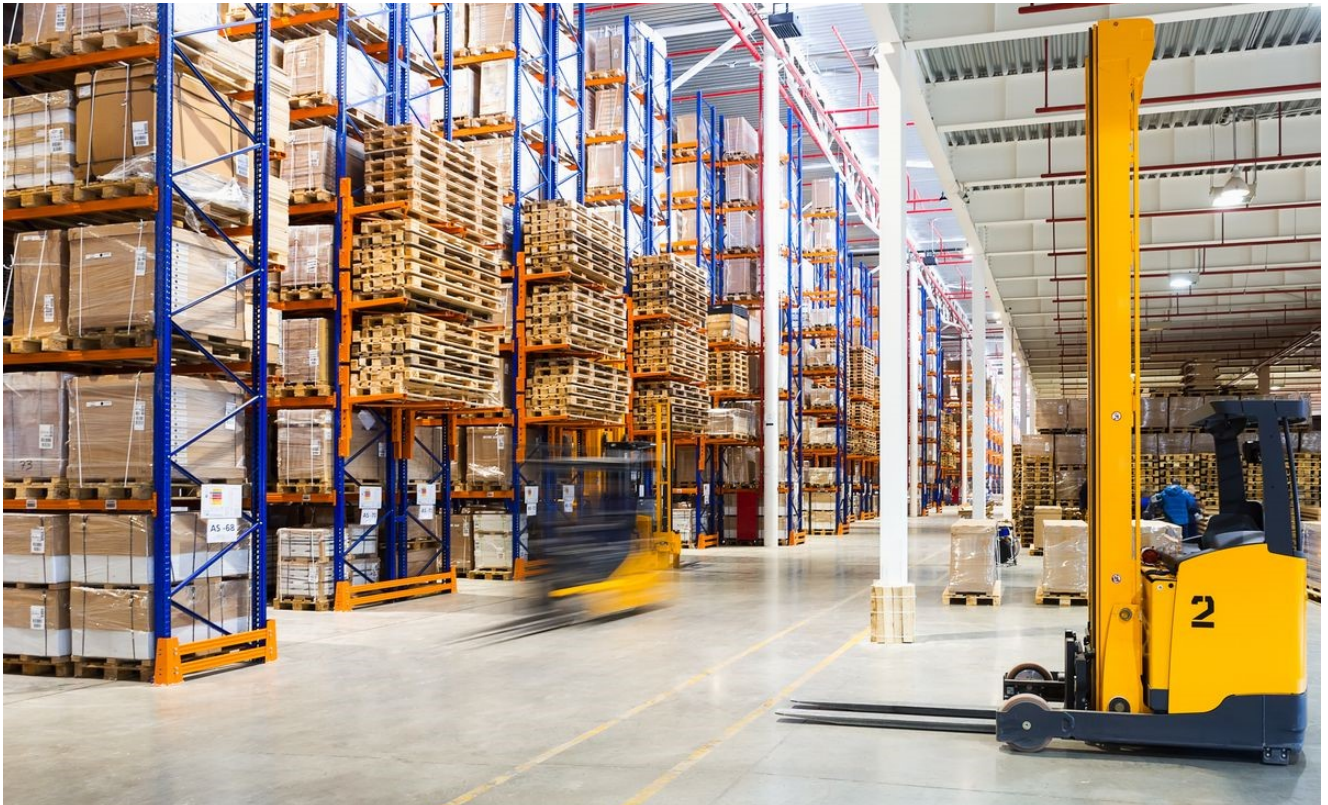




WMS Trends 2019

Management Outlook

Digitalisering, cloud-technologie en e-commerce zorgen ervoor dat de WMS-markt in 2019 een nieuwe fase ingaat. Leveranciers investeren flink in hun pakketten om de flexibiliteit te kunnen bieden die nodig is in de hedendaagse logistiek. Bestaande pakketten gaan op de schop, zowel technisch als functioneel. Bovendien introduceren leveranciers nieuwe implementatiemethoden om pakketten sneller en met minder risico's in gebruik te nemen. Dit concludeert expert Jeroen van den Berg die de pakketten in de Benelux onderzocht namens WMS-vergelijker wms-software.eu. Hij vat zijn bevindingen samen in 10 trends voor 2019.



wms-software.eu



JeroenvandenBerg
consulting

1. Digitalisering

Bedrijven zijn druk bezig met het digitaliseren van hun bedrijfsvoering. Bestaande bedrijfssoftware biedt onvoldoende bruikbare data en vergt veel handmatige bijsturing. Ondernemingen vervangen hun ERP en WMS door moderne varianten. Vorig jaar constateerden we dat voornamelijk logistiek dienstverleners en groothandels in WMS investeerden. Dit jaar zien we de vraag bij logistiek dienstverleners enigszins stagneren, wellicht doordat ze het druk hebben met *new business*. De vraag bij groothandels zet zich onverminderd voort in 2019. Bovendien zien we een opkomende vraag naar WMS vanuit de e-commerce.

2. Krapte op de markt

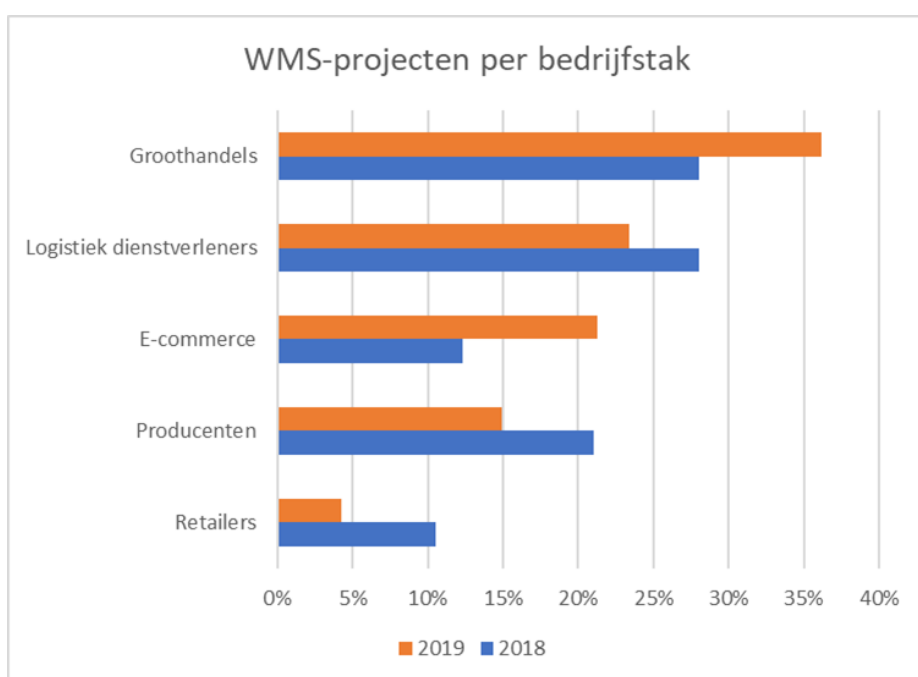
Door de toegenomen vraag hebben WMS-aanbieders het druk. Veel partijen zitten al maanden vooruit volgeboekt. Softwareverkopers kijken kritisch met welke potentiële klanten ze in gesprek gaan. Tegelijkertijd hebben leveranciers moeite om op te schalen. Het is lastig om nieuwe mensen te werven en op te leiden. WMS-implementaties zijn complex en vragen diepgaande kennis van IT en bedrijfsprocessen van implementatieconsultants. De krapte zorgt ervoor dat wachttijden oplopen.

3. Versnelde implementatie

Om toch aan de vraag te kunnen voldoen, zoeken leveranciers naar manieren om hun WMS sneller te implementeren. Doorsnee implementaties hebben een doorlooptijd van 6-8 maanden en vragen inspanningen van zo'n 150-200 dagen van implementatieconsultants. We zien de omvang van projecten echter afnemen naar doorlooptijden van 3-4 maanden met budgetten van 50-100 dagen.

Om dat te bewerkstelligen zoeken leveranciers alternatieven voor de traditionele *watervalmethode*. Enerzijds volgen ze een zogenaamde *agile scrum* aanpak waarbij ze, in korte sprints, telkens delen van de software werkend opleveren zonder diepgravende voorstudies. Anderzijds gebruiken ze *templates* met vooraf gedefinieerde instellingen per branche, waardoor ze met weinig aanpassingen het systeem werkend kunnen maken.

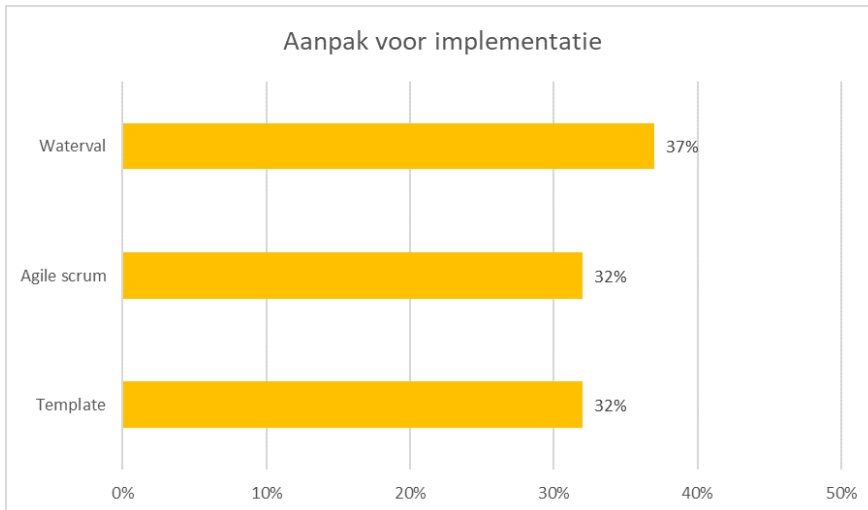
Bij beide aanpakken worden complexe optimalisaties met opzet uitgesteld naar vervolgprojecten om tijd en risico's te beperken. Naderhand hebben gebruikers namelijk een beter beeld van de werking van pakketten en zijn optimalisaties eenvoudiger te realiseren. Bovendien wordt voorkomen dat allerlei aanpassingen aan pakketten gedaan worden die in de praktijk overbodig blijken.



We vroegen leveranciers naar hun meest gebruikte aanpak. Onderstaande tabel laat zien dat zowel de traditionele *watervalmethode* als de moderne methodes populair zijn. Bovendien hanteren veel leveranciers meerdere methodes en kiezen ze per project een aanpak die past.

We merken overigens wel dat het uitstellen van optimalisaties naar vervolgprojecten nog onwennig verloopt. Enerzijds hebben gebruikers moeite om hun wensen los te laten. Hier ligt dan ook een belangrijke rol voor implemen-

Bron: wms-software.eu, 2019.

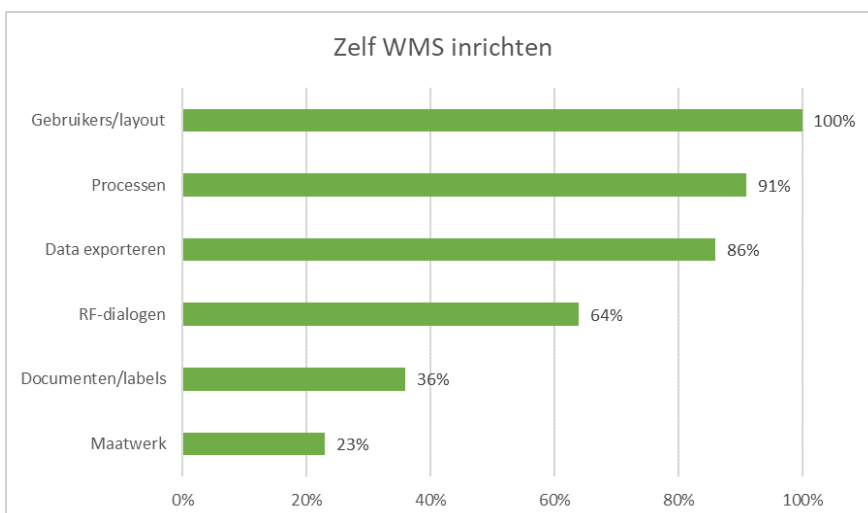


Bron: wms-software.eu, 2018.

tatieconsultants om ideeën kritisch tegen het licht te houden. Anderzijds zien we dat bedrijven de optimalisaties vergeten als het pakket eenmaal loopt.

4. Zelf pakket inrichten

Na de implementatie blijven gebruikers van traditionele WMS-pakketten afhankelijk van leveranciers als ze iets willen veranderen. Dat kost veel tijd en geld. Moderne pakketten bieden meer en meer mogelijkheden om zelf aanpassingen te doen. Onderstaande tabel toont welke opties de geïnventariseerde pakketten bieden. Gebruikers en magazijnlocaties beheren, processen wijzigen en zelf data exporteren zijn gangbare doe-het-zelffuncties. Dat geldt nog niet voor het aanpassen van RF-dialogen, het ontwerpen van documenten/labels of het bouwen van maatwerk. Bij de meeste



Bron: wms-software.eu, 2019.

pakketten kun je overigens wel zelf labels en documenten maken door externe tools als BarTender of NiceLabel op het WMS aan te sluiten.

Het valt in de praktijk op dat voornamelijk grote bedrijven gebruik maken van de doe-het-zelfmogelijkheden. Kleine bedrijven hebben doorgaans geen mensen beschikbaar voor dit specialistische werk en laten het liever aan leveranciers over. Echter het feit dat aanpassingen eenvoudig gedaan kunnen worden, biedt ontegenzeggelijk voordelen.

5. Nieuwe aanbieders

De toegenomen vraag naar WMS biedt tevens kansen voor nieuwe aanbieders. Buitenlandse WMS-aanbieders, als CIM en Descartes uit Duitsland en Generix en Hardis uit Frankrijk, komen met bestaande pakketten naar ons land. Daarnaast verschijnen er lokale leveranciers, als Aratus en IJO, die een nieuw pakket op de markt brengen. Ook Oracle heeft het portfolio uitgebreid met een nieuw WMS.

6. Cloud

Cloud technologie lijkt door te breken in magazijnen. Waar het op veel andere terreinen al ingeburgerd is, kijkt de magazijnwereld nog wat schuchter naar de *cloud*. Magazijnprocessen zijn kritisch en dataverkeer is intensief en dan willen managers niet afhankelijk zijn van een systeem uit een internetkabeltje. Daar staat echter tegenover dat de *cloud* het gemakkelijker maakt om pakketten te implementeren, beheren en actualiseren. Gezien het toenemende belang om processen continu te optimaliseren, kiezen steeds meer bedrijven voor de flexibiliteit van cloud software.

Leveranciers gaan mee in deze trend. Traditioneel waren WMS-pakketten zogenaamde *client/server* systemen. Het WMS draaide op een centrale *server* die in de computerruimte stond (*on premise*) en op alle PC's en RF-terminals van gebruikers draaide *client* software. Bij cloud software werken gebruikers via een web browser. Er hoeft dan geen

procent van de onderzochte pakketten uitsluitend *on premise*. Eveneens 32 procent van de pakketten is naar keuze zowel via de cloud als on premise leverbaar. Als we daar de 18 procent cloud-only pakketten bij optellen, dan is 50 procent van de pakketten inmiddels vanuit de cloud beschikbaar. Een mijlpaal! We mogen er vanuit gaan dat dit percentage de komende jaren verder stijgt.

7. Android

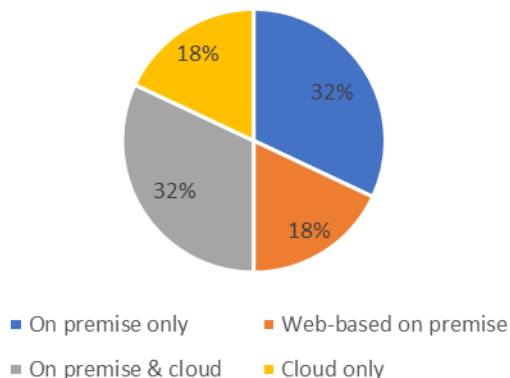
Leveranciers steken al met al veel tijd in technische vernieuwing. Daarbij gaan ook de RF-schermen van de orderverzamelaars op de schop. In de begintijd zagen RF-schermen eruit als oubollige DOS-schermen. Vervolgens kwamen er grafische schermen op mobiele apparaten met Windows Mobile als operating system.

Microsoft heeft echter aangekondigd de ondersteuning van het mobiele besturings-systeem eind 2019 te staken. Hardware-leveranciers hebben inmiddels voor Android gekozen als nieuwe standaard. Zodoende zijn WMS-leveranciers bezig om hun software geschikt te maken voor Android.

Veel leveranciers bieden op dit moment meerdere soorten RF-schermen aan. Onderstaande grafiek laat zien dat bijna een derde van de leveranciers nog altijd tekstschermen kan leveren. Dit kan

handig zijn als je reeds over een groot aantal RF-terminals beschikt met oude technologie. Die kun je dan nog een tijdje blijven gebruiken. Windows Mobile wordt door 82% ondersteund, veelal om dezelfde reden. Deze technologieën zullen de komende jaren uitfasen. Maar liefst 86% van de pakketten biedt inmiddels Android. Her en der zijn de versies nog wel in ontwikkeling en slechts beperkt toegepast.

On premise of cloud?

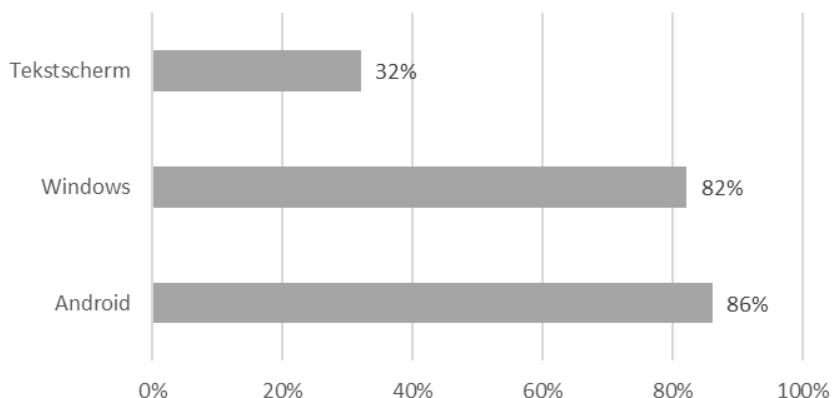


Bron: wms-software.eu, 2019.

client software meer op hun devices te draaien. Bovendien staan de servers in de *cloud*, niet meer *on premise*, en worden geheel door WMS-aanbieders beheerd. Overigens zijn er ook tussenvormen waarbij gebruikers wel via een webbrowser werken, maar de server-software nog steeds apart geïnstalleerd is voor het bedrijf (web-based software).

Bovenstaande tabel laat zien dat leveranciers de overstap naar de cloud maken. Nog altijd draait 32

RF-schermen



Bron: wms-software.eu, 2019.

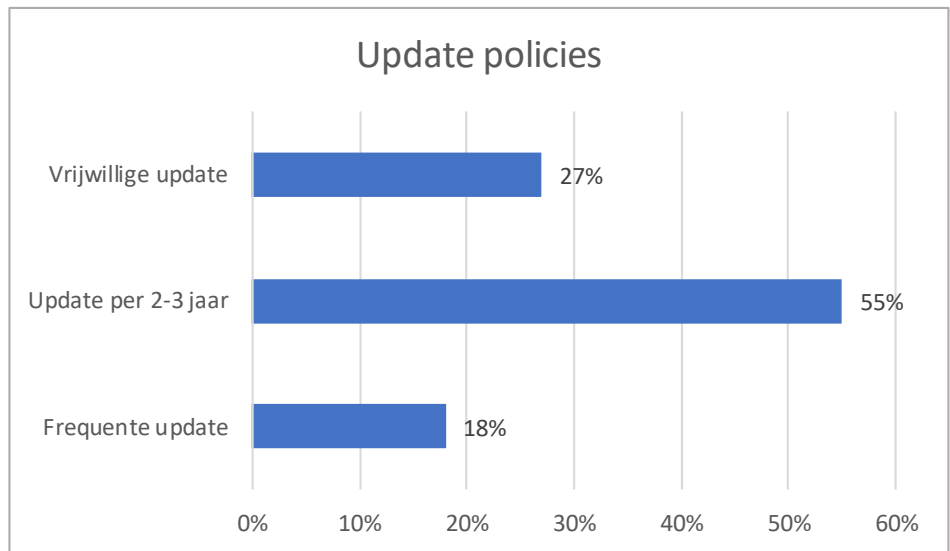
8. Continue updates

Een belangrijk voordeel van de cloud is dat leveranciers hun software eenvoudig kunnen actualiseren naar nieuwe versies. Upgrades van traditionele software, vaak met bergen maatwerk, waren complete herimplementaties. Nu zie je dat cloud-pakketten frequent overgaan naar nieuwe versies. Hierdoor veroudert de software niet en hoef je evenmin lastige upgrade-projecten te doen. Doordat de verschillen tussen versies klein zijn, valt het testwerk reuze mee en merken gebruikers weinig van overgangen.

De tabel laat zien dat inmiddels 18 procent van de pakketten deze service biedt. Bij 55 procent van de pakketten hoef je niet elke nieuwe versie direct in gebruik te nemen, maar ben je wel verplicht om per 2-3 jaar te upgraden. Zo blijft je WMS redelijk actueel. De overgang naar de nieuwe versie heeft dan echter wel wat meer voeten in de aarde. Ten slotte kun je bij 27 procent van de pakketten een versie net zolang blijven gebruiken als je zelf wilt. Op zich klinkt dat mooi. De keerzijde is doorgaans wel dat het pakket minder goed voorbereid is op updates, wat ze aanzienlijk lastiger maakt.

9. Abonnementen

Ook prijsmodellen van WMS-pakketten gaan op de schop. Voorheen betaalde je bij aanschaf een bedrag voor de software en daar kwam jaarlijks een percentage van circa 20 procent bij voor onderhoud en support. Tegenwoordig zie je dat een toenemend aantal leveranciers niet meer een bedrag vooraf vraagt voor de software, maar uitsluitend een maandelijks abonnementsbedrag

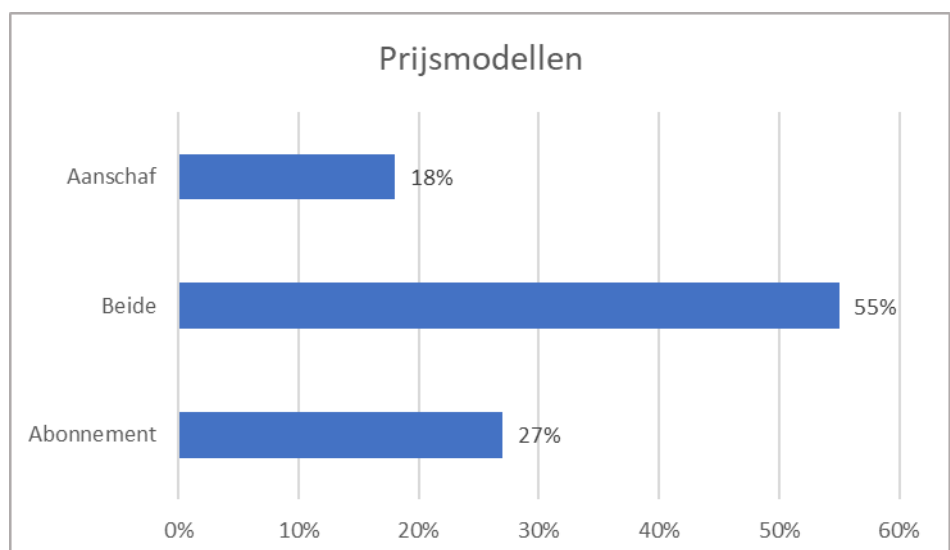


Bron: wms-software.eu, 2019.

reken. Dat bedrag is inclusief gebruik van de software, onderhoud, support, upgrades, hosting en beheer. De initiële aanschafkosten voor een WMS worden daardoor aanzienlijk lager. De kosten voor de implementatie-uren worden overigens nog wel vooraf in rekening gebracht.

10. E-commerce

E-commerce drukt een zwaar stempel op de markt. Niet alleen B2C webshops maar het gehele bedrijfsleven krijgt te maken met kleinere orders, snellere leveringen en wisselende assortimenten. Om aan de hedendaagse eisen te voldoen voegen WMS-leveranciers allerlei nieuwe logica en werkmethoden aan hun pakketten toe.



Bron: wms-software.eu, 2019.

Een kenmerkende verandering is de continue stroom van orders met korte levertijden. Van oudsher kwamen op dag 1 de klantorders binnen en werden ze in de nacht verwerkt in de systemen. Op dag 2 werden de orders verzameld om op dag 3 naar de klant te gaan. Om het werk in goede banen te leiden, hanteerden WMS-pakketten *waves* met orders die tegelijkertijd werden vrijgegeven voor orderverzamelen. Zo werd *wave* voor *wave* het werk afgerond.

Vanwege de continue stroom van orders die tegenwoordig dezelfde dag nog verzonden moeten worden, kan het zijn dat een order die vijf minuten geleden ontvangen is in de eerstvolgende pickronde mee moet, terwijl orders van gistermiddag nog even mogen wachten. Het WMS dient dus tot het laatste moment te wachten met het samenstellen van taken voor pickers. De traditionele *wave*-methode waarbij alles van tevoren werd doorgerekend en vastgelegd past daar niet bij. Moderne WMS-pakketten bieden steeds meer mogelijkheden om *waveless* te werken.

Ook zien we dat bedrijven andere werkwijzen hanteren voor het verzamelen van kleine orders.

Bijvoorbeeld door meerdere kleine orders tegelijk te verzamelen en tijdens het picken al per order in de juiste doos te leggen. Het WMS moet dan vooraf uitrekenen hoe groot de doos voor iedere order moet zijn en welke orders per pickronde het best gecombineerd kunnen worden voor een efficiënte looproute. Verder is het inpakken en verzendgereed maken van de orders een intensief proces in weblogistiek waarvoor efficiënte WMS-ondersteuning nodig is.

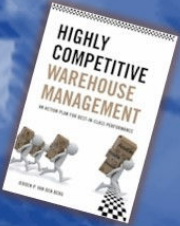
Conclusies

We zien dat de WMS-markt enorm in beweging is met cloud technologie en e-commerce als voornaamste aanjagers. Leveranciers zijn druk bezig om pakketten technisch en functioneel te vernieuwen. Ook wordt er veel energie gestoken in het vereenvoudigen van implementaties. Wel zien we dat leveranciers nog zoeken welke richtingen ze kiezen. Ga je dit jaar op zoek naar een nieuw WMS, vraag leveranciers dan naar hun visie op deze 10 trends. Dan weet je dat ze je niet alleen nu, maar ook in de toekomst verder kunnen helpen.



Welk WMS is geschikt voor uw magazijn?

Onze gratis online tool geeft antwoord



Jeroen van den Berg Consulting is een adviesbureau gespecialiseerd in warehouse management.

Jeroen van den Berg Consulting BV
Concorde 11
4116 HA Buren Gld
Nederland

Telefoon: +31 (0)30 - 850 60 55
E-mail: Info@JvdBconsulting.com
Website: www.JvdBconsulting.com