

WMS-markt bloeit als nooit tevoren

De crisis heeft tot dusver nog geen impact op het aantal bestellingen van warehousemanagementsystemen. WMS-leveranciers die zich richten op logistieke dienstverleners zien het aantal aanvragen zelfs stijgen, zo blijkt uit het recente rapport "WMS-markt 2009" van het Nederlandse adviesbureau Jeroen van den Berg Consulting.

Guy Beyens

Na enkele moeilijke jaren in de periode 2004-2006 veerde de WMS-markt in 2007 weer op. 2008 was over de hele linie zelfs nog beter. "Ook toen de kredietcrisis in het najaar in volle hevigheid losbarstte, bleef het aantal aanvragen voor WMS-projecten op peil", hebben de onderzoekers vastgesteld.

"Tot dusver heeft de recessie nauwelijks effect op de WMS-omzetten. Wel zien leveranciers dat klanten wikken en wegen over hun investeringsbeslissingen. De directie eist immers een degelijke onderbouwing voordat goedkeuring wordt gegeven", merkt Jeroen van den Berg Consulting op.

De recente ontwikkelingen hebben WMS-leveranciers meer dan ooit attent gemaakt op het belang van kostenbesparing. "Dankzij de kredietcrisis zijn zowel gebruikers als leveranciers zich bewuster geworden van het belang van kostenbesparing. Leveranciers werken hard aan mogelijkheden om de implementatie- en onderhoudskosten te verlagen", aldus het Nederlandse adviesbureau. Door allerlei initiatieven zijn de kosten van WMS dan ook flink gedaald, terwijl de WMS-pakketten meer mogelijkheden bieden om op logistieke kosten te besparen. Ze zijn slimmer geworden.



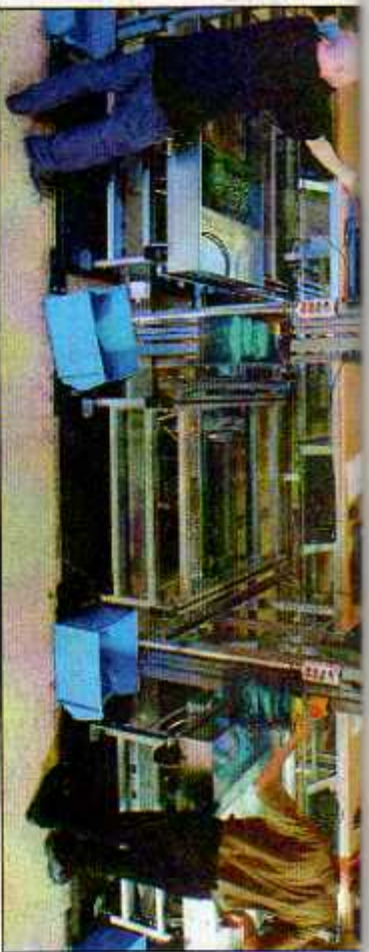
Van WMS-pakketten wordt verondersteld dat ze helpen kosten te besparen in de logistieke activiteiten.



De 7 belangrijkste marktproposities

op kostebesparing richten, zijn hardware (computers, scanners, etc.) en softwarelicenties de afgelopen jaren sterk in prijs gedaald. Daardoor kregen de services een steeds groter aandeel in de projectkosten (Tabel 1). Leveranciers zijn nu druk bezig om ook de kosten van implementatieservices terug te dringen. Waar in 2005 integratie van het WMS met andere systemen nog als belangrijkste argument gold, staat inmiddels het vermogen om snel en betrouwbaar te implementeren bovenaan het lijstje van de leveranciers om zich te onderscheiden in de markt (Tabel 2).

Om de implementatiekosten te verlagen focussen WMS-leveranciers zich in eerste instantie op technologische productontwikkeling. Leert het rapport. Technieken als SOA (service oriented architecture), ESB (enterprise service bus), wizards, workflow tools en rapportgeneratoren zijn bijzonder populair. Deze hulpmiddelen besparen tijd bij de installatie, configuratie en integratie. Bovendien wordt klant specifieke maatwerk voorkomen of gemakkelijker te realiseren. Verder geven leveranciers er de voorkeur aan om gepreconfigureerde versies van het



Workflow tools zijn bijzonder populair.

WMS op de markt te brengen voor specifieke branches of uitgekilde versies waaruit complexe functies zijn weggelaten.

Volgens het consultancybureau bestaan er nog mogelijkheden om implementatietijd te besparen. "Zo kan een projectaanpak een grote winst opleveren", zeggen de onderzoekers. Volgens hen dienen WMS-consultants en projectmedewerkers op een creatieve en pragmatische manier naar een oplossing toe

te werken. "Dit bespaart veel tijd en leidt tot betere oplossingen. De aanpak vraagt om draagvlak en bestuurvaardigheid bij de gebruikers. Wij adviseren om tijdens de implementatie te streven naar een fit van 90% in plaats van 100%. Die laatste procenten vragen veel inspanning en leveren vaak weinig op. Afwijken van deze stelregel is alleen toegestaan met een degelijke business case", vindt Jeroen van den Berg Consulting.

De onderzoekers hebben 28 WMS-pakketten van 23 WMS-leveranciers onderzocht. In Tabel 3 zijn de pakketten verdeeld naar hun primaire marktfocus. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen Supply Chain Execution-specialisten die voornamelijk op het topsegment van grote distributiecentra focussen, SCE-specialisten die hun pijlen in eerste instantie op het middensegment richten, ERP-aanbieders en materiaal handijngspecialisten.

Ondanks de primaire focus is het opvallend dat de aanbieders van SCE in top- en middensegment zich regelmatig op elkaars terrein begeven, terwijl ERP-aanbieders zich vooral op hun eigen klantenkring richten en de materiaal handijngspecialisten hun WMS primair op geautomatiseerde magazijnen toespitsen. "Maar ook zij zullen regelmatig de SCE-specialisten op hun pad treffen, die eveneens uitgebreide mogelijkheden bieden voor het aansturen van geautomatiseerde materialhandijngsystemen", signaleert het rapport.

2008	2005	MARKTPROPOSITIE
1	3	Implementatie
2	2	Functionalliteit
3	4	Continuïteit
4	1	Integratie
5	5	Partnership
6	6	Prijs
7	7	Technologie

Onderzochte pakketten per marktsegment

LEVERANCIER

PAKKET

SCE-SPECIALISTEN TOPSEGMENT

a-SIS	LM7
Centric Logistics Solutions	Locus
Constafe Logistics	Astro WMS
Davanti Warehousing	MIS
Infor	SCM WM
Manhattan Associates	WMS
RealPraxis	Eze

SCE-SPECIALISTEN MIDDENSEGMENT

BLOXX IT	Accelus One 3PL
BLOXX IT	Accelus One Warehouse
CAL Consult	CALwms
De Clercq Solutions	Objective WMS
Fousoft	4S eMag
Pelcos	KDL WOS
Kewill	Kewill Warehousing
Manhattan Associates	ITS
Vanbortel	Vanbortel WMS
VCD Automatisering	WISE
WICS	WICS WMS

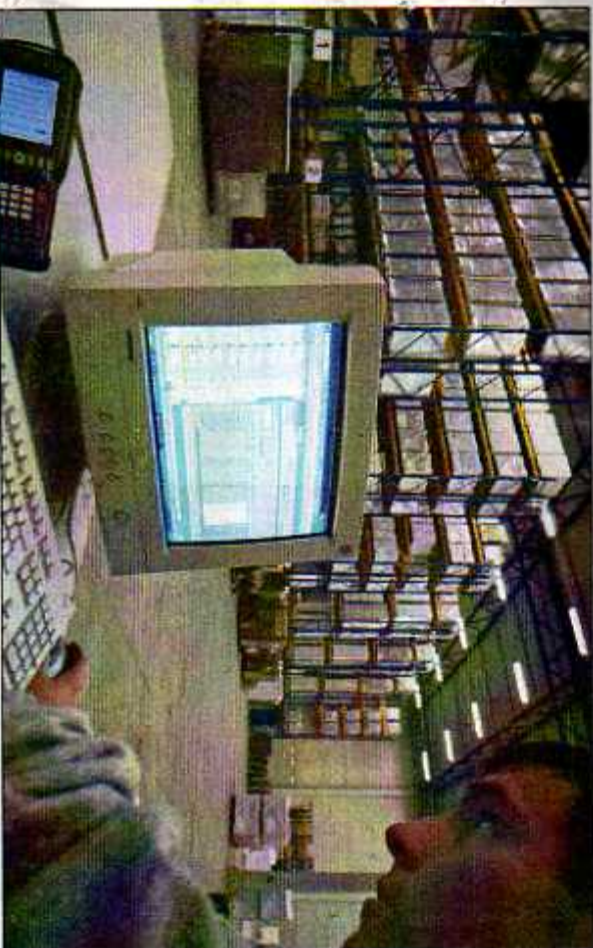
ERP-AANBIEDERS

Exact Software	Easy Logistics
Exact Software	Pick-IT
IBS	Dynamax
Lavisson	M3
mYusec	Prologistics
Quintus	Q-WMS
SAP	SAP-EWM
SAP	SAP-LES

MATERIAAL-HANDIJNGSPECIALISTEN

Constafe Logistics	Saltstone WMS
Egemid	E-WMS

Bron: Kennis van de Berg Consulting



Logistieke dienstverleners willen dat WMS-pakketten snel en betrouwbaar te implementeren zijn.

www.jvdbconsulting.com