



# AMCS Case Study

## Frugt.dk

[Lees meer over AMCS Platform](#)

Frugt.dk is een grote leverancier van voorverpakte fruitmanden in Denemarken. Het bedrijf maakte zijn routeplanningen vroeger met pen en papier. Nu wordt de routeoptimalisatie automatisch uitgevoerd met AMCS Route Planner. Dit heeft niet alleen geleid tot meer klanttevredenheid en grote kostenbesparingen bij de distributie, maar ook tot grotere betrouwbaarheid, meer structuur en een gevoel van vertrouwen.

### Frugt.dk in een notendop

Frugt.dk levert vers fruit aan bedrijven in Denemarken. Klanten kunnen telefonisch of online fruitmanden en -dozen in alle soorten en maten bestellen. Het bedrijf is de Deense marktleider in deze sector en maakt deel uit van de divisie Facility Services van ISS Denmark. Bij deze divisie werken meer dan 11.000 mensen. Niels Christensen, Logistics Manager bij frugt.dk: "Vroeger planden we onze routes met de hand op papieren kaarten. Omdat we 7.000 klanten in het hele land hebben en 60% van ons volume op maandagen wordt uitgeleverd via verschillende 120 routes, was het moeilijk de kwaliteit en de efficiëntie van het leveringsproces te optimaliseren met handmatige planning.

"Naast deze complexiteit hebben onze routes in stedelijke gebieden vaak een hoge dichtheid: een doorsnee route heeft al snel 100 stops. In combinatie met zeer krappe tijdsvensters en vaste leveringsdagen konden we hierdoor onmogelijk efficiënte distributieroutes maken. Omdat distributie een groot deel van onze kosten uitmaakt en betrouwbare levering van essentieel belang is voor de klanttevredenheid, zagen we grote voordelen in het optimaliseren van onze routes met AMCS Route Planner."

### Alles onder controle

Voordat AMCS Route Planner werd geïmplementeerd, werd de planning met de hand gedaan en duurde het gemiddeld 14 dagen om nieuwe masterroutes te maken.

"Bij frugt.dk moeten we de masterroutes regelmatig aanpassen vanwege de hoge toestroom en uitstroom van klanten," aldus Niels Christensen. "Bovendien moeten we dagelijks aanpassingen in de routes doorvoeren omdat we veel eenmalige orders en annuleringen krijgen. In het algemeen was de handmatige planning bijzonder complex, waardoor we de afgesproken levertijd vaak niet konden halen en we veel klachten kregen.

"Om concurrerend te blijven, hadden we een planningssysteem nodig waarmee we kosten konden besparen en het serviceniveau konden verhogen. Bovendien was het voor ons belangrijk dat de routes gemakkelijker te volgen waren voor tijdelijke chauffeurs en dat we de facturen van onze vele contractvervoerders konden administreren.

"AMCS Route Planner maakte het allemaal mogelijk. We kunnen nu zelfs simulaties voor nieuwe distributiecentra maken en bijvoorbeeld kijken wat de gevolgen zouden zijn als we een bepaalde route bij de laatste klant laten eindigen."



[Bekijk de video over AMCS Routing](#)

## Een veranderingsproces

"Bij de implementatie van het systeem moesten we enkele moeilijke maar noodzakelijke beslissingen nemen en organisatorische veranderingen doorvoeren," herinnerde Niels Christensen zich. "Het was een hele uitdaging om vaste aannames over werkwijzen ter discussie te stellen, en de chauffeurs wilden niet graag de benodigde informatie verstrekken. Dat was jammer, want betrouwbare gegevens zijn essentieel om een optimaal resultaat te behalen met AMCS Route Planner."

Christensen: "Om de angst voor verandering onder onze chauffeurs weg te nemen, hebben we enkele maatregelen genomen. De wens van de chauffeurs voor het herhalen van masterroutes werd gerespecteerd en de chauffeurs werden uitgenodigd om de routes in AMCS Route Planner te bekijken en te verifiëren. Het was een voordeel dat onze belangrijkste distributieplanner vroeger zelf chauffeur was, omdat de chauffeurs hierdoor meer vertrouwen hadden in de kwaliteit van de routes."

"Bovendien realiseerden we ons dat het belangrijk was om het optimalisatieproces geleidelijk te laten verlopen, zodat iedereen in de organisatie aan boord was. Motivatie, steun vanuit het management en een geloof in de voordelen van een routeplanningssysteem waren essentiële elementen voor het succes van het project."

## Een duidelijk concurrentievoordeel

Niels Christensen: "We denken dat AMCS Route Planner ons een duidelijk concurrentievoordeel en een zeer efficiënt distributiesysteem heeft opgeleverd. Onze concurrenten kunnen problemen in de distributie niet zo efficiënt oplossen als wij."

Belangrijke verbeteringen door het nieuwe systeem:

- ▶ Duurzame besparingen dankzij minder routes en minder gereden kilometers
- ▶ Een besparing van 25% tot 30% op administratief werk
- ▶ Bijna 100% eliminatie van klachten over te late levering
- ▶ Benodigde tijd voor het optimaliseren van masterroutes verkort van 14 dagen naar 3 uur
- ▶ 100% controle over de routekosten, ondersteuning voor zelffacturatie van vervoerders en lagere kosten per route
- ▶ Mogelijkheid om de winstgevendheid van nieuwe contracten te beoordelen

## Meer informatie

Om te ontdekken wat een geavanceerd optimalisatiesysteem voor uw organisatie kan betekenen, kunt u onze website bezoeken of contact opnemen met de salesafdeling. We laten u graag zien welke efficiëntieverbeteringen uw bedrijf kan realiseren met een systeem van AMCS.

“

Met AMCS Route Planner hebben we zonder enige twijfel grote besparingen geboekt en profiteren we van meer betrouwbaarheid, controle en structuur," aldus Niels Christensen. "Deze oplossing heeft ons geholpen het hele planningsproces onder controle te krijgen. Bij frugt.dk weten we voortaan precies wat zich afspeelt in ons bedrijf, en dat is van onschatbare waarde."

Bekijk pagina →