



AMCS Case Study Loomis Denmark

[Lees meer over AMCS Platform](#)

Loomis Denmark is een van de grootste geldverwerkende bedrijven in Denemarken. Vroeger werden de routes zelden geoptimaliseerd, omdat handmatige planning van de routes heel tijdrovend was. Maar in 2005 investeerde Loomis in het routeplanningssysteem AMCS Route Planner. Sindsdien heeft het bedrijf de winstgevendheid van het waardetransport spectaculair vergroot.

Loomis Denmark in een notendop

Loomis Denmark is onderdeel van Loomis Group, een internationaal geldverwerkend bedrijf dat actief is in elf West-Europese landen en meerdere Amerikaanse staten. Het bedrijf levert verschillende diensten, van het ophalen, sorteren en tellen van contant geld tot en met waardetransporten.

Als toonaangevend geldverwerkend bedrijf vervoert Loomis Denmark contant geld van en naar geldautomaten, banken en winkels. Het bedrijf heeft twee grote sorteercentra in het oosten en het westen van Denemarken. Vanuit deze centra wordt de distributie verzorgd met 40 transportvoertuigen.

Sune Henriksen, IT-manager bij Loomis Denmark: "De belangrijkste reden om een routeplanningssysteem te implementeren, was dat we aanzienlijke verliezen leden op onze geldtransporten. Aangezien dit onze kernactiviteit is, moesten we ingrijpen.

"Bovendien hadden we zojuist een contract afgesloten met de grootste retailer van Denemarken. Hierdoor moesten we dringend een groot aantal nieuwe stops integreren in onze bestaande routes. "Nadat we in de loop van de tijd veel verschillende systemen voor distributieplanning hadden bekeken, besloten we een proefimplementatie van AMCS Route Planner uit te voeren."

Probleemloze implementatie

AMCS Route Planner werd in 2005 geïmplementeerd. Kort na de proefperiode werd het systeem door Loomis Denmark aangeschaft. "De implementatie verliep soepel en de operationeel managers kregen het systeem snel onder de knie", aldus Sune Henriksen.

"Voordat we AMCS Route Planner gebruikten, werkte een groep van 8 tot 10 planners en chauffeurs zo'n 160 uur aan het met de hand opstellen van het masterplan. Daarna kostte het nog eens 160 uur om de routes in ons systeem in te voeren. Vanwege deze grote tijdsinvestering werden de routes maar zelden geoptimaliseerd. Hierdoor waren en bleven onze routes zeer inefficiënt.

De belangrijkste uitdaging was dat de chauffeurs moesten wennen aan het idee dat de routes alleen nog maar door het systeem en de operationeel managers mochten worden geoptimaliseerd, en niet meer door de chauffeurs zelf. De chauffeurs waren hier eerst niet zo blij mee, maar toen hebben we ze betrokken bij het verifiëren van de initiële routes door de routes op de digitale kaarten te laten zien. Hier bewijzen de kaarten goede diensten, omdat de input van de chauffeurs beter kan worden beoordeeld wanneer je de route voor je ziet".dann aber begannen wir, sie in die Verifizierung der ersten Routen einzubinden, indem wir ihnen die Routen auf den digitalen Karten zeigten. In dieser Hinsicht ist die Kartenfunktion eine große Hilfe, denn sie erleichtert die Möglichkeit, Input von Seiten der Fahrer zu evaluieren, wenn man die Karte direkt vor sich hat."



[Bekijk de video over AMCS Routing](#)

Veel hogere winstgevendheid

Sune Henriksen: "In samenhang met de implementatie van AMCS Route Planner hebben we onze beide regio's onderverdeeld in vier landelijke districten en één stedelijk district. Nu bezoeken we onze klanten in de grote steden Kopenhagen en Aarhus elke dag, terwijl de klanten in het landelijk gebied om de andere dag bezoek krijgen.

Deze herstructurering was essentieel om de winstgevendheid van het geldtransport te verbeteren. We hebben de distributiekosten en het aantal transportvoertuigen sterk weten te verlagen.

"Een interessant neveneffect van AMCS Route Planner is dat we nu heel snel kunnen beoordelen hoe winstgevend een nieuw contract is. Doordat orders automatisch worden ingevoegd, kunnen we de kosten en de opbrengsten van elke stop afzonderlijk bekijken. Hierdoor kunnen de salesafdeling en de logistieke afdeling voortaan dezelfde tool gebruiken om de winstgevendheid van elke route en elke nieuwe klant te beoordelen.

"Na een bepaalde periode waarin we nieuwe klanten aan de masterroutes toevoegen en oude klanten afvoeren, optimaliseren we de masterroutes helemaal vanaf nul, rekening houdend met het volledige klantenbestand. Dankzij de automatische planning kunnen we deze optimalisatie nu veel vaker uitvoeren, waardoor onze routes altijd kosteneffectief blijven".

Zeer tevreden

"We zijn zeer tevreden met de resultaten die we hebben behaald met AMCS Route Planner", concludeerde Sune Henriksen. "Vanwege de enorme hoeveelheid tijd die we besparen bij de planning en de grote besparingen op de distributiekosten, hebben we de investering binnen de kortste keren terugverdiend"

Belangrijke verbeteringen door het nieuwe systeem:

- Beduidend minder voertuigen en chauffeurs nodig
- Servicenaleving van 99,9% na optimalisatie van de masterroutes
- Totale tijdsinvestering voor de planning gedaald van 300 uur naar 8 uur
- Masterroutes worden 20-30 keer vaker geoptimaliseerd
- Betere interne coördinatie en eenvoudige kosten/baten-analyse van klanten

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.

“

De investering heeft zich zeker gelooond en de klantenservice van AMCS is uitmuntend. Maar verreweg het belangrijkste is dat het systeem gewoon goed werkt! We zijn bijna verbaasd dat het zo goed werkt en we bevelen het systeem van harte aan bij de rest van de Loomis-organisatie.”

Bekijk pagina →

