

CASE

Container Monitoring Device (CMD)

Op vrijdagmiddag zit het MT van Stage Gate 11 bij elkaar. 3 ondernemers, elk met hun eigen specialisme: sales, techniek en organisatie. Ze staren nog eens naar het robuuste stalen product. “Ongelooflijk toch, SMART Technology in een oerdegelijk omhulsel van Russisch staal. Dit kan wel tegen een stootje!”

Stage Gate 11 is een bedrijf dat technologische innovaties naar de markt brengt. Aan animo vanuit de technische hoek is geen gebrek. Veel technische mannen met slimme ideeën of ingewikkelde producten komen langs; meestal in een te vroeg stadium met te weinig middelen. Maar toen een Rus met de Container Monitoring Device (CMD) langs kwam, hadden de mannen van Stage Gate 11 het gevoel dat hier wel eens een commercieel succes mee te boeken was. Een product dat stalen containers ‘smart’ maakt door er allerlei sensoren aan te koppelen. Hierdoor is niet alleen locatiebepaling mogelijk maar ook temperatuur, registreren van grote schokken, luchtvochtigheid, beweging in de container en het detecteren dat een containerdeur opengaat... En dat real-time te volgen via internet... Als het ergens waarde kan creëren dan zou dat toch in Rotterdam met haar grootste haven van Europa moeten zijn?!

De eerste verkennende gesprekken met een aantal grote vervoerders van vers fruit verliepen minder succesvol dan gehoopt. Met behulp van de folder en een aantal telefoontjes was het aan tafel komen niet zo moeilijk. Echter, de interesse werd niet omgezet naar enthousiasme om te kopen. De oplossing zou duur zijn (rond de € 2.000,- voor een device met alle sensoren met daarbij een maandfee van 25 euro voor de software en backoffice). Maar wat is duur? Dit hangt natuurlijk samen met de waarde die we kunnen creëren. Klaarblijkelijk lossen we in de fruitsector geen groot probleem op. Het zou eventueel goedkoper kunnen als het aantal sensoren wordt verminderd maar voor alleen tracking & tracing zijn goedkopere oplossingen. Is de containermarkt nu zo conservatief of is een SMART-container niet waardevol?

Het MT trekt een voorlopige conclusie. Klaarblijkelijk zitten we niet bij de goede partijen of personen aan tafel. Het product is bij een grote internationaal opererende Duitse vervoerder geïmplementeerd en daar is er een prima business mee opgezet. Dat het innovatieve product waardevol kan zijn staat dus buiten kijf. “Het blijft jammer dat we met die Duitse partij niet om de tafel kunnen. We hebben het stevig geprobeerd maar uit concurrentieoverwegingen willen ze niet dat we in de keuken komen kijken. Als we het product een tweede kans willen geven, zullen we het toch zelf moeten doen”. De vergadering wordt afgerond met het besluit om nog één keer vol in te zetten op het succesvol introduceren van de CMD in een segment waar de CMD wel zijn waarde bewijst en het voornemen om in gesprek te gaan met de leverancier om meer zicht te krijgen op kansrijke segmenten of scenario’s.

Het gesprek met de leverancier was erg zinvol. Via deze partij is toch een tipje van de sluier van het succes in Duitsland opgelicht. Uit het gesprek zijn drie scenario's op te maken waarbij de CMD bewezen toegevoegde waarde heeft:

- ▶ Preventie van diefstal van zeer kostbare lading. Door de real-time deursensor, gekoppeld aan korte lijnen met politiediensten op locatie zijn al diverse pogingen tot diefstal verijdeld.
- ▶ Voorkomen van lege schappen. Door het inzicht in vertragingen kunnen bedrijven pro actief handelen om te voorkomen dat winkels met lege schappen te kampen krijgen. Apple zou bijvoorbeeld gigantische imago en omzetschade leiden als zij door logistieke problemen geen producten kunnen leveren.
- ▶ Schade aan transportladingen. Omdat schade, ontstaan door een grote 'klap', exact te traceren is en real-time inzichtelijk wordt, is het direct duidelijk wie hier verantwoordelijk voor is en waar de schade te verhalen valt. Dit scenario geldt ook bij langdurig minder grote schokken of bij grote temperatuurverschillen onderweg van bederfelijke lading.

Verzekeraars zijn erg geïnteresseerd in het gebruik van de CMD en zijn waarschijnlijk bereid om korting te geven op de kosten van een verzekerde vracht.

Het MT van Stage Gate 11 kijkt bedachtzaam naar de geschetste scenario's op het whiteboard. "Ja, dit lijken inderdaad kansrijke scenario's. Zou het volledig zijn of missen we nog wat? Alles tegelijk oppakken redden we niet. Dit kost te veel tijd en geld. Wat is wijsheid? Voor welk scenario zouden we moeten gaan? En wie zijn in Nederland dan commercieel gezien de meest interessantste partijen waar we naar toe kunnen?"

Deze case is geschreven door lector dr. Arne Maas samen met inbrenger van de case en docent Wil Ruijsbroek, Kenniscentrum Innovatief Ondernemerschap, Hogeschool Rotterdam ten behoeve van de Global Entrepreneurship Week Case Battle 2016.