



Samen nieuwe
wegen bewandelen

Sandra Bosma
Arjan Wiertz



Sandra Bosma & Arjan Wiertz

Strategic business
development Food

2 jaar PostNL
Yoga, Rotterdam,
bergen



PostNL

- Innovation & growth
- New business food
- Customer Insights

Overig

- 12 jaar Blauw Research, operations & business unit manager
- Consultant



Associate Director
Route to Market Strategy

12 jaar Coca-Cola
Passie voor fotografie
Hardlopen

Coca-Cola European Partners

- Sales Operations
- Trade
- Business Intelligence
- Supply Chain Nederland

Overig

- Supply Chain Directeur Detailresult
- Strategie consultant

Coca-Cola wereldwijd

The Coca-Cola Company



Focus op de consument



Merkeigenaar,
productontwikkeling,
innovatie, marketing en
merkadvertenties



130.600
medewerkers



200
landen wereldwijd



Coca-Cola
EUROPEAN PARTNERS



Focus op de klant



Bottelaar en distributeur,
klantenmarketing,
marktexecutie en innovator



25.000
medewerkers



13
landen

Coca-Cola in Nederland



17
miljoen
consumenten



6.000.000
drankjes per dag
in Nederland

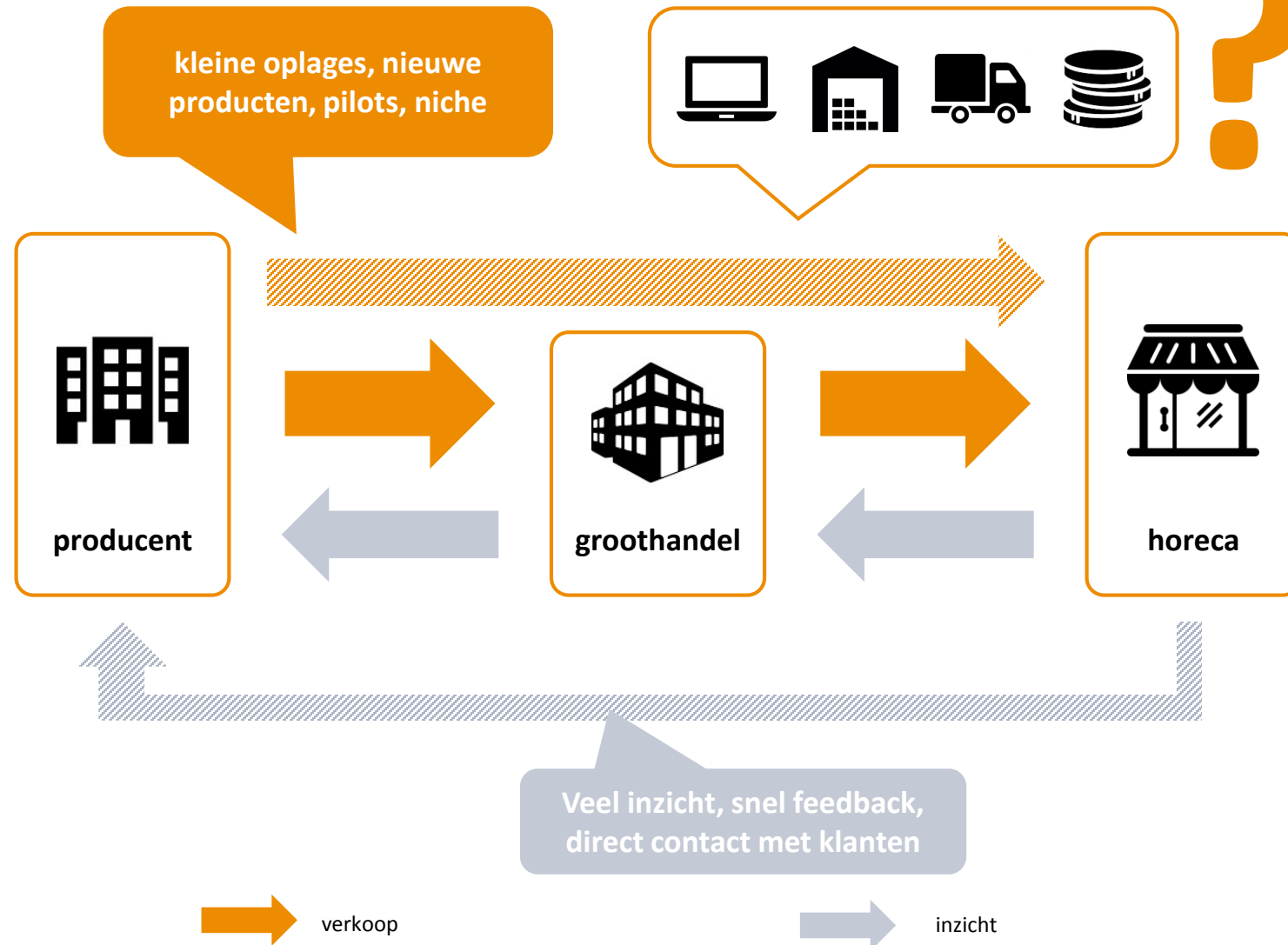


Distributie via nationale en regio partners

Buitenshuisconsumptie

Thuisconsumptie

De Uitdaging voor Coca-Cola



Gelijkgestemden



Coca-Cola
EUROPEAN PARTNERS





>8 miljoen
brieven per dag



44.000
medewerkers



675.000
pakketten p.d.



3,495 miljard
omzet 2017



>4 miljoen
gebruikers app



Hard op weg om hét logistieke e-commerce bedrijf van de Benelux te worden



Groeien in Food



Bezorging

“De beste last-mile Food speler van de Benelux worden.”

Fulfilment

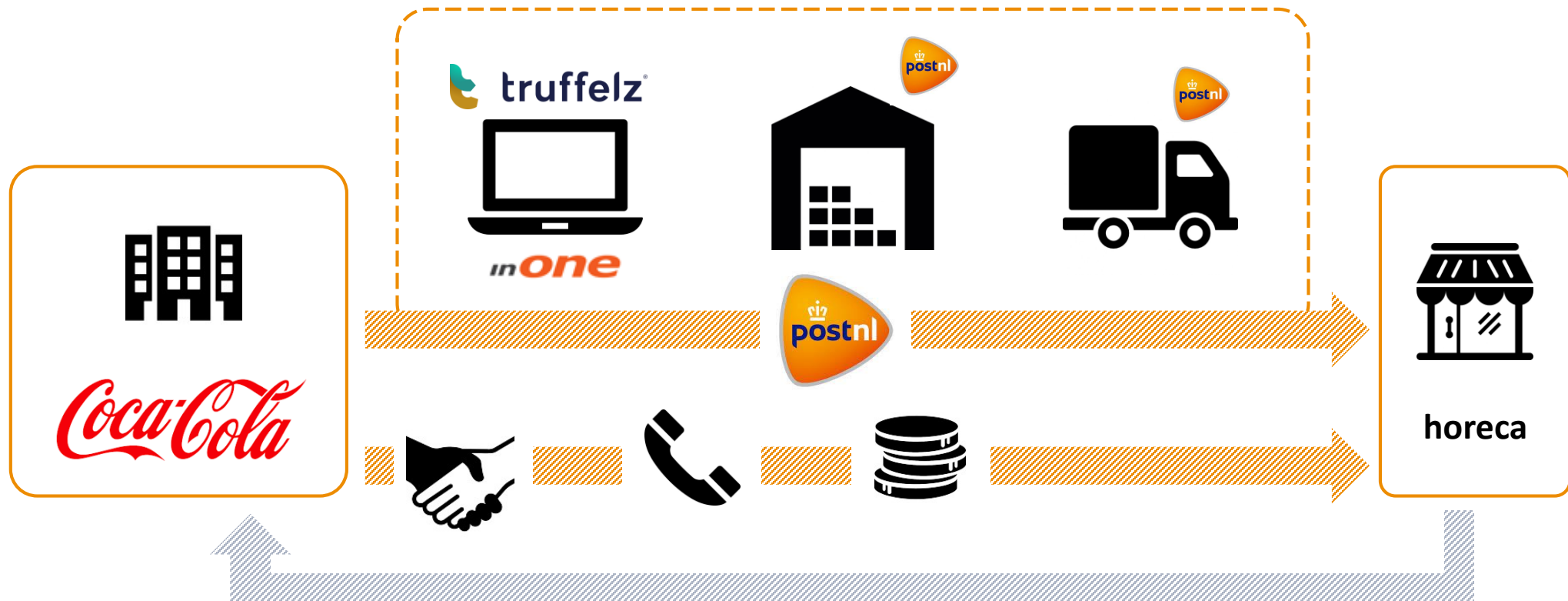
“De logistieke brug slaan tussen Food-fabrikanten en hun klanten.”



Platforms

“Nieuwe verbindingen creëren tussen leverancier en de markt met online platforms.”

De Oplossing



Eerste Resultaten Rotterdam



ENKELE CIJFERS:

- 23 Nieuwe klanten
- 2 Varianten gelist
- Ordering gestart



Wat hebben we geleerd?

Gedeelde visie

TERUGKOPPELING INFORMATIE

Aan elkaar knopen 3 bedrijven

Heilige huisjes moesten omver

VOORRAAD OP CONSIGNATIE BASIS

Opstartfouten snel oplossen

COMMERCIEEL SUCCES NIET VANZELF

GOEDE INTENTIES

JUST DO IT

Veel enthousiasme



Toekomst volgens Expertgroep

Nieuwe businessmodellen

Nieuwe logistieke en commerciële modellen ontstaan, gedreven vanuit veranderende klantwensen, een groeiende behoefte aan efficiency, duurzame ketens, inzicht en data en directer contact tussen klant en fabrikant.

Bundelen van logistieke stromen

Het combineren van verschillende stromen van verschillende aanbieders zal helpen om efficiënter, sneller, goedkoper en duurzamer te kunnen leveren.

Opkomst van platformen

Bestelsystemen, marktplaatsen en inspiratieplatformen brengen leverancier en afnemer samen. Deze platformen kunnen bij uitstek dienen als verlengstuk van de commerciële activiteiten van een fabrikant.

Klantdata is een grote drijfveer

In de nieuwe e-commerce modellen is het delen van klantdata de regel. Deze klantdata helpt de hele keten om efficiënter en succesvoller te zijn.

Bedankt voor de aandacht

Sandra Bosma



sandra.bosma@postnl.nl



Arjan Wiertz

awiertz@cokecce.com