

inQdo

WHITE PAPER.

Het verborgen kostenplaatje van logistieke flexibiliteit

Met inQdo blijf je wendbaar
zonder de technische rekening

inQdo – oktober 2025

INHOUD.

Inleiding: De flexibiliteitsvalkuil	3
Hoofdstuk 1: Logistiek in beweging, IT staat onder druk	4
De groeiende complexiteit van ontzorging	4
De digitaliseringsparadox	5
De personeelsdruk: slimmer werken is geen keuze meer	5
Hoofdstuk 2: Het kennisgat – waar business en techniek elkaar misverstaan	6
Het dodelijke dilemma van logistiek shoppen	6
De verborgen kosten van een spinnenweb	7
Hoofdstuk 3: De oplossingsrichting – focus op de functie, niet op de techniek	8
De kracht van een centrale tussenlaag	8
Waarom deze aanpak werkt	9
Hoofdstuk 4: De vijf pijlers van een toekomstbestendige integratie	10
1. Universal Data Translation: de universele vertaler	
2. End-to-End Transaction Orchestration: regie over de hele keten	
3. Technology Partnership & Enablement: de technische brug	11
4. Platform-Agnostic Excellence: het beste gereedschap voor de klus	11
5. Reliable Transaction Stewardship: de betrouwbare beheerder	12
Hoofdstuk 5: In de praktijk – van theorie naar resultaat	13
De concrete voordelen voor jouw organisatie	13
Een praktijkvoorbeeld: van chaos naar controle	14
Hoofdstuk 6: De toekomst is flexibel en verbonden	15
Ben je klaar om de chaos achter je te laten?	16
Over inQdo	17

Inleiding: De flexibiliteitsvalkuil

Logistieke bedrijven en maakbedrijven met complexe logistieke processen bevinden zich in een constante spagaat. Aan de ene kant is er de commerciële druk om te ‘shoppen’ tussen logistieke partners voor de beste prijs, de snelste levertijd of de meest uitgebreide service. Een beslissing die aan de directietafel vaak snel is genomen. Aan de andere kant zuchten de IT-afdelingen onder de technische consequenties van deze wisselingen. Een nieuwe partner betekent immers een nieuw systeem, een nieuw dataformaat en een nieuwe, complexe implementatie. Het resultaat? Maandenlange projecten, hoge kosten en een IT-landschap dat steeds meer op een kluwen wol lijkt.

Dit whitepaper duikt in dit herkenbare probleem. We onderzoeken waarom de kloof tussen de commerciële wens en de technische haalbaarheid in de logistieke sector zo groot is, wat de verborgen kosten zijn van deze ‘flexibiliteit’ en hoe een fundamenteel andere benadering van integratie niet alleen chaos voorkomt, maar bedrijven ook daadwerkelijk wendbaar en toekomstbestendig maakt. Want wat als u zich kunt focussen op de functionele wens – een pakketje dat op tijd is, met track & trace en een soepele retourstroom – zonder je zorgen te hoeven maken over de technische ‘hoe’?

“Het salesverhaal van een logistieke partner is vaak heel anders dan het technische implementatieverhaal.”

- Oscar Thomas, Business Consultant

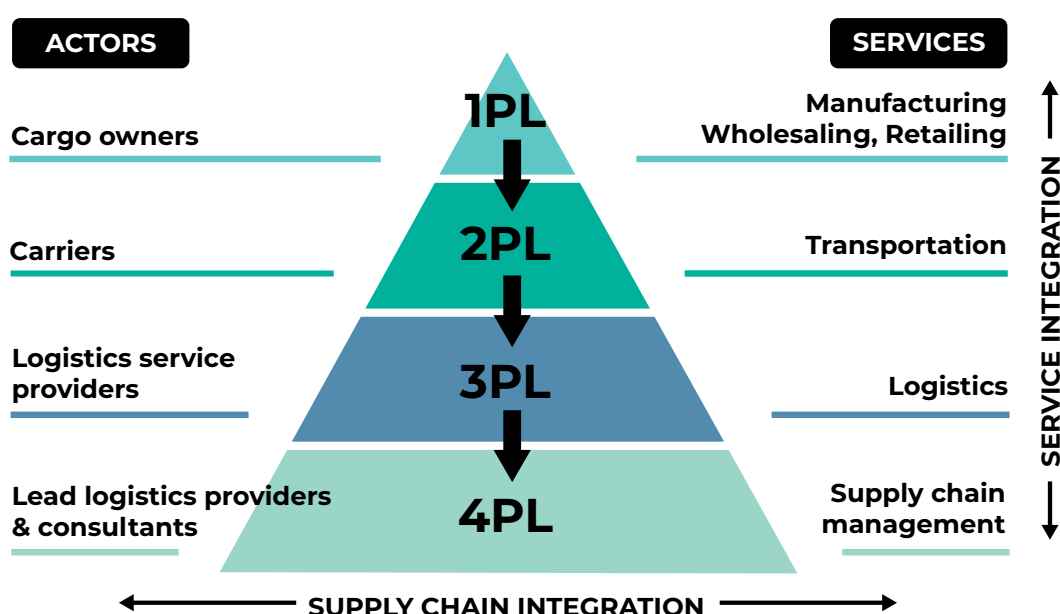
1

Logistiek in beweging, IT staat onder druk

De logistieke sector is de motor van de Nederlandse economie, maar die motor draait op volle toeren en begint op sommige plekken te kraken. Een herstellende markt na een uitdagend 2023 zorgt voor groei – het goederenvervoer over de weg groeide in het derde kwartaal van 2024 met 5 procent, terwijl de logistieke dienstverlening zelfs een groei van 11,6 procent liet zien. Maar deze positieve cijfers hebben een keerzijde. De druk op de operatie, en met name op de onderliggende IT-systemen, neemt exponentieel toe.

De groeiende complexiteit van ontzorging

De tijd dat een logistieke partner alleen verantwoordelijk was voor het vervoeren van een pallet van A naar B is voorbij. We zien een duidelijke verschuiving van 1PL (First Party Logistics) naar 4PL (Fourth Party Logistics), waarbij partners steeds meer diensten aanbieden en de regie over een groter deel van de keten overnemen. Denk aan voorraadbeheer, orderpicking, zelfs het voorspellen van de vraag en zelfs hele webshops opzetten. Deze 'ontzorging' klinkt commercieel aantrekkelijk, maar leidt paradoxaal genoeg tot een veel grotere technische zorg. Hoe meer een partner ontzorgt, hoe dieper de systemen geïntegreerd moeten worden en hoe complexer de informatiestromen worden.



De digitaliseringsparadox

Je zou verwachten dat een geavanceerde handelsnatie als Nederland voorop loopt in de digitalisering van haar logistieke processen. De realiteit is weerbarstiger. De Nederlandse transportsector blijft achter bij andere sectoren zoals de financiële wereld en de maakindustrie¹. Een belangrijke reden hiervoor is het gebrek aan standaardisatie. Elke logistieke partner heeft zijn eigen systemen, dataformaten en protocollen. Traditionele, papieren informatie-uitwisseling is nog vaak de norm, en het effectief gebruik van data-analyse is schaars; minder dan 12 procent van de bedrijven in de sector benut de mogelijkheden van data-analyse voor bijvoorbeeld locatiegegevens. Dit is een gemiste kans en een grote bron van inefficiëntie.

¹ <https://www.tln.nl/actueel/herstel-in-logistiek-kansen-en-uitdagingen>

automatisering niet langer een 'nice-to-have', maar een absolute noodzaak om te overleven en te groeien. Het is zaak om slimmer te werken, processen te optimaliseren en fouten te minimaliseren, zodat er meer werk verzet kan worden met minder mensen. De vraag is niet óf bedrijven moeten digitaliseren, maar hóe ze dat op een slimme, schaalbare en toekomstbestendige manier kunnen doen.

² <https://www.pwc.nl/nl/themas/blogs/digitalisering-in-de-nederlandse-transportsector.html>

De personeelsdruk: slimmer werken is geen keuze meer

Alsof de technische complexiteit nog niet genoeg is, kampen logistieke bedrijven met een nijpend personeelstekort. Maar liefst 65 procent van de ondernemers in het goederenvervoer geeft aan dat dit tekort hun groei belemmert². De economie vraagt simpelweg meer dan de arbeidsmarkt kan leveren. Dit maakt digitalisering en

2

Het kennisgat – waar business en techniek elkaar misverstaan

De kern van het probleem ligt in een diepgeworteld misverstand tussen de commerciële en de technische wereld. Een kloof die we het ‘kennisgat’ noemen. Aan de ene kant van deze kloof staat de business: de operations manager, de supply chain director of de CEO. Zij zijn gefocust op hun dienstverlening, op kostenreductie en op het tevredenstellen van de eindklant. Wanneer zij een nieuwe logistieke partner overwegen, stellen ze logische, functionele vragen: “Kan ik mijn klanten een specifiek tijdvak voor levering aanbieden?” of “Hoe regelen we de retourstroom?”.

Aan de andere kant van de kloof staat de logistieke partner, die deze functionele vragen beantwoordt met een technisch document. “Jazeker,” zeggen ze, “hier zijn de XML-specificaties en de API-documentatie.” En precies daar gaat het mis. Het bedrijf dat de vraag stelde, heeft vaak niet de technische kennis in huis om deze documentatie te doorgronden. Hun expertise ligt in productie, in handel, in logistiek – niet in het ontcijferen van complexe dataformaten als JSON, XML, EDIFACT of GS1.

Het dodelijke dilemma van logistiek shoppen

Dit kennisgat wordt pijnlijk blootgelegd door een veelvoorkomend fenomeen:

logistiek shoppen. Gedreven door kostenbesparingen of de belofte van betere service, wisselen bedrijven regelmatig van logistieke partner. Een strategische beslissing die in de bestuurskamer in een maand beklonken kan zijn, ontketent op de IT-afdeling een project dat zes maanden of langer kan duren. Zonder een solide, flexibele integratiestrategie betekent elke overstap dat het wiel opnieuw moet worden uitgevonden.

Dit is niet alleen frustrerend, het is kapitaalvernietiging. Terwijl de persberichten over de nieuwe, fantastische samenwerking de deur al uit zijn, zitten ontwikkelaars op de achtergrond nog te zweten om de systemen überhaupt

“Soms hebben we de indruk dat een klant alweer gaat stoppen met een partner, terwijl we dan eigenlijk net pas klaar zijn met implementeren van de vorige.”

met elkaar te laten praten. En de cyclus herhaalt zich: een klant die twee jaar geleden een partner verliet, besluit anderhalf jaar later weer terug te keren, wat opnieuw een volledig, kostbaar implementatietraject vereist.

De verborgen kosten van een spinnenweb

De directe kosten van deze constante herimplementaties zijn aanzienlijk, maar de verborgen kosten zijn vaak nog veel hoger. Wanneer bedrijven ervoor kiezen om hun ERP-systeem, zoals SAP, AFAS of Oracle, rechtstreeks aan elke logistieke partner te koppelen, creëren ze een onbeheersbaar en kostbaar spinnenweb van punt-tot-punt integraties. ERP-leveranciers faciliteren dit graag met dure ‘adapters’ of ‘plugins’, en rekenen vervolgens een bedrag per transactie dat kan oplopen van 20 cent tot wel een euro per bericht. Bij duizenden of miljoenen orders per jaar wordt dit een enorme, terugkerende kostenpost.

Bovendien wordt een organisatie zo extreem kwetsbaar. De specifieke kennis

over een koppeling zit vaak bij één of twee ontwikkelaars. Als die persoon het bedrijf verlaat, verdwijnt de kennis en begint men bij een volgende aanpassing weer van voren af aan. Dit gebrek aan overdraagbaarheid en schaalbaarheid remt de innovatie en maakt de organisatie log en inflexibel – het tegenovergestelde van wat men met het ‘shoppen’ probeerde te bereiken.

De oplossingsrichting – focus op de functie, niet op de techniek

Stel je voor dat je de technische complexiteit volledig kunt wegnemen. Dat je je als organisatie weer kunt richten op de kern van je logistieke vraagstuk. Vergelijk het met het bestellen van een product bij een grote webwinkel. Als consument wil je simpelweg dat je pakket op tijd wordt bezorgd, dat je een Track & Trace-code ontvangt en dat je het product eenvoudig kunt retourneren als het niet bevalt. Je hebt geen enkele interesse in de vraag of de webwinkel daarvoor een EDIFACT-bericht of een REST API gebruikt om met de pakketdienst te communiceren. Je focust op de functie, op de dienst, op het eindresultaat.



Precies deze denkwijze is de sleutel tot het oplossen van de integratiechaos. Het is zaak om als bedrijf de functionele eisen te definiëren: wat wil ik bereiken met mijn

logistieke partner? Wil ik mijn klanten de keuze geven uit verschillende tijdvakken? Moet de voorraad in mijn warehouse real-time gesynchroniseerd worden met het systeem van mijn 3PL-partner? Moet een retourzending automatisch worden aangemeld?

De kracht van een centrale tussenlaag

Wanneer de functionele eisen helder zijn, kan de technische vertaalslag worden overgelaten aan een specialistische tussenlaag, ook wel een integratielaag genoemd. Dit is geen nieuwe, revolutionaire technologie, maar een toepassing van een architectuurprincipe dat al decennia zijn waarde bewijst: het canonical of common data model. In plaats

van elk systeem rechtstreeks aan elkaar te knopen, wordt alle communicatie via een centrale 'hub' geleid.

Vergelijk het met een internationale conferentie in Straatsburg. Sprekers uit allerlei landen spreken hun eigen taal. Zonder tolken zou het een chaos zijn. Maar op de conferentie is er een team van tolken. Elke spreker praat in zijn eigen taal tegen een tolk, die het vervolgens vertaalt naar één centrale voertaal, bijvoorbeeld Engels. De luisteraars, die ook allemaal verschillende talen spreken, krijgen de Engelse boodschap vervolgens weer vertaald naar hun eigen taal. Iedereen kan elkaar verstaan, zonder dat ze elkaars taal hoeven te leren. De tolken vormen de centrale, vertalende tussenlaag.

Een integratielaag doet precies hetzelfde voor data. Jouw ERP-systeem stuurt een order in zijn eigen, vertrouwde formaat naar de integratielaag. De integratielaag vertaalt dit naar een gestandaardiseerd, 'canoniek' formaat. Vervolgens wordt dit standaardformaat vertaald naar het specifieke formaat dat de logistieke partner vereist. Wissel je van partner? Dan hoeft alleen de 'tolk' voor de nieuwe partner te worden ingezet. Jouw eigen systeem merkt daar niets van; het blijft gewoon zijn eigen taal spreken met de centrale tussenlaag.

Waarom deze aanpak werkt

Deze aanpak ontkoppelt de systemen van elkaar en levert direct een aantal fundamentele voordelen op. Ten eerste blijft kennis bij de specialist: je hoeft als bedrijf geen expert te worden in alle mogelijke dataformaten. Die kennis is geborgd bij de integratiespecialist. Ten tweede wordt werk overdraagbaar: de koppeling met de integratielaag is gestandaardiseerd. De afhankelijkheid van die ene ontwikkelaar die 'dat ene koppelingetje' heeft gebouwd, verdwijnt. Daarnaast is het schaalbaar: een nieuwe partner, een nieuw systeem of een nieuwe datastroom toevoegen wordt een voorspelbaar en herhaalbaar proces, geen uniek en complex project. Bovendien is het kostenefficiënt: je betaalt niet langer per bericht aan je ERP-leverancier en je hoeft niet voor elke nieuwe partner een dure adapter te kopen. De investering verschuift van losse, dure pleisters naar een solide, herbruikbaar fundament.

4

De vijf pijlers van een toekomstbestendige integratie

Een slimme integratiestrategie, gebaseerd op een centrale tussenlaag, rust op een aantal fundamentele pijlers. Dit zijn geen losse features, maar een samenhangend geheel van principes en technologieën die samen zorgen voor de beloofde flexibiliteit en ontzorging. Laten we de vijf belangrijkste pijlers verkennen.

1. Universal Data Translation: de universele vertaler

Het probleem van de vele dataformaten is als het hebben van een internationaal team waarin iedereen een andere taal spreekt. Zonder een centrale vertaler ontstaat er chaos. Universal Data Translation is die vertaler. Het accepteert orders en andere logistieke berichten in elk denkbaar formaat – of het nu een klassiek EDI-bericht, een moderne JSON-file of een klantspecifiek XML-formaat is. Vervolgens wordt alles getransformeerd naar één gestandaardiseerd, canoniek datamodel.

Vergelijk het met een universele reisadapter: het maakt niet uit welk stopcontact je in het buitenland tegenkomt, met de juiste adapter kun je altijd je apparaten aansluiten. Deze aanpak zorgt voor een schone, uniforme datastroom naar jouw backend-systemen, ongeacht de bron. Hierdoor hoef je als bedrijf niet te investeren in de kennis en kunde van elk specifiek formaat en kun je met een gerust hart elke technische uitdaging van een nieuwe partner aan.



2. End-to-End Transaction Orchestration: regie over de hele keten

Een logistieke transactie is meer dan een enkel bericht. Het is een keten van gebeurtenissen: van de eerste order validatie, de aanmelding bij het Warehouse Management Systeem (WMS), de overdracht naar de 3PL-partner, tot en met de trackinginformatie die terugvloeit naar jou

“Het is niet zo dat integratie-architectuur hele grote wijzigingen ondergaat, het is veel meer evolutie. Dus de techniek gaat keihard, services schieten als gras uit de grond en development gebeurt zometeen met AI. Alleen als je geen chaos wil, dan moet je je houden aan iets van architectuurprincipes.”

en je eindklant. End-to-End Transaction Orchestration beheert deze complete keten. Het zorgt voor naadloze ‘handoffs’ tussen alle betrokken systemen en partijen.

Minstens zo belangrijk is de ingebouwde foutafhandeling op elk punt in de keten. Als er ergens een kink in de kabel komt, wordt dit direct gesignaleerd. Dit stelt je in staat om proactief in te grijpen in plaats van reactief te reageren op klachten van klanten. Het resultaat is volledige transparantie en zichtbaarheid over de hele keten, waarbij trackinginformatie automatisch terugstroomt en iedereen op de hoogte houdt.

3. Technology Partnership & Enablement: de technische brug

In een ideale wereld hebben alle bedrijven in de logistieke keten dezelfde technologische volwassenheid. De realiteit is anders. Een innovatieve, cloud-native logistieke startup moet kunnen samenwerken met een maakbedrijf dat nog op een dertig jaar oud legacy-systeem draait. Technology Partnership & Enablement slaat de technische brug

tussen deze werelden. Het zorgt ervoor dat organisaties met verschillende technologische capaciteiten naadloos kunnen samenwerken.

In plaats van dat de minst geavanceerde partij de standaard bepaalt (the lowest common denominator), zorgt een goede integratiepartner ervoor dat elke partij kan bijdragen vanuit zijn eigen kracht. De technische complexiteit wordt weggenomen, waardoor de focus kan liggen op een succesvolle samenwerking. Dit is wat we ‘enablement’ noemen: partners in staat stellen om hun beste werk te doen, ongeacht hun technologische uitgangspositie.

4. Platform-Agnostic Excellence: het beste gereedschap voor de klus

Er is niet één integratieplatform dat voor elke situatie de beste oplossing is. De keuze voor de onderliggende technologie moet afhangen van de specifieke behoeften en doelen van de klant. Platform-Agnostic Excellence betekent dat er wordt gekozen voor de optimale oplossing voor elke unieke use case. Voor een complexe, enterprise-

grade omgeving kan bijvoorbeeld worden gekozen voor de robuuste toolbox van IBM webMethods, terwijl voor een organisatie die vol inzet op de cloud, een schaalbare, cloud-native oplossing op basis van AWS-diensten wellicht beter past.

Het cruciale punt is dat de onderliggende architectuurprincipes – zoals het gebruik van een canoniek model en gestandaardiseerde patronen – op beide platformen hetzelfde zijn. Dit garandeert een herhaalbare, schaalbare en overdraagbare oplossing, ongeacht de technologie die eronder draait. Het gaat niet om de tool, maar om hoe je hem gebruikt.

“Het gaat niet om de tool, maar om hoe je hem gebruikt.”

5. Reliable Transaction Stewardship: de betrouwbare beheerder

Het uitbesteden van de technische integratie betekent niet dat je de controle verliest. Integendeel. Reliable Transaction Stewardship zorgt ervoor dat elke transactie correct en betrouwbaar stroomt, met uitgebreide foutafhandeling en monitoring, terwijl jij als klant de functionele controle behoudt. De integratiepartner beheert de technische

betrouwbaarheid, maar de business-beslissingen blijven bij jou.

Real-time monitoring en alerts zorgen ervoor dat de operatie soepel blijft draaien. Jij wordt geïnformeerd als er iets misgaat, zodat je een weloverwogen, functionele beslissing kunt nemen, zonder je te hoeven verdiepen in de technische details van het probleem. Het is de perfecte balans tussen ontzorging en controle – je hebt de vrijheid om te focussen op je business, met de zekerheid dat de techniek betrouwbaar is.

5

In de praktijk – van theorie naar resultaat

De overstap naar een centrale integratielaag is geen puur technische exercitie; het is een strategische beslissing met directe, meetbare voordelen voor de hele organisatie. Wat betekent het in de praktijk om de integratiechaos achter je te laten en te kiezen voor een gestructureerde aanpak?

De concrete voordelen voor jouw organisatie

De impact van een slimme integratiestrategie is voelbaar op meerdere niveaus. Ten eerste zorgt het voor een snellere time-to-market: het onboarden van een nieuwe logistieke partner wordt een kwestie van weken, niet van maanden. Omdat de basis van de koppeling al staat, hoeft alleen de specifieke 'vertaling' voor de nieuwe partner te worden geconfigureerd. Ten tweede levert het lagere en voorspelbare kosten op: de onvoorspelbare en vaak exorbitante kosten per bericht van ERP-leveranciers verdwijnen. De investering verschuift naar een voorspelbaar model, zonder onverwachte rekeningen achteraf.

Daarnaast biedt het echte flexibiliteit: de commerciële wens om te 'shoppen' tussen partners wordt eindelijk een reële,

technische mogelijkheid. De organisatie wordt daadwerkelijk wendbaar en kan inspelen op kansen in de markt zonder geremd te worden door technische beperkingen. Bovendien zorgt het voor minder afhankelijkheid: de cruciale kennis over de koppelingen is niet langer het bezit van één of twee medewerkers, maar is geborgd in een gestandaardiseerd platform en bij een gespecialiseerde partner. Dit verhoogt de continuïteit en verlaagt het risico. Tot slot kunnen IT-afdelingen zich weer focussen op de core business: ze worden niet langer opgeslokt door het constant moeten bouwen en onderhouden van breekbare punt-tot-punt koppelingen. Hun tijd en expertise komen vrij voor projecten die direct waarde toevoegen aan de business.

Voordelen van een slimme integratiestrategie

1. Snellere time-to-market: Nieuwe logistieke partners zijn in weken operationeel in plaats van maanden, omdat alleen de specifieke configuratie voor de partner nodig is.
2. Lagere en voorspelbare kosten: De onvoorspelbare per-bericht-kosten van ERP-leveranciers verdwijnen. De investering verschuift naar een stabiel, voorspelbaar model zonder verrassingen.
3. Echte flexibiliteit: 'Shoppen' tussen partners wordt een reële mogelijkheid. De organisatie wordt wendbaar en kan inspelen op marktkansen zonder technische belemmeringen.
4. Minder afhankelijkheid: Cruciale kennis over koppelingen is niet langer het bezit van enkele medewerkers, maar geborgd in een gestandaardiseerd platform. Dit verhoogt de continuïteit en verlaagt het risico.
5. Focus op core business: IT-afdelingen hoeven niet langer breekbare punt-tot-punt koppelingen te bouwen en onderhouden. Hun tijd komt vrij voor projecten die direct waarde toevoegen.

Een praktijkvoorbeeld: van chaos naar controle

Een praktijkvoorbeeld illustreert de waarde het best. Een groot maakbedrijf besloot, gedreven door kosten, te breken met hun grootste logistieke dienstverlener. Na een moeizaam en duur implementatietraject van ruim een half jaar met de nieuwe partij, bleek de service toch niet te voldoen. Anderhalf jaar later wilde het bedrijf weer terug naar hun oorspronkelijke partner. In een traditioneel IT-landschap zou dit betekenen dat het hele circus opnieuw begint: weer een half jaar ontwikkelen, weer hoge kosten en weer een enorme druk op het IT-team.

Met een centrale integratielaag was het proces fundamenteel anders. De koppeling met de oorspronkelijke partner en de koppeling met de back-end was er immers nog; de koppeling met de partner hoefde alleen 'aangezet' te worden. Een kwestie van configuratie, niet van een compleet nieuwbouwproject. De Return on Investment (ROI) van deze aanpak is dan

ook snel gemaakt: minder ontwikkeluren, snellere implementaties, minder fouten door een gestandaardiseerd proces en bovenal: een business die snel kan schakelen. Dat is niet zo gek, want in een markt waar snelheid en flexibiliteit steeds belangrijker worden, is dit een strategisch voordeel dat niet te onderschatten is.



6

De toekomst is flexibel en verbonden

De logistieke sector zal in beweging blijven. De complexiteit neemt toe, de druk op personeel blijft en de noodzaak om snel en flexibel te zijn wordt alleen maar groter. Bedrijven die hun groei en wendbaarheid willen behouden, kunnen het zich niet langer veroorloven om geremd te worden door een rigide en chaotisch IT-landschap. Het 'kennisgat' tussen de commerciële wens en de technische realiteit is de grootste rem op innovatie.

De paradox van logistieke ontzorging is dat het technisch juist complexer wordt. Logistieke partners nemen steeds meer business-taken over – van voorraadbeheer tot het bouwen van webshops – maar de technische integratie die daarvoor nodig is, blijft bij de klant liggen. Daar zit de meerwaarde van een integratiespecialist.

inQdo bijt zich als integratiespecialist niet vast in de functionele logica van jouw bedrijfsproces. Die kennis blijft waar hij hoort: bij jou en bij je logistieke partner. Wij richten ons puur op de technische vertaalslag. Het resultaat? Als je morgen van partner wisselt, hoef je niet opnieuw na te denken over welke productcodes, statuscodes of afleverinstructies je moet meegeven. Die functionele kennis zit bij jou. Wij zorgen er alleen voor dat die kennis in

“Zo’n logistiek partner ontzorgt de klant als het gaat over de business. Alleen technisch is het nog steeds megacomplex en daarin is inQdo de ontzorger. Maar wel op zo’n manier dat we onszelf misbaar willen maken.”

het juiste technische jasje naar de nieuwe partner gaat. Geen afhankelijkheid, geen vendor lock-in, geen opnieuw beginnen.

Dus de oplossing ligt niet in het nog harder laten werken van IT-afdelingen,

maar in het slimmer werken. Een centrale integratielaag, gebaseerd op bewezen architectuurprincipes, is de sleutel. Het stelt organisaties in staat om de focus te verleggen van technische details naar functionele doelen. Het maakt het mogelijk om te profiteren van de voordelen van 'logistiek shoppen', zonder de nadelen van technische chaos en verborgen kosten.

De toekomst van de logistiek is flexibel en verbonden. Bedrijven die nu investeren in een solide, schaalbaar en beheersbaar integratiefundament, zijn de winnaars van morgen. Zij zijn degenen die niet alleen overleven in een competitieve markt, maar die de complexiteit omarmen als een strategisch voordeel. Steeds meer organisaties ontdekken dat de investering in een slimme integratiestrategie niet alleen technische problemen oplost, maar ook nieuwe commerciële kansen creëert.

Ben je klaar om de chaos achter je te laten?

Denk na over je huidige logistieke landschap. Hoeveel tijd en geld kost een partnerwissel echt? Waar is de kennis in jouw organisatie geborgd? En wat zijn de functionele eisen die je morgen aan een nieuwe partner zou willen stellen? Als je nieuwsgierig bent naar hoe een slimme integratiestrategie voor jouw organisatie kan werken, nodigen we je van harte uit voor een gesprek.

Bezoek ons op 08.F015 op de ICT & Logistiekbeurs van 4 – 6 november in Utrecht, of neem contact op voor een vrijblijvende kennismaking.

Over inQdo

inQdo is een AWS Advanced Consulting Partner gespecialiseerd in cloud solutions en digitale transformatie. Met een team van ervaren cloud developers helpen we organisaties bij het implementeren van innovatieve oplossingen die business value creëren.



info@inqdo.com

+31 85 2011161

inQdo

Coltbaan 1-19

3439 NG Nieuwegein

©2024 inQdo. Alle rechten voorbehouden. Reproductie, distributie of gebruik van de inhoud van dit whitepaper, geheel of gedeeltelijk, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van inQdo is strikt verboden.