

Thema Logistiek: To drone or not to drone

15-09-2015 14:40

Voor etailers die hun hoofd breken over de vraag wel of niet te starten met dronebezorging – mocht ooit die ‘go’ voor commercieel gebruik komen, laten we wel wezen. Voor hen goed om te weten: 33 procent van de consumenten ziet het wel zitten, pakketbezorging van online retailers per drone. Snelheid van bezorgen staat daarbij op één. Uit een Amerikaans onderzoek blijkt zelfs dat 66 procent van de consumenten denkt dat dronebezorging door online aanbieders binnen vijf jaar werkelijkheid wordt.

En de technologie is er. Koploper is natuurlijk Amazon, die met zijn Prime Air de weg vrij heeft gemaakt voor andere retailers. Verder zijn bijvoorbeeld ook Google en DHL aan het experimenteren.

Maar als we dan toch aan het wachten zijn op de luchtvaartautoriteiten, sta dan eerst stil bij de uitdagingen die retailers te wachten staat, [zegt e-commerce expert](#) Gagan Mehra. Op PracticalEcommerce licht hij er acht toe. “Dronebezorging klinkt heel leuk, maar het daadwerkelijk gaan gebruiken is niet zo eenvoudig.”

1. De order klaarmaken

Voordat orders worden vervoerd, worden ze netjes klaargezet voor vervoer per vrachtauto. Met drones moet het dokgebied, maar wellicht ook de manier van picken worden aangepast. Het gaat hier niet om een kleine verandering. Bestaande processen moeten herontworpen worden om dronegebruik te ondersteunen. Ook voor werknemers vereist het training om met deze nieuwe processen om te gaan.

2. Gewichtslimiet

Omdat drones enkel een bepaald gewicht aankunnen, dient de retailer de verzending op te splitsen in meerdere verzendingen. Dit zorgt uiteraard voor hogere bezorgkosten, die op een of andere manier moeten worden doorvertaald aan de consument.

3. Dropshipping leveranciers

Veel retailers laten tegenwoordig hun pakketjes direct door de leverancier aan de consument bezorgen. Deze leveranciers zullen in drones moeten investeren om sneller te kunnen leveren en competitief te blijven, anders zullen retailers verder zoeken.

4. De afstandslimiet

Nog zo’n limiet: de drone kan maar een paar kilometer afleggen. Dit betekent dat de retailer de drones net als pakketjes in een vrachtwagen moet vervoeren en aangekomen binnen de bezorgstraal van zoveel kilometer pas de pakketjes per drone kan bezorgen.

5. Investerings

En het kost natuurlijk ook nog wat. De investering zal echter groter zijn voor kleine retailers, die eventueel ook een derde partij kunnen inhuren voor de bezorging.

6. Waardevolle spullen

Drones vliegen in principe niet hoog boven de grond en kunnen hierdoor ten prooi vallen aan dieven. Denk hierover na voordat je dure producten per drone gaat leveren.

7. Weerbeperkingen

Een consument die zijn pakket graag snel geleverd wil hebben, moet deze ontvangen ongeacht het weer. En laten drones nou niet zo goed tegen sneeuw, regen, hagel en rukwinden kunnen, weersomstandigheden die de bezorging aanzienlijk kunnen vertragen.

8. Ononderbroken service

Drones zijn machines en die kunnen kapot gaan. Als retailer moet je altijd bedacht zijn op uitval en een nieuwe drone in kunnen zetten. Ook moeten afschrijvingen, reparaties en het ophalen van kapotte drones ingecalculeerd worden.

In EtailTrends 5 wordt in het thema Logistiek ingezoomd op verschillende logistieke drone-initiatieven. Maar naast de toekomstige oplossingen, staan retailers tegenwoordig al voor veel verzenddilemma's. Want ga je zelf met vervoerders onderhandelen of een partij inschakelen die de transportinkoop verzorgt? En hoe ga je om met de wirwar aan regels bij pakketverzenders? Verder staat voorraadbeheer bij New Cakes onder de aandacht en hangt er een luchtje aan die laatste kilometers: kunnen we straks nog wel in de grote steden bezorgen?

Wilt u het blad ontvangen? [Klik hier](#) voor informatie over een abonnement.