

Toegevoegde waarde als criterium

"Transport- en logistieke ondernemingen hebben slechts een toekomst wanneer ze een toegevoegde waarde kunnen aanbieden. Innovatie en logistiek gebaseerd op kennis is daarbij van essentieel belang.

Het verband tussen het kennis- en het uitbestedingsniveau wordt vertaald in zogenaamde Party Logistics: 2PL, 3PL of 4PL. Deze terminologie is afgeleid van de Engelse benaming Third Party Logistics Service Provider, kortweg 3PL. Hoe hoger de PL, hoe meer kennisgebaseerd de logistieke dienstverlening en meestal hoe hoger het rendement," opent **Alex Van Breedam**, directeur van het VIL, Vlaams Instituut voor de Logistiek.

Tot de 2PL's behoren vooral 'doorsnee' transportbedrijven die nog op een traditionele manier werken. Van toegevoegde logistieke meerwaarde is nauwelijks sprake. In een 2PL stramien doet de verlader een beroep op een transporteur of magazijnuitbater als subcontractor voor de operationele uitvoering van een duidelijk afgelijnde transport- of opslagtaak. De organisatie en de opvolging blijven in handen van de producent. In België spreken we over circa 6.000 van dergelijke ondernemingen. Op lange termijn is hun overlevingskans eerder gering. Het rendement van 2PL's schommelt tussen -2% tot 2%", opent **Alex Van Breedam**. Beter vergaat het de 3PL's. "Zij scoren een rendement tussen 4 à 5%. Bij 3PL gaat de klant over tot het uitbesteden van een pakket transport- en logistieke activiteiten. De 3PL dienstverlener organiseert deze activiteiten en doet eventueel een beroep op derden voor de concrete uitvoering. Vaak komt deze dienstverlener niet alleen in contact met de producent, maar ook met de leverancier of klant. Hij verzorgt als derde partij de logistiek tussen deze twee opeenvolgende actoren in de supply chain. Meestal gaat de klant een langdurig partnership aan met de logistieke provider." 4PL's gaan nog een stap verder. "De producent besteedt niet alleen de organisatie,



Alex Van Breedam, directeur van het VIL, Vlaams Instituut voor de Logistiek.

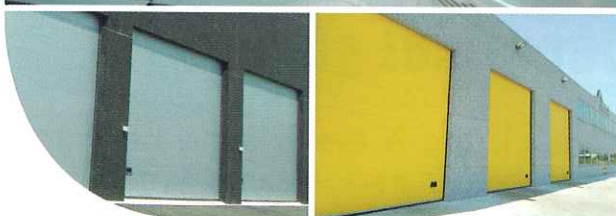
maar ook het management van hun logistieke taken uit aan derden. 4PL dienstverleners controleren vaak de volledige supply chain en concentreren zich bijgevolg op de informatiestroom. Het uitvoerende werk, de goederenstroom, wordt dikwijls overgelaten aan andere partijen. Het rendement van 4PL dienstverleners kan soms oplopen tot 8% of meer," vertelt Alex Van Breedam.

HESSENATIE LOGISTICS: KLANT KIEST DE MODULE

Hessenatie Logistics - dochter van de CMB-groep - is een 2PL-3PL-4PL logistieke dienstverlener. De onderneming is actief in het leveren van logistieke oplossingen voor bedrijven waarbij een efficiënte goederenstroom doorslaggevend is. Hessenatie Logistics realiseert een omzet van 40 miljoen euro, stelt 280 mensen tewerk en beschikt over 180.000 m² aan opslag.

Sectionaalpoorten voor industrie

Reeds 30 jaar staat Nassau garant voor kwaliteit en absolute duurzaamheid. Nassau adviseert, staat in voor de montage en verleent 24/24 uur service.



NASSAU DOOR nv
Industriezone De Bruwaan - PB 75
B-9700 Oudenaarde

T. +32 55 31 61 01
F. +32 55 31 69 89

E. sales@nassau-door.be
service@nassau-door.be
admin@nassau-door.be
www.nassau-door.be



**De laagste
exploitatie-
kost
voor uw
heftruck!**



**Bel
Havelange!**
02 243 81 11



HAVELANGE
HAVELANGE FORKLIFTS,
DRIVEN BY SERVICE.

www.havelangeforklifts.be
sales@havelangeforklifts.be



Ivan Portael, HR manager
bij Hessenatie Logistics.

"Hessenatie Logistics heeft haar dienstverlening in een 5S-model gegoten: op die manier kan het breed scala aan mogelijke diensten worden weergegeven. Zo wordt het uitvoeren van magazijnactiviteiten en/of het organiseren van transport aangeboden binnen de STORE. Indien de klant wenst dat tevens het voorraadbeheer wordt uitgevoerd, dan gebeurt dit door de diensten binnen de SERVE. Nog een stap verder is dat Hessenatie Logistics alle aankooptransacties verricht, om also de uitvoering en de registratie te doen van de afroepen binnen een door de klant bekomen contract met zijn leverancier. Dit wordt gedaan door de SOURCE. Tevens kunnen alle verkooptransacties ondersteund worden door Hessenatie Logistics met een onmiddellijke terugkoppeling naar de eindklant van de beschikbaarheid van de goederen en met de mededeling wanneer de goederen geleverd zullen worden. Dit gebeurt binnen de SELL. Wanneer tot slot gevraagd wordt, om de totale goederenstroom over alle partijen te beheren binnen het distributiekanaal waarin de klant actief is, zal dit gebeuren door de SUPPLY mode," vertelt Ivan Portael, HR manager bij Hessenatie

Logistics. Binnen het 5S-model kan de klant dus kiezen welke module voor hen van toepassing is. "Alle activiteiten die uitgevoerd worden voor één bepaalde klant, worden gecoördineerd door de *client manager*, om also te zorgen dat de klant een *single point of contact* heeft voor de opvolging van de diensten en voor eventuele besprekende vragen. Voor één en dezelfde klant kunnen immers zowel magazijn-, als transport-, als expeditie- en douaneactiviteiten worden uitgevoerd." Om de verschillende diensten van het 5S-model te ondersteunen beschikt Hessenatie Logistics over een vooruitstrevende ERP-technologie; "Dit is een platform waarin visibiliteit en *real time* sleutelbegrippen zijn. Het platform is uniek omdat het de mogelijkheid biedt om de goederenstromen van verschillende eigenaars met eventueel dezelfde eindklanten of met verbruik van gelijkaardige goederen - bijvoorbeeld wisselstukken - te beheren en te optimaliseren."

TNT: FOCUS OP DIVERSIFICATIE

"Het is niet evident om logistieke begrippen als 2PL, 3PL en 4PL precies af te bakken. In de praktijk vloeien deze concepten in feite in elkaar over. Wat voor de ene klant 2PL betekent, vertaalt een andere klant in 3PL of 4PL. Kortom, een dergelijke logistieke indeling heeft vooral een theoretische en minder een praktische waarde," schetst Philippe Fierens, general manager Special Services Belux bij TNT. De onderneming telt drie divisies: post, express en logistiek. De afdeling logistiek zal

binnenkort worden afgestoten. Wereldwijd stelt TNT 140.000 mensen tewerk. "In zuiver logistieke diensten is het moeilijk om nog het verschil te maken: er zijn (te) veel aanbieders op de markt en de marges zijn beperkt. Daarom tracht TNT binnen de post- en expressafdeling een gediversifieerd dienstenpakket aan te bieden. Met de *Time Critical Services* garanderen wij supersnelle leveringen waarbij onze koeriers binnen de 30 minuten pakketten ophalen en onmiddellijk leveren. Bij *Freight Services* leggen wij ons vooral toe op grote en zware pakketten die afwijken van de standaardverzendingen. Een aparte vermelding verdient de afdeling *Special Handling* waarbij we zowel gevaarlijke goederen als zeer hoogwaardige producten verzenden.

Een voorbeeld hiervan is droog ijs bestemd voor ziekenhuizen en labo's. Met de afdeling *Storapart & Distribution Services* mikken wij onder meer op het wereldwijd stockeren en distribueren van dezelfde goederen. Een voorbeeld hiervan was de verdeling van de *I-Pod*, die tegelijkertijd in diverse landen op het zelfde moment moest worden geleverd. Een belangrijk onderdeel van onze service is gebundeld in onze



Philippe Fierens,
general manager Special Services
Belux bij TNT.



afdelingen *Techno Courier* en *Repair and Return*. Middels checklists zijn onze medewerkers in staat om reparaties en installaties van bijvoorbeeld flatscreens of gsm's

uit te voeren. Om het beeld compleet te maken: binnenkort starten wij met een afdeling *Outsourced Services* waarbij wij onder andere archivering van documenten

zullen aanbieden. Voor de banksector willen wij ook diensten verrichten op het vlak van het selecteren en verzenden van post," legt Philippe Fierens uit.

Philippe Fierens benadrukt dat de diensten van TNT niet zo maar lukraak zijn opgezet. "Wat wij aanbieden is er gekomen op vraag van klanten.

Meestal groeit een dergelijke samenwerking en geeft het aanleiding tot het opzetten van nieuwe services. Ons uiteindelijke doel is er voor te zorgen dat de klant zich kan focussen op zijn kernactiviteit. Als wij daar in slagen is er sprake van een win-win situatie."

BV



VERHUUR & VERKOOP
bungalows, werfwagens,
hallen, paviljoenen

GECIMA nv

Av. Vésale, 24
1300 Wavre
Tel : 010/24 10 83 • Fax : 010/24 19 71
E-mail : info@gecima.be • http://www.gecima.be



maternaco

Leuvense stwg, 710 • 1030 Brussel • E-mail: industry@maternaco.be
Tel: 02/7270366 • Fax: 02/7270363 • www.maternaco.be

www.KOMATSUFORKLIFT.NET

KOMATSU

**HEFTRUCKS
DIESEL EN LPG**



van 1,5 tot 8,0 ton

LIFT UP YOUR BUSINESS