

Koploper in logistieke faciliteiten

"Vlaanderen speelt vandaag mee in de Champions League van Europese topregio's voor het organiseren van distributieactiviteiten in Europa. Alle grote en globale logistieke dienstverleners zijn hier aanwezig, vaak met reer geavanceerde logistieke operaties. Om die gunstige positie te behouden moet Vlaanderen wel zijn kennisvoorsprong behouden door continu te innoveren." Dat stelt Alex Van Bredam, algemeen directeur van het Vlaams Instituut voor de Logistiek (VIL).

"Met 3 Europese Distributie Centra ("EDC's") per 100 vierkante kilometer, goed voor 400 EDC's in totaal, behoort Vlaanderen tot de koplopers in Europa. Meer nog, met Nike heeft onze regio zelfs het grootste distributiecentrum van de wereld. Binnenkort gaat Nike nog eens uitbreiden met 80.000 m², waarbij het totaal aantal werknemers zal groeien tot 2.200 medewerkers. Daarmee wordt ook afgetekend met de mythe als zouden distributiecentra voor weinig werkgelegenheid zorgen. De 400 EDC's in Vlaanderen zijn zelfs goed voor 25.000 werknemers," legt Van Bredam uit. Volgens hem heeft Vlaanderen zijn unieke positie te danken aan een aantal factoren, waarvan de gunstige ligging in een koopkrachtige regio er één is. "Van meer belang is echter ons kennisniveau op logistiek gebied. Maar deze kennis verspreid zich ook in regio's buiten Vlaanderen. Daarom moeten wij een voorsprong behouden op alle niveaus, zowel bij grote als kleinere bedrijven. Innovatie is daarbij het sleutelwoord."

INNOVATIE IS DIVERS

"De term 'innovatie' heeft niet voor ieder bedrijf dezelfde invulling.

(foto: archief - VIL)



Alex Van Bredam: "Met 3 Europese Distributie Centra per 100 vierkante kilometer en 400 EDC's in totaal, behoort Vlaanderen tot de koplopers in Europa. Meer nog, met Nike heeft onze regio zelfs het grootste distributiecentrum van de wereld."

Voor grote ondernemingen is innovatie bijvoorbeeld de invoering van een nieuw opvolgingssysteem met RFID. Voor kleinere bedrijven impliceert kan het samenwerken met een concurrent in logistieke dienstverlening voor bepaalde markten al een fundamentele ommekeer betekenen. Zo'n 'innovatie', waarbij twee kleinere logistieke dienstverleners gaan samenwerken om volumes te bundelen op bepaalde trajecten, is een innovatie van het businessmodel," stelt Alex Van Bredam. "De uitdaging bij zo'n project is immers beide organisaties en culturen op elkaar af te stemmen, veel meer dan twee ICT-systemen. Een dergelijke samenwerking kan al gauw leiden tot een algemene kostenbesparing van 20%. Innovatie hoeft niet andere woorden niet altijd technologisch te zijn, het kan ook een verandering betekenen in het businessmodel."

NOG VOLOP LOGISTIEKE KANSEN

Een nieuwe studie van het VIL, "The extended gateway Flanders", laat zien dat er op logistiek vlak nog volop kansen liggen voor Vlaanderen. Meer nog: we hoeven niet eens zulke grote inspanningen

te doen want alle elementen en voorwaarden zijn al voorhanden, weet Van Bredam: "Vanwege hun ligging dichtbij of aan de kust en hun beschikbare capaciteit, ligt het probleem niet zozeer bij de vier havens (Antwerpen, Gent, Zeebrugge en Oostende), maar bij de 'achterkant' en hoe we de goede-



(foto: archief - V&A)

Onze logistieke problemen zitten niet in de vier havens (Antwerpen, Gent, Zeebrugge en Oostende), maar in een vlak veroverd door het hinterland. De oplossing ligt bij de al aanwezige terminals en het uitbouwen van een multimodaal netwerk, aldus VIL. (foto: haven Zeebrugge)

ren op een vlotte manier kunnen vervoeren. De oplossing ligt bij de al aanwezige terminals en het uitbouwen van een multimodaal netwerk. Wij stellen voor om de beschikbare locaties te upgraden tot 'prime locations', wat voor investeerders alleen maar voordelen oplevert. Daarnaast pleiten wij voor het opzetten van een overkoepelend ICT-systeem, dat onder meer alle transportorders kan ordenen maar ook slots kan reserveren. Zo'n systeem levert Vlaanderen een uniek competitief voordeel op. Het is evident dat voor een dergelijk project alle actoren moeten samenwerken. Wie een dergelijk ICT-platform moet financieren is echter nog niet duidelijk, daarvoor liggen diverse pistes open," besluit de VIL-directeur. Bert Verbeke

Belgische magazijnen kunnen efficiënter

Uit een rondvraag bij 215 Belgische bedrijven blijkt dat 81% daarvan met eigen magazijnen werkt. Het meten van kostenefficiëntie en flexibiliteit in die magazijnen is echter geen courante praktijk. Het gaat om een onderzoek van *SeV Management Consultants* (Gent) naar aanleiding van de *Prologistics*-beurs vorige week, met de titel "Kenmerken en performance van magazijnen in België". Tussen 15 juni en 15 september 11. werd een online vragenlijst aan supply chain managers en magazijnverantwoordelijken voorgelegd. Van de bedrijven die de lijst invulden bleken er slechts 16% hun magazijnactiviteiten uit te besteden aan een derde partij - vooral grotere ondernemingen. Van magazijnen die fungeren als lokaal distributiecentrum. Europese distributiecentra worden minder vaak uitbesteed.

81% van de bedrijven opereert dus vanuit een intern magazijn. De meerderheid daarvan is infrastructuur van meer dan tien jaar oud, die hoofdzakelijk met eigen middelen wordt gefinancierd. Ongeveer 80% van de bedrijven met een intern magazijn meet aan de hand van een aantal kritische indicatoren hoe performant dit werkt. De operationele efficiëntie (bijvoor-

beeld de snelheid waarmee orders afgehandeld worden) en de kwaliteit (bijvoorbeeld hoeveel procent van de orders correct worden afgehandeld) zijn de meest gemeten performantie-indicatoren. Het meten van kostenefficiëntie en flexibiliteit is veel minder courant. Toch melden de ondervraagde managers dat ze in de komende drie jaar 30% tot 15% van de kosten zullen moeten reduceren, en dat flexibiliteit in de nabije toekomst één van de grote uitdagingen zal worden. Ir. Peter Verstraeten, partner SeV: "Het realiseren van de vooropgestelde kostenbesparingen zal een nieuwe focus vragen in het meten van de performantie. Activity Based Costing en het toewijzen van kosten aan de reële veroorzaker van de kosten ("cost driver") zullen noodzakelijke hulpmiddelen zijn om de performantie op termijn te verhogen. Ook het beter uitwisselen van informatie en kostengegevens over de grenzen van de eigen afdelingen zijn een must." Bij de 16% bedrijven die hun magazijnactiviteiten wel uitbesteden aan derden, blijken technieken als Activity Based Costing al wel meer ingeburgerd. Bij deze bedrijven is flexibiliteit de belangrijkste performantie-indicator. (red.)



N.V. Welda S.A.

info@welda.be www.welda.be



ZAGEN



SNIDDEN



PONSSEN



BUGGEN



BOREN



Voor demonstratie bij ons bel naar: 09/355.74.26



N.V. Welda S.A.

UITGEBREIDE TOONZAAL & GROTE VOORRAAD

Antwerpssteenweg 949 9041 GENT
Tel: 09/355.74.26 Fax 09/355.92.01
info@welda.be www.welda.be