

nr 05, Mei 2007

Magazine voor management
en optimalisering van
informatie- en goederenstromenBUSINESS LOGISTICS werkt
nauw samen met, en is
het officiële medium van PICS BELGIUM
(Production & Inventory Control Society)

Redactieraad

Prof. Dr. ir. Rik Van Landeghem;
Prof. M.J. Ploos Van Amstel;
Prof. Dr. ir. Roland Van Dierdonck;
Prof. Jacques Vandenbulcke;
Prof. Marc Lambrecht;
Prof. Dr. Nico Vandaele;
Koen Heylen; Bruno Standaert;
ir. Marnix Voet; Jan De Klippe;
Prof. Dr. Alex Van Breedam;
Prof. Luc Chalmet; ir. Patrick Dewilde;
Prof. dr. Gerrit K. Janssens;
Prof. Frank Witlox.Directeur
Jan ProotAssoc. Directeur
Ria Van der Borgh

Redactie

Tina Claeys
Heidi Corthals
Barbara De Vos
Maaike Thoen

Business Logistics

Tel. : + 32 (0)50 40 80 80

Fax : + 32 (0)50 40 80 90

E-MAIL: info@businesslogistics.com

www.businesslogistics.com

Advertisement manager – Benelux
Bert Schenkels (home office)
+ 32 (0)3 776 32 74Tom Stellamans
+ 32 (0)50 40 80 88

Uitgeverij

MEDIA ACCESS
Koning Albert I-laan 162
B-8200 Brugge
+ 32 (0)50 40 80 80

Opmaak

Günther Dumarey

Drukkerij

Goekint Graphics • Oostende



Abonnementsvoorwaarden

Abonnement op 10 nummers

Business Logistics:

131 EUR België & Nederland

Overige landen: 161 EUR

Redactionele bijdragen zijn
vrij van publiciteitOvername, geheel of gedeeltelijk
na uitdrukkelijk schriftelijke
toestemming van de uitgever

Copyright Media Access

Verantwoordelijke Uitgever: Jan Proot

Business Logistics paraît
tous les mois en français**– Vlaanderen niet altijd top of mind –**

NDL (Nederland Distributieland) gaat een permanent kantoor openen in Hongkong teneinde Europese supply chain activiteiten van buitenlandse verladers naar Nederland aan te trekken. We kennen de marketingmachine van NDL en hebben dus onmiddellijk de reflex 'en wat doet België?' We staan dan wel bovenaan in alle studies als het over de ideale vestigingsplaats voor DC's gaat, maar lopen we nu niet helemaal het risico dat Nederland finaal wel met de contracten gaat lopen? Uit jaarverslagen blijkt vandaag al dat Nederland heel wat meer leads telt dan Vlaanderen. Wat scheelt er aan onze aanpak en moeten ook wij kantoren openen in pakweg Hongkong?

Een eerste vaststelling is dat er bij NDL de laatste tijd nogal wat verschuivingen in het bestuur zijn geweest. Het is geen geheim dat er een soort sleet op de NDL-marketingmachine is gekomen en er iets moest gebeuren. Sommigen bestempelen het Hongkong-verhaal dan ook als een reactie om de heersende malaise te doorbreken. Overigens is het zo dat NDL in het verleden al eens over eigen kantoren buiten Nederland beschikte. Blijkbaar gaan ze opnieuw eigen initiatieven ontplooiën, los van het FIA (Foreign Investment Agency – Nederlandse tegenhanger van het Vlaamse FIT).

De actie van NDL afdoen als een spelletje paniekvoetbal lijkt ons te makkelijk. Waarom zouden ook wij geen voordeel puren uit buitenlandse aanwezigheid? We vroegen Alex Van Breedam, directeur van het VIL (Vlaams Instituut voor de Logistiek) of we op afzienbare termijn een VIL-kantoor in China mogen verwachten. We herinneren ons van bij de oprichting van het VIL dat er (politiek) een duidelijke scheidingslijn werd getrokken tussen wat het VIL mag en moet doen en wat de verantwoordelijkheid is van het FIT (Flanders Investment & Trade, de samensmelting van de vroegere dienst investeringen en Export Vlaanderen). Dus het antwoord van Alex Van Breedam is zoals te voorspellen: 'vandaag kan dit niet'.

Het VIL zit echter niet stil, maar ondersteunt het netwerk van het FIT maximaal. Er is een belangrijke samenwerking tussen beide organisaties, denken we aan de succesvolle VIL-missie naar Japan. Maar Van Breedam geeft toe dat aanwezigheid in de wereld een troef is hoewel dergelijke investeringen niet altijd zomaar te verantwoorden zijn. Vandaag hebben we heel wat DC's voor/van Amerikaanse en Japanse bedrijven. China en Indië zitten in de lift en we kunnen investeringen vanuit die landen verwachten, met stip van Indië. De Chinezen zijn nu al zeer sterk gefocust op Duitsland, dat al geruime tijd in China een aanwezigheid heeft. Indië komt nu tot volle ontplooiing, dus daar zijn we nog niet te laat.

Missies zijn in deze een belangrijke activiteit om er bij de investeerders top of mind te zijn. Een eerste zorg is dus branding van Vlaanderen in die landen. We moeten op de shortlist komen en daar wringt soms het schoentje. Want als we eenmaal op de shortlist staan, hebben we een sterk concept: 'de lage totale logistieke kosten'. Het VIL kan dat concept als geen andere organisatie onderbouwen en heeft met zijn 'Extended Gateways' een ijzersterke case.

Probleem ligt dus bij het FIT dat er blijkbaar onvoldoende in slaagt Vlaanderen ter plaatse te promoten. We weten dat dit het uitbouwen van forse netwerken vereist, iets waar niet altijd iedereen even sterk in is. Bovendien wordt gewerkt met een beurtrol en worden de verantwoordelijken om de vijf à zeven jaar vervangen, wat het netwerk niet echt ten goede komt. Overigens is het ook zo dat het VIL niet bij het voortraject wordt betrokken.

In Wallonië is de tegenhanger van het FIT het Wallonia Export & Investment of Awex (l'Agence Wallonne à l'Exportation). Zij hebben een andere interessante benadering want zij doen een beroep op ervaren bedrijfsleiders die fungeren als account manager, wat succesvol blijkt.

Hoe dan ook, er bestaat al een goede samenwerking tussen VIL en FIT, er komt een meer proactief promotiebeleid en het VIL kiest voor inhoud: de extended gateways en de totale logistieke kosten. Een benadering die het overzee beter doet dan pakweg een lap grond gratis weggeven.

Jan Proot

