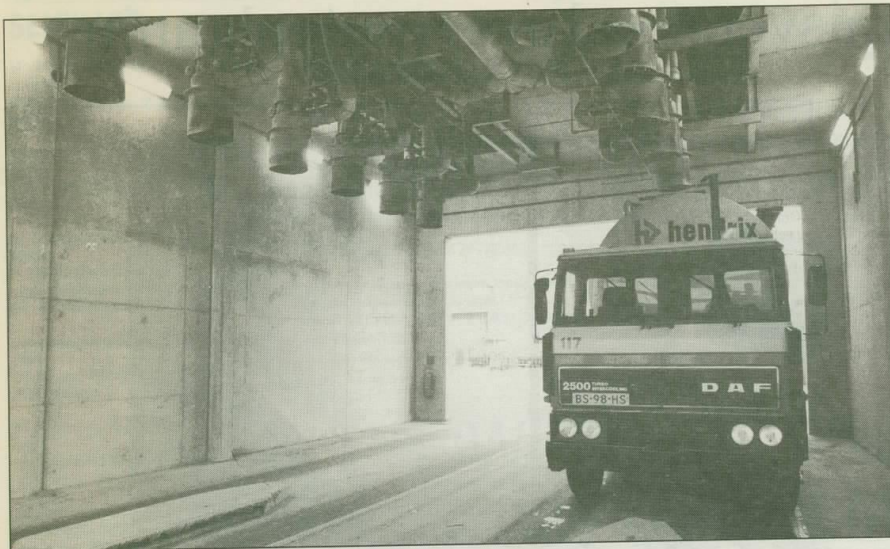




■ Hendrix' mengvoeders in Heyen werkte als een van de eersten met het Shortrec-systeem (Foto: Ger Loeffen)

voersprestaties kan immers betekenen dat overtollig vet wordt weggesneden.

Klanten

Eerste klanten van Ortec waren de Nehem en Schuitema. Van Schuitema is bekend dat de routeplanning aanvankelijk op wat weerstanden stuitte van het personeel. Het systeem is nu in vijf van de tien regionale afdelingen van de zelfbedieningsagent ingevoerd. Het softwarepakket is in de tussentijd meer aangepast aan de vertrouwde werkwijze van de planners. Hierdoor groeide de acceptatiegraad. Bijkomend effect is geweest dat Schuitema door een efficiëntere indeling van de ritten drie vrachtwagens aan de kant heeft kunnen zetten.

Andere klant is Hendrix' Voeders, producent en distributeur van veevoeders naar boeren in Nederland, werkend vanuit vier depots. Ortec paste bij Hendrix een aangepaste versie van het Shortrec systeem toe. Dit houdt in dat de wagens bij alle depots mogen laden maar één begin- en eindstandplaats hebben. Het systeem kan het meest optimale depot kiezen waar de wagen moet laden. Shortrec houdt bij deze klant rekening met de compartimentsindeling van de wagen.

Voor de Suikerunie maakte Ortec het Shortrec Bulkbus-systeem. De Suikerunie werkt met wagenladingen bulksuiker van verschillende depots naar industriële afnemers. Er zijn verschillende soorten suiker, niet allemaal op alle depots voorradig. Behalve de hoeveelheid, de suikersoort en het tijdstip kunnen afnemers ook opgeven welk type wagen vanuit welk depot moet leveren.

Het systeem helpt de planner bij het maken van keuzes. Shortrec houdt in deze variant rekening met de beperkte capaciteit van de verlaadstations en de gewenste afzet per depot.

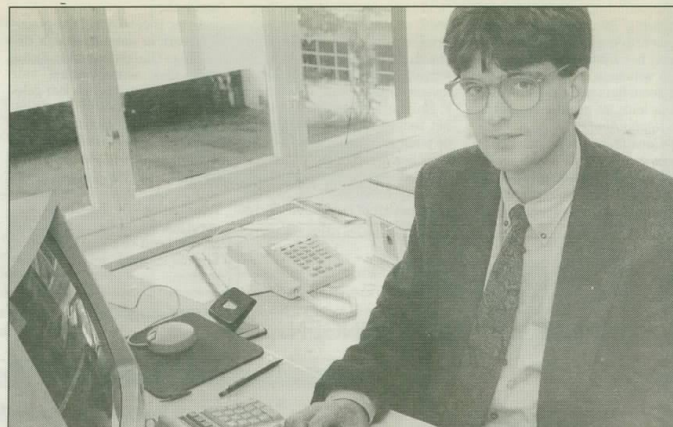
De Belgische transporteur bang voor innovatie of gewoon kritischer ingesteld?

MARCEL SCHOETERS

„Ik denk dat het veel te maken heeft met een mentaliteitsverschil. In Nederland slaan innovatieve ideeën wel wat sneller aan. Nederland is trouwens ook al langer bezig met dat soort systemen”, zegt M. Housmans van Roadshow in Brussel. „Het is daar ook altijd makkelijker geweest om aan de gegevens te komen die noodzakelijk zijn voor deze software. In dat opzicht is het wel typerend dat het een Nederlands bedrijf was dat in België een databank heeft opgezet.”

Volgens Housmans wordt de mentaliteit van de Nederlandse transport- en distributiewereld niet zozeer gekenmerkt door zuinigheid, dan wel door meer efficiëntie. „Ook de Belgische bedrijven beginnen echter meer en meer in die richting te evolueren”, zegt hij.

Het verschil in grootte tussen de Nederlandse en Belgische bedrijven speelt eveneens een niet onbelangrijke rol. „De Belgische transportwereld is meer gespreid



en kleinschaliger. Vooral de kleinere bedrijven zijn nog wel wat bang voor automatisering. Zij investeren eerder in nieuwe trucks.

Het heeft dus ook wel wat te maken met een andere prioriteitenstelling.”

Overdreven

Alex Van Breedam is als assistent verbonden aan de afdeling Statistiek van het Rijksuniversitair Centrum in Antwerpen. Hij werkt momenteel aan een doctoraatscriptie rond rittenplanning in het algemeen. Volgens hem moet je de Nederlandse zogenaamde 'voorsprong' wel wat relativeren. „In Nederland is het operationele onderzoek over het algemeen verder gevorderd dan in België. Nederlandse bedrijven zijn ook vlugger geneigd om nieuwe dingen te accepteren. Belgen zijn dan weer kritischer en nemen liever een bepaalde

Terwijl Nederland al een tiental jaren bezig is met het invoeren van routings- en andere automatische systemen schijnt de Belgische markt slechts schoorvoetend te volgen. De software- en consultancybedrijven die in België actief zijn, noemen onder meer verschillen in bedrijfsstructuur, volksaard en beschikbaarheid van informatie als belangrijkste verklaring voor dit feit. Toch moet ook in deze kwestie een zekere vorm van relativering in acht worden genomen.

■ Luc Schepens: „Vele planners zweren nog altijd bij hun manuele systeem.” (Foto: Marc Wouters)

veiligheidsmarge in acht. Zij zullen pas investeren in een systeem als ze ervan overtuigd zijn dat het hen werkelijk iets oplevert. Omwille van deze feiten wordt dan de schijn gecreëerd dat deze systemen in Nederland beter lopen.”

Volgens Van Breedam hebben de Belgen niet helemaal ongelijk omdat de systemen niet zo zaligmakend zijn als hun ontwerpers wel eens beweren. Zo werden volgens hen de planners of dispatchers niet voldoende geraadpleegd bij het uitdokteren van de verschillende systemen. „Zij hebben allemaal specifieke ervaringsregels, die zij niet terug kunnen vinden in de beschikbare pakketten. Het zijn echter precies die dingen die in de software zouden moeten worden opgeno-

DISTRIBUTIEPLANNING

De grootste besparing bereikt u met Routemaster.

Voor planning vanuit één of meerdere depots.

In Nederland of in geheel Europa.

LOGITRANS
INTERNATIONAL

Telefoon (010) 425 25 66 Telefax (010) 476 99 15

men." Alex Van Breedam blijft er dan ook bij dat de kwestie van de Nederlandse voorsprong overdreven is. „Je mag ook niet voorbijgaan aan het feit dat heel wat softwarebedrijven die in België ritten- en routeplanningssystemen op de markt brengen van Nederlandse origine zijn. Dat betekent toch dat ook hún markt niet zo fantastisch groot is."

Verladers

„Het zijn vooral de grote bedrijven die ons contacteren", zegt R.E. Corbeel van Ores/Ditel in Antwerpen. Ditel werkt als tussenpersoon tussen makers en gebruikers van transportgerichte software. Via een samenwerkingscontract verdeelt Ditel onder meer de producten van AKB-Ores op de Belgische markt. „Soms worden wij ook ingezet om de Nederlandse markt te benaderen", zegt Corbeel. Corbeel kan dan ook beide markten goed met elkaar vergelijken. „De Belgische markt lijkt nog niet echt rijp voor route- en rittenplanningssystemen", zegt hij. „Belgen investeren blijkbaar nog altijd liever in materieel en handling systemen, dan in management-gebonden dingen." Aan de markt zelf kan het volgens Corbeel niet liggen. „Zeker 1500 bedrijven komen voor dit soort software in aanmerking maar hun horizon reikt nog niet ver genoeg", zegt hij. „Grote produktieketens met een eigen vloot zijn echter erg geïnteresseerd."

Wat ook opvalt is dat er in België nog niet zoveel studiewerk is verricht rond dit thema. Een studiedag over distributieplanning die in mei jongstleden in Antwerpen werd gehouden, was een zeldzame uitzondering op die regel. Het seminar werd georganiseerd door het Technologisch Instituut van de Koninklijke Vlaamse Ingenieursvereniging. Ir Luc Schepens van het consultancy bureau Beyers & Partners was als wetenschappelijk coördinator nauw bij de organisatie betrokken. „Het was moeilijk voor ons om in België drie Nederlandstalige sprekers te vinden die ervaring hadden met dit soort planning", zegt hij. „De belangstelling was nochtans vrij groot. Toch waren er onder de 86 deelnemers slechts enkele transporteurs." Volgens Schepens kan het feit dat de mailing van een ingenieursvereniging is uitgegaan daar wel een rol in hebben gespeeld.

ningsystemen", zegt hij. „Belgen investeren blijkbaar nog altijd liever in materieel en handling systemen, dan in management-gebonden dingen." Aan de markt zelf kan het volgens Corbeel niet liggen. „Zeker 1500 bedrijven komen voor dit soort software in aanmerking maar hun horizon reikt nog niet ver genoeg", zegt hij. „Grote produktieketens met een eigen vloot zijn echter erg geïnteresseerd."

Wat ook opvalt is dat er in België nog niet zoveel studiewerk is verricht rond dit thema. Een studiedag over distributieplanning die in mei jongstleden in Antwerpen werd gehouden, was een zeldzame uitzondering op die regel. Het seminar werd georganiseerd door het Technologisch Instituut van de Koninklijke Vlaamse Ingenieursvereniging. Ir Luc Schepens van het consultancy bureau Beyers & Partners was als wetenschappelijk coördinator nauw bij de organisatie betrokken. „Het was moeilijk voor ons om in België drie Nederlandstalige sprekers te vinden die ervaring hadden met dit soort planning", zegt hij. „De belangstelling was nochtans vrij groot. Toch waren er onder de 86 deelnemers slechts enkele transporteurs." Volgens Schepens kan het feit dat de mailing van een ingenieursvereniging is uitgegaan daar wel een rol in hebben gespeeld.

Postcodes

Eén belangrijk verschilpunt tussen Nederland en België speelt volgens Schepens in ieder geval de software-auteurs parten: het postcodesysteem. „De karakterisering van de diverse lokaties is in Nederland veel nauwkeuriger. In België heb je met veel grotere gebieden te maken, en de recenteerschikking van de codes heeft deze trend enkel nog verscherpt." Voor planning op korte termijn is de detaillering van de informatie echter heel erg belangrijk, zegt Schepens. „Die informatie verzamelen is dan nog één ding maar ze houden is nog iets anders. Het is vooral moeilijk om aan afstands- en klanteninformatie te komen. Je hebt ook permanente updating nodig." Volgens Luc Schepens proberen de manuele planners hun informatie wel regelmatig bij te houden. „Naar hun idee werkt hun

eigen systeem dan ook nog altijd beter. Heel vaak zijn zij trouwens ex-chauffeurs, die zowel de klanten als de weg kennen. Precies deze mensen zijn niet altijd happy met computeroplossingen."

De specificiteit van korte termijnsystemen maakt bovendien dat ze erg duur zijn. Ook Luc Schepens heeft ervaren dat de grootste potentiële markt wordt gevormd door verladers met een eigen wagenpark. „Om de toch wel forse investering echt rendabel te maken, moet er ofwel kunnen worden bespaard op het grote aantal ritten dat wordt gereden, of op de tijd van de planners. Voor kleine bedrijven met een nogal wisselend cliënteel zijn deze pakketten dan ook niet zo geschikt."