

Vooral in sectoren waar de omloopsnelheid hoog is, zoals IT en elektronica, laten steeds meer ondernemingen de regie over hun logistieke keten over aan gespecialiseerde logistieke dienstverleners. De komende jaren zal deze trend zich waarschijnlijk voortzetten: uit een recent onderzoek van Nederland Distributieland blijkt dat ongeveer 40% van de buitenlandse bedrijven die in Nederland gevestigd zijn, van plan is hun logistieke activiteiten in de toekomst uit te besteden. De vraag is nu waar toe deze ontwikkeling uiteindelijk zal leiden. Alex van Breedam van het Vlaams Huis van de Logistiek in oprichting en René Boerema van Nederland Distributieland geven een overzicht van hun verwachtingen.

René Boersma



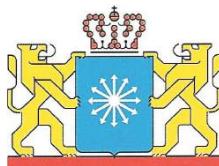
Alex van Breedam



In particular in sectors where the turnaround is high, such as IT and electronics, an increasing number of companies are entrusting the management of their logistics chain to specialised logistics service providers. This trend will most likely continue in the coming years: a recent study commissioned by Holland International Distribution Council (HIDC) shows that approximately 40% of the foreign companies with registered offices in the Netherlands, plan to contract out their logistics activities in the future. The question now is, where will this development ultimately lead. Alex van Breedam of the Flemish House of Logistics that is currently being formed and René Boerema of HIDC provide a summary of their expectations.

## De toekomst van ‘intelligente’ logistiek

**A**ls gevolg van de toenemende vraag naar Supply Chain Management", zegt Boerema, "zal de functie van het Europees Distributie Centrum (EDC) veranderen. Op dit moment worden veel EDC's nog vooral gebruikt voor op- en overslag van goederen, maar in de toekomst zullen ze ook op het gebied van administratie en coördinatie een steeds belangrijkere rol gaan spelen. Het EDC transformeert dan in een Europees Logistiek Service Centrum, waarin het plannen en aansturen van goederenstromen in opdracht van klanten centraal staat."

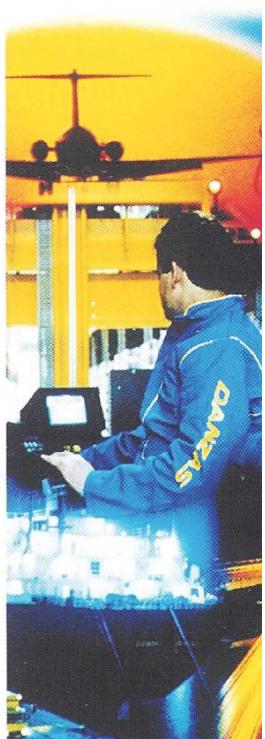


## The Future of ‘Smart’ Logistics

**A**s a consequence of the increasing demand for Supply Chain Management", says Boerema, "the function of the European Distribution Centre (EDC) will change. At this moment, many EDCs are mainly used for the storage and transhipment of goods, but in the future they will also come to play an increasingly greater role in the areas of administration and coordination. The EDC is being transformed into a European Logistics Service Centre, in which planning and managing the flow of goods on behalf of the customers will be in the forefront".

### Interactivity

In Van Breedam's opinion, it is not imaginary that new types of joint venture will be developed with customers. "At this moment, especially in the retail industry, there are already so-called consolidation centres to which various manufacturers deliver their products and from where



### Vervlechting

Hierbij zijn nieuwe samenwerkingsvormen met opdrachtgevers niet denkbeeldig, schat Van Breedam. "Op dit moment bestaan, vooral in de retail, al zogenaamde consolidatiecentra, waaraan verschillende producenten hun producten leveren, die vervolgens door verschillende retailkanalen worden afgenoem. De logistieke dienstverleners die dergelijke centra beheren, werken daarbij zowel voor de producent als voor de afnemer." Boerema verwacht dat ook buiten de retail dit soort vervlechting van partijen denkbaar is. "De tien à vijftien belangrijkste logistieke spelers zullen steeds meer interactie hebben met de grote multinationals als Sony en Philips. Dit zal leiden tot intensievere samenwerking en mogelijk zelfs 'joint ventures'."

### Schaalvergroting

De kans is groot is dat deze vervlechting de ingezette concentratie in de logistieke markt verder zal versterken. Van Breedam: "Een aantal grote logistieke dienstverleners richt zich sterk op full service voor de klant. Ze willen alle soort zendingen kunnen behandelen: van de kleinste spoedzending tot volle containers. Om dit te bereiken, moeten ze de schaalgrootte van hun operaties vergroten. Ook onder uitvoerders bestaat de wens tot schaalvergroting, maar om een andere reden. In hun

these are then purchased by various retail channels. The logistics service providers that manage such centres work for both the manufacturer and the purchaser." Boerema expects that this type of interaction among parties is feasible even outside the retail industry. "The ten to fifteen most important logistics players will always have greater interaction with the large multinationals such as Sony and Philips. This will lead to more intense cooperation and possibly even to joint ventures."

### Increase in Scale

The chance is great that this interactivity will further reinforce the concentration that has now begun in the logistics market. Van Breedam: "Several major logistics service providers are strongly oriented toward providing the customer with full service. They are willing to handle all types of shipments: from the smallest express shipment to full containers. To do this, they have had to increase the scale of their operations. However, sub-contractors would also like to increase their scale of operations, but then for different reasons. In their market, the margins have shrunk to such an extent that they have to work together just to survive. This tendency to collaborate leads, for instance, to an exchange of orders, even though this market will probably always remain fragmented."

### ICT

To make a success of these types of cooperation, sub-contractors – just like the major logistics 'architects' – must invest in ICT. Information is crucial to any effort to optimise the flow of goods and inventories – and thus to lower the cost for the customers. "The interest in 'smart' logistics has increased greatly", says Van Breedam. "Especially in recent years, the major logistics service providers have really started concentrating on this. It is thus my expectation that the logistics company will also ultimately evolve into a type of ICT company: one that will work in close cooperation with academic specialists and that will put high-quality service in the forefront."

### Revolutionary

It is possible that there will be a change not only in the manner in which transport and distribution are seen, but also in the way in which logistics service providers are





markt zijn de marges zo minimaal geworden, dat ze wel moeten samenwerken om te overleven. Deze tendens tot collaboratie leidt bijvoorbeeld tot uitwisseling van orders, al zal deze markt waarschijnlijk altijd gefragmenteerd blijven."

#### ICT

Om deze samenwerkingsverbanden tot een succes te maken, moeten de uitvoerders – net als de grote logistieke ‘architecten’ – investeren in ICT. Om goederenstromen en voorraden te kunnen optimaliseren – en daarmee kosten voor opdrachtgevers te besparen – is informatie immers cruciaal. “De belangstelling voor ‘intelligente’ logistiek is sterk toegenomen”, zegt Van Breedam. “Vooral afgelopen jaar zijn de grote logistieke dienstverleners zich hierop echt gaan concentreren. Mijn verwachting is dan ook dat logistieke ondernemingen zich uiteindelijk zullen evolueren tot een soort ICT-bedrijven, die veel zullen werken met academici en waarin hoogwaardige dienstverlening centraal staat.”

#### Revolutionair

Mogelijk verandert dan niet alleen de manier waarop tegen transport en distributie wordt aangekeken, maar ook de manier waarop logistieke dienstverleners voor hun inspanningen worden beloond. “Je zou bijvoorbeeld kunnen denken aan een systeem van cost & gain sharing”, stelt Van Breedam voor, “waarbij de opbrengsten van succesvol Supply Chain Management door de twee betrokken partijen worden gedeeld. Dat is vrij revolutionair, want de vergoeding voor logistieke dienstverleners zou dan niet meer transactiegerelateerd zijn. Ze worden niet langer betaald voor het volume dat ze transporteren, maar voor de kosten die ze namens hun opdrachtgevers besparen.”

remunerated for their efforts. “You could, for instance, think of a system of cost and gain sharing”, suggests Van Breedam, “where the benefits of a successful Supply Chain Management are shared over the two parties involved. That is rather revolutionary, because the remuneration for logistics service providers would then no longer be connected to individual transactions. They would no longer be paid according to the volume that they transport, but according to the costs that they have cut on behalf of their customers.”

