

logimatch

Logistiek dienstverleners zoeken intensieve samenwerking met hun opdrachtgevers. PDG (Physical Distribution Group) en Logistiek hebben als bekroning daarvan de LogiMatch Award in het leven geroepen. Hier weer een kandidaat.



Pionieren op het platteland

Van den Anker - Agrifirm >

Met het uitbesteden van de logistieke activiteiten, die de markt voor gewasbeschermingsmiddelen als kerntaken beschouwt, brak Agrifirm met een eeuwenoude traditie. De partners kozen daarom bewust voor uitgebreide communicatie. Vanaf nu kunnen de vruchten worden geplukt.

Op het platteland lijken bepaalde dingen nooit te veranderen. Bijvoorbeeld het beleven van boeren en tuinders. Al eeuwen gebeurt dat rechtstreeks via leveranciers; en zo deed ook Agrifirm het tot voor kort. De leverancier van gewasbeschermingsmiddelen en medicijnen voor planten verliet vorig jaar echter de geplaveide paden en besloot de gehele logistiek uit te besteden aan dienstverlener Van den Anker. "Je kunt het beschouwen als een aardverschuiving, omdat onze markt dergelijke taken van oudsher ziet als elementaire schakels van het proces. In samenwerking met Van den Anker hebben we op alle slakken zout gelegd", licht Henk Emmink toe. Hij is manager transport en vestigingen bij Agrifirm. Samen met manager

afdeling Plant, Hille Hoogland, is hij nauw betrokken geweest bij het uitbestedingsproject.

Belangrijkste drijfveer

De belangrijkste drijfveer voor de ommekeer zijn de totale kosten in de keten, zo blijkt als Hoogland vervolgt: "We hielden zelf een zestal regionale dc's aan, waarvan er meerdere niet meer voldeden aan de normen en eisen. Er zou dus flink geïnvesteerd moeten worden om de operatie draaiende te houden." Agrifirm legde de diverse opties onder de loep en een nieuw centraal opslagpunt bleek de beste optie. Een eigen centraal dc viel echter af, omdat dat niet binnen de bedrijfsfilosofie paste. "Vandaar dat we hebben gekozen voor uitbesteding. We moeten toch kijken naar de totale kosten

in de keten en in dat opzicht kan Van den Anker ons absoluut versterken", stelt Emmink.

Hij doelt daarmee op de synergievoordelen waarvan beide partners in de toekomst profiteren. "De keten telt nu minder schakels, doordat ongeveer 60 procent van de producenten hun voorraden reeds bij ons hadden ondergebracht. De kosten in de totale keten zijn dus lager. Ook is er een lagere voorraadwaarde, waardoor er minder beslag wordt gelegd op het kapitaal van Agrifirm", licht Hans Tetteroo van Van den Anker toe.

"Bovendien is het proces nu meer gestandaardiseerd", vult directeur transport Hendrik van den Anker aan. "En wat vandaag wordt besteld, is morgen afgeleverd bij de klant."

Duidelijk communiceren

Dat laatste blijkt essentieel te zijn geweest in het hele uitbestedingstraject. Beide partners hebben veel aandacht besteed aan de communicatie naar afnemers en binnen de eigen organisaties. In totaal is hiervoor zelfs een jaar uitgetrokken.

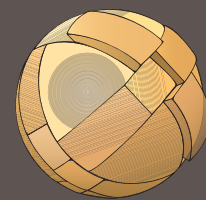
"Klanten en zeker ook onze eigen medewerkers waren in het begin best sceptisch, maar als je

ze duidelijk je beweegredenen toelicht, en de voordelen uitlegt, blijkt er toch zeker bereidwilligheid te zijn in de markt", weet Emmink. Ook naar de chauffeurs van de logistiek dienstverlener is het nodige gecommuniceerd. De chauffeurs zijn getraind. "Dat was voor ons heel kritisch", aldus Hoogland. "We waren niet in de veronderstelling dat een ander op korte termijn dezelfde prestatie kon leveren als wij zelf jaren hebben gedaan. Dat is natuurlijk niet rationeel, maar het geeft aan dat een samenwerking in deze vorm gewinning vergt van alle partijen."

Forse reducties

In de zomer van 2005 werd gestart met een pilot in noord-

"Deze aanpak biedt talloze voordelen in de gehele keten"



**LOGIMATCH
Award 2006**

Kenmerken

- > Opslag geklasseerde producten volgens de nieuwe PGS richtlijnen
- > Centralisering voorraden in warehouse van den Anker te Son
- > Overgebleven regionale dc's Agrifirm nieuwe functie gekregen
- > Aantal SKU's leverbaar: ± 800
- > Aantal SKU's op voorraad: ± 800
- > Aantal afnemers: ± 6.000
- > Gemiddelde orderlijnen per dag: ruim 500
- > Gemiddelde orders per dag: ruim 100

west Nederland, onder andere vanwege de sluiting van het regionale dc in die regio. De voorraden zijn overgeheveld naar het centrale warehouse van Van den Anker in Son, waar inmiddels vrijwel de gehele voorraad ligt. "Doordat wij procesmatiger werken en gebruik maken van moderne middelen en een WMS zijn we in staat om naast de kostenvoordelen een verhoogde efficiency te verwerven", klinkt Tetteroo overtuigd.

www.logistiek.nl



Wat is Logimatch?

Eerder gepubliceerde artikelen, zie logistiek.nl/logimatch

Resultaten & Beperkingen

- > Wezenlijke reductie van de voorraden in de keten; op termijn 40 tot 50 procent
- > Aantal regionale voorraadpunten gehalveerd
- > Extra investering in eigen magazijnen niet nodig door keuze voor uitbesteding
- > Afname aantal transportkilometers door vermindering aantal schakels in de keten
- > Reductie totale logistieke kosten in keten 15 tot 20 procent