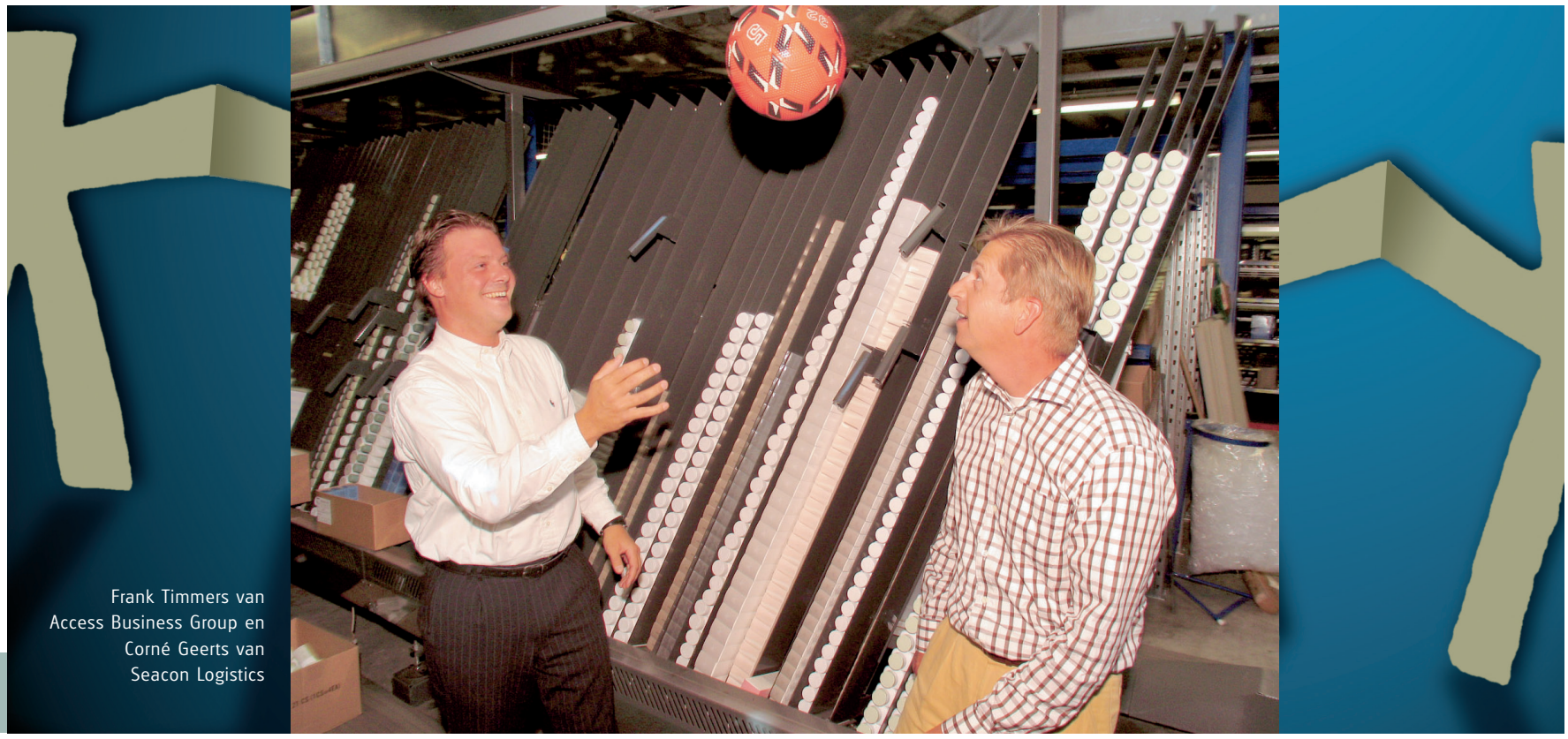
logimatch p24def.qxd 17-02-2006 15:50 Pagina 24



Frank Timmers van Access Business Group en Corné Geerts van Seacon Logistics

Foto Fer Traugot

‘Het begrip partnership krijgt bij ons handen en voeten’

De samenwerking tussen Seacon Logistics en Access Business Group is er één die met een hoofdletter S geschreven kan worden. Beide partners zitten letterlijk en figuurlijk héél dicht op elkaar, maar gunnen elkaar tegelijkertijd de ruimte om elkaars specialiteiten verder te ontwikkelen. En daarvan profiteert de gehele keten.

Access Business Group (ABG) verzorgt binnen Europa de complete logistieke keten voor Amway, een organisatie die door middel van het direct-selling-principe lichamelijke verzorgings-, huishoud- en voedingsproducten verkoopt. De verkoop gaat via onafhankelijke, zelfstandige verkooppunten. “Een model waarin voor het begrip service een hoofdrol is weggelegd en dat dus ook hoge eisen stelt aan de logistiek”, weet Frank Timmers. Als director logistics Europe bij ABG is hij verantwoordelijk voor het toezicht op de gehele logistieke keten.

De logistiek wordt sinds eind jaren negentig volbracht in samenwerking met Seacon Logistics. “Dat is uniek binnen ons concern”, vervolgt Timmers. “Alleen in Europa worden gedeeltes van het proces uitbesteed, maar uit interne benchmarking blijkt dat we de juiste keuze hebben gemaakt. De prestaties zijn optimaal, we zijn bijzonder flexibel en we besparen veel vaste kosten.”

Kruisbestuiving aan kennis

In eerste instantie verzorgde Seacon alleen de warehousing en de im-/export voor ABG. Later kwamen er meer taken bij en nu worden vanuit Venlo in totaal 26 landen bevoorraad en wordt een complete Pick-Pack-operatie gerund voor 13 landen.

“Een traject dat vlekkeloos en in een periode van slechts drie maanden is doorlopen, doordat de kennisoverdracht optimaal was verzorgd”, stelt Corné Geerts, director Seacon Logistics.

“Maar voor zo’n kruisbestuiving aan kennis moet je elkaar wel blindelings vertrouwen. Anders gaat het mis.”

Dicht op elkaar, maar genoeg ruimte

LOGIMATCH Award 2006

Een extra voordeel van die openheid is volgens Timmers dat dubbele functies overbodig zijn. “We hoeven geen personeel in dienst te nemen als Seacon al iemand op die functie heeft en dat houden we graag zo. Wij vertrouwen volledig op onze partner.”

Voor de invulling van een functie geldt eigenlijk maar één stelregel: als de taken dicht bij de klant komen, wordt de functie toegekend aan een ABG-medewerker. Speelt het operationele proces een belangrijkere rol dan vult logistiek dienstverlener Seacon de functie in.

Korte lijnen

Wel worden medewerkers bij de partner geplaatst om lijnen zo kort mogelijk te houden en de flexibiliteit van het gehele proces te maximaliseren. Zo heeft bijvoorbeeld de operationele manager van ABG functionele verantwoordelijkheden binnen Seacon.

De nauwe samenwerking, de openheid en het vertrouwen werpen voor beide partijen vruchten af. De overallkosten zijn sterk gedaald, de flexibiliteit fors gestegen en het imago is beter dan ooit.

kandidaat 13

Kenmerken

- European Regional Service Center in Venlo
- Seacon verzorgt voor ABG zeevrachtexpeditie, douaneactiviteiten, warehousing, picking, packing, VAL en distributie
- Aantal medewerkers: 200 (gezamenlijk)
- Aantal containermoves per jaar: ± 2.500
- Aantal sku’s leverbaar en op voorraad: ± 3.300
- Gemiddelde orderlijnen per dag: ± 85.500
- Gemiddelde orders per dag: ± 9.000

Resultaten & Beperkingen

- Logistieke kosten gereduceerd met circa twintig procent
- Serviceverlening verbeterd; vijftien tot twintig procent minder klachten
- Hogere flexibiliteit en leverbetrouwbaarheid
- Integriteit, openheid, eerlijkheid en vertrouwen zijn onmisbaar