



Maurits Matthijse (39), geboren in Santpoort, woont na vijftien jaar Amsterdam nét in Aerdenhout met Eveline (HR manager bij Protiviti), Noor (3) en Gilles (1)

Opleiding: rechten in Leiden

Carrière: 1994-1999 KLM, Schiphol:

- tot 1997 managementtrainee KLM Cargo
- tot 1998 productontwikkelaar Special Cargo PMC Perishables
- tot 1999 verkoopmanager Verre Oosten bij Special Cargo PMC Perishables

1999-2000: internationale verkoopmanager callcenters, Tesselaar Marketing Services

2000-2007 DHL, Hoofddorp:

- tot 2004 key accountmanager Philips, respectievelijk AVT & Semicon, DHL Worldwide Express
- tot 2007 regionale klantenmanager EMEA, Deutsche Post Worldnet, DHL Global Customer Solutions, verantwoordelijk voor contact met Philips en Cisco

februari 2007 - heden: logistics director Europe, Samsung Electronics Europe Logistics, Delft

‘Fix it!’ Sinds hij er in februari dit jaar aantrad als logistics director Europe, klinkt dit credo van Samsung Electronics Maurits Matthijse als muziek in de oren. ‘Het kan voor mij allemaal niet snel genoeg gaan en dat sluit aan bij de motivatie van Samsung. We groeien in Europa pas echt sinds zo’n tien jaar en dat gebeurt in een duizelingwekkende vaart. Wij moeten dat bijbenen en daarin zit een gigantische uitdaging. Samsung is één grote logistieke speeltuin!’

Door Edith Kok



Maurits Matthijse, logistics director Europe
Samsung Electronics

‘Samsung is één grote logistieke speeltuin’



Foto's: Ton Zonneveld Photography





De Samsung Group zet met 230.000 vaste medewerkers 140 miljard dollar om. Tot het concern behoort bijvoorbeeld een complete scheepsbouwindustrie, maar Samsung Electronics neemt met ruim 85 miljard het leeuwendeel voor rekening. 'Met een globaal marktaandeel van 21 procent zijn we marktleider in monitoren; met 13 procent marktleider in lcd-tv's; met 12 procent beslaan we met mobiele telefoons de derde plaats en zo kan ik nog wel doorgaan', verkondigt een trotse Matthijse.

Wat Europa betreft: in 1996 bedroeg de verkoop van Samsung Electronics 2,8 miljard dollar, in 2006 18,6. Maurits Matthijse is verantwoordelijk voor opslag en distributie van de IT-producten, een onderdeel van Samsung Electronics. Bij alle andere onderdelen wordt de logistiek lokaal geregeld. Matthijse werkt deels vanaf het Europese hoofdkantoor van Samsung Electronics Logistics te Delft en deels vanuit het West-Europese distributiecentrum in Tilburg. Daar is het werk uitbesteed aan DHL.

Wat is binnen die "ratrace" je grootste uitdaging?

'Dat zijn er een paar. Zo moeten we de bestaande operaties in Tilburg verbeteren. Er loopt een Request for Quotation. Naast DHL, dat daar al vijf jaar voor ons werkt, doen er vier anderen aan mee. Mijn uitgangspunt is dat ik veel meer wil samenwerken om samen tot flexibele oplossingen te komen. Je hoort wel eens mopperen over de kwaliteit van een supplier maar dan vraag ik me af: hoeveel deel je er mee? Ik geloof in partnerschap en in winstdeling als zij het goed doen. Ook logistiek is een onge-

PORTRET

Werk: 'Inclusief lezen kom ik op zeventig uur. Ik stap om half zeven in de auto en ben op z'n vroegst om half acht weer thuis. Daar lees ik vaak nog e-mails of ik bereid een presentatie voor, die houd ik toch wel elke week/ twee weken.'

Auto: 'Een lease A6, fantastische wagen. Veel ruimte, kindvriendelijk maar ook sportief. Belangrijk, want ik rijd jaarlijks wel 70.000 kilometer. Een groot deel gaat op aan woonwerkverkeer. Jammer maar ik pas mijn huis niet aan mijn werkplek aan. Ik zit doorgaans twee dagen in Delft en drie in Tilburg. Daarnaast rijd ik ook privé vrij veel. Ik vind het niet vervelend.'

E-mails: 'Rond de honderd per dag.'

Maurits Matthijse: 'Vroeger beklom ik bergen maar een zwaar ongeluk tien jaar geleden waarbij ik mijn voet verbrijzelde, gooide roet in het eten.'

‘Ook logistiek is een ongelooflijke mensenbusiness. Je doet het samen met je supplier’

looflijke mensenbusiness. Je doet het samen met je supplier. Daarom vraag ik in mijn RfQ vooral om een supplier die met ons meedenkt. De visibility moet sterk omhoog. Er is nu wel een gedeeltelijk overzicht maar ik mis bijvoorbeeld proactieve track & trace. Daaraan gekoppeld dient er iets te gebeuren met het warehousemanagementsysteem. Verder wil ik dieper inspelen op de steeds zwaardere eisen van de klant. Zo’n twintig procent van onze klanten genereert tachtig procent van de verkoop. Het zijn de grote retailers en distributeurs. Bij hen is just-in-time leveren gemeengoed geworden, tot op het kwartier toe.’

In deze rubriek kwam naar voren dat Douwe Egberts het probleem tracht op te lossen met concurrenten.

‘Ik sta eveneens open voor dergelijke samenwerking en ik geloof zeker dat er ruimte is voor verbeteringen. Het stelt wel een ongelooflijke druk op de ICT. Ik weet dat er in onze sector niettemin pogingen zijn gedaan. Maar ja, uiteindelijk betaalt de klant en je probeert elkaar tevens af te troeven: wie heeft er het beste logistieke product? Het maakt ons vak zo leuk, want het stelt hoge eisen aan je creativiteit! Zo is er ook de toenemende eis om pallethoogtes te verhogen of verlagen. Bij de één moet die een meter zijn, ergens anders twee; een ander wil weer tot op de doos weten wat erin zit... En wij moeten er maar steeds op inspringen.’

Kan RFID helpen?

‘Het staat bij mij voor Europa zeer hoog op de agenda maar der-

gelijke beslissingen worden genomen in Korea. Het moet beginnen in de fabriek.’

Je studeerde rechten. Hoe belandde je in de logistiek?

‘Ik kom uit een juristengezin en koos daarom vrij automatisch voor rechten. Ik ben echter veel meer een doener. Dit bleek duidelijk tijdens mijn stage op de juridische afdeling van de KLM. Ik kwam er in aanraking met Cargo. Mijn toenmalige baas aldaar, Henny Essenberg, adviseerde me om Operations in te gaan. Hij had gelijk. Ik smulde van opdrachten als: hoe zorg je dat zalm van de visafslag in Noorwegen binnen 72 uur in een Japanse winkel ligt? Hoe vervoer je in een klein vliegtuig een zeilboot met vaste mast van 3,60 meter? En: hoe voorkom je bij KLM Cargo congestie van alle binnenkomende vrachtwagens? Ik heb er zoveel geleerd en ik denk nog steeds dat daar geen studieboek tegenop kan. Tegelijkertijd groeide mijn liefde voor logistiek. Dat bleek toen ik na de KLM bij Tesselaar belandde. Daar leerde ik veel qua verkoop, maar zag ik toevallig een vrachtlucht, dan begon het weer te kriebelen. Bovendien geloofde ik niet in het product callcenter. Ik was dus blij met de overstap naar DHL. Ik was er graag langer gebleven maar het aanbod van Samsung was té uniek.’

Waarom?

‘Buiten mijn functie... Samsung is erg innovatief. Qua techniek, design... Bovendien is Samsung ontzettend daadkrachtig. Binnen drie dagen kan er een grote beslissing vallen. Er heerst een >>>

Dat valt te handelen door de juiste prioriteiten te stellen. Veel cc’s sla ik op; ik beschik over een goed opslagsysteem, gebaseerd op onderwerp en projecten. Ik gooi e-mails nóóit weg. Toen ik bij DHL vertrok, namen ze 4,5 gigabyte ruimte in.’

Kleding: ‘Volgens bedrijfspolitiek: vier dagen in het pak, vrijdags casual. Thuis draag ik het liefst T-shirt, spijkerbroek en sport-schoenen.’

Minst leuke van het werk: ‘Iedere baan heeft van die rotklussen als het invullen van rapporten maar het minst leuke is dat ik mijn familie te weinig zie.’

Hobby’s: ‘Skiën, hockey, koken. Vroeger beklom ik bergen maar een zwaar ongeluk tien jaar geleden waarbij ik mijn voet verbrijzelde, gooide roet in het eten. Bergen blijven mijn passie en omdat skischoenen de nodige steun bieden, kan ik gelukkig nog wel skiën, mijn vrouw was vroeger overigens skilerares. Drie tot vier keer per jaar trachten we wel te gaan. Bij hockey ben ik al 32 jaar keeper. Ook dat lukt hoewel – evenals skiën – met pijnstillers. Ik zit in Veteranen B Bloemendaal. Mijn teamgenoten en ik zijn al jaren bij elkaar, we skiën ook regelmatig samen. Koken ten slotte doe ik graag als ik tijd heb, vooral de Franse keuken. We hebben net een mega kookplaat gekocht van een

meter bij zestig centimeter, zalig!’

Lezen: ‘Eigenlijk te weinig, soms een boek als De Da Vinci Code. Ik lees wel veel strategische boeken over de Tweede Wereldoorlog. Op vakgebied bladen als SCM, Transport, EVO en Cargo Vision maar geen boeken.’

Muziek: ‘Dat varieert van jazzrock tot dance. Tijdens mijn studie kluste ik in Leiden zes jaar bij als diskjockey. Ik was eveneens 2,5 jaar taxichauffeur, werkte aan boord van de Stenaline, lifte veel... Prachtige ervaringen!’

Politiek: ‘Ik stem wel en dan VVD waar Zalm mijn absolute held was. Ik ben echter slechts

tot een bepaalde hoogte politiek geïnteresseerd en dan met name in Verkeer- en Waterstaat, alles wat met infrastructuur te maken heeft. Waarom is de A4 na dertig jaar debatteren nog steeds niet verlengd? Waarom worden sommige N-wegen niet verbreed? Ik geloof bij filebestrijding niet in het effect van rekeningrijden en het verhogen van auto- en benzineprijzen; bedrijven betalen toch wel. Ik geloof wél in goed openbaar vervoer. Voor mij zou het een optie zijn als alles maar op tijd zou rijden. Ja, ik weet, er staan ook files op de weg, waarom denk je dat ik om zes uur opsta? Het is toch van de gekke... Een file van 3 kilometer wordt nauwelijks meer file genoemd!’



“can do”-mentaliteit. “Fix it” hoor je voortdurend. Er werken veel gemotiveerde, jonge mensen. Het is ook echt Koreaans om hard te werken en die invloed merk je ook hier. Überhaupt is zo’n twintig procent van de mensen hier Koreaan. Bij een doorsnee Nederlands bedrijf heerst toch enigszins een “negen tot zes”-mentaliteit, daar kom je hier niet mee weg. Voor beide valt wat te zeggen maar het is wel typerend voor de groei van Samsung. Wat mezelf betreft: tijdens mijn DHL-tijd trok ik met mijn vrouw drie maanden met rugzak door Latijns-Amerika. Bij Samsung ligt dat lastiger maar hier vliegen de dagen voorbij. Het team heeft een ongelooflijke drive, ik krijg er veel energie van. Koreanen vallen overigens ook niet te vergelijken met Japanners of Chinezen. Ze zijn veel rechter voor z’n raap. Eigenlijk zijn ze net zo eigenwijs als wij en daarom combineert dat prima.’

Bestaat er nog een “Guus Hiddink-effect”?

‘Niet dat ik weet. Maar wie weet speelt het in achterhoofden wel mee.’

Bij Samsung zit je aan de andere kant van de tafel weer tegenover DHL. Is dat niet vreemd?

‘Ik had bij DHL niet te maken met Samsung maar het klopt natuurlijk dat ik nu een verlader ben. Ik ben er erg blij mee dat ik de andere kant ken, daarom weet ik ook hoe belangrijk het is om als supplier de ruimte te krijgen om mee te denken. Hetzelfde geldt feitelijk voor ons richting onze klanten. Ik wil samen met ze en met onze Sales om tafel zitten. Dat is een klus want wij hebben voor ieder land een eigen verkoopafdeling. Het belang is echter evident. Zoals tegengaan van “overpromising” door Sales. Maar ook om onze supplier beter in staat te stellen om in te gaan op onze te verwachten verkoopvolumes. Zeker omdat we met het probleem van te weinig wielen zitten. Dat kan één supplier niet onbeperkt op zich nemen.’

Hoe zit het met samenwerking met de andere Samsung-divisies?

‘We werken nauw samen en zijn op zoek naar een nóg hogere graad van efficiëntie. Het kan nu nog zijn dat er ergens twee Samsung-wagens arriveren zonder dat we dit van elkaar weten. Het kan gewoon allemaal niet in één keer. Voortdurend speelt die strijd met de enorme groei.’

Werkt Samsung volgens een bepaalde logistieke theorie?

‘Six Sigma, Sins en GPPM spelen een belangrijke rol maar dat is geheel geïntegreerd in een eigen procedureboek dat wereldwijd wordt toegepast. Weer ben ik daarvan onder de indruk.’

In hoeverre ben jij vrij om eigen beslissingen te nemen?

‘Dat gaat heel goed. Mijn directe baas, een Koreaan, zit hier in Delft direct naast me en zoals gezegd hoor ik vooral: “Fix it!” Zo ben ik momenteel bezig met een eigen project rond de aanvoer van de goederen. Mijn domein begint met de plek waar het schip aankomt. Dat was altijd in Rotterdam, maar op kleinschalige voet schakel ik nu ook Amsterdam in. Die haven is weliswaar niet geschikt voor de grootste schepen maar we spreiden het risico

'Eigenlijk zijn Koreanen net zo eigenwijs als wij en daarom combineert dat prima' ◀



hiermee. Als alles via Rotterdam binnenkomt en het is mis op de A15, dan kun je met een flink probleem zitten. Bovendien draait de ECT Terminal er op de toppen van haar capaciteit en dat benauwt me.'

En Antwerpen, dat ligt toch ook niet ver van Tilburg?

'De afvoer in het weekend is er lastig. Voor ons is dat een belangrijk argument aangezien veel schepen binnenkomen op donderdag of vrijdag. Bovendien is de Schelde lang, het kost je vergeleken met Rotterdam zo een dag extra. Bij Amsterdam geldt dat eveneens maar daar spelen ook meer positieve argumenten.'

Houd je je ook bezig met die noordroute naar Azië die laatst vanwege de milde temperaturen open ging?

'Ik volg het wel maar als we daartoe overgaan, krijgen we dat weer opgelegd vanuit Korea.'

Wie rapporteren er aan jou?

'De leider van het tienkoppige Samsung-team in Tilburg, hij

onderhoudt het contact met de suppliers. Daarbij in Delft de managers van de afdelingen Claims, Business Development, Customs & Trade en Security. De laatste heeft veel te maken met diefstal en dat is voor ons echt een groot probleem. Ook in Nederland en dan spreek ik vooral van het gebrek aan goed bewaakte parkeerplaatsen. Die oplossing ligt overigens bij de carrier, vind ik. Desalniettemin voeren ook wij zeer uitgebreide veiligheidsmaatregelen maar het mag duidelijk zijn dat die ook zeer geheim zijn. Wel kan ik aangeven dat we trucks soms begeleiden, dat alle wagens zichtbaar zijn met GPS en dat we samenwerken met lokale overheden.'

Laatste vraag: waar zie je jezelf over vijf jaar?

'Hier bij Samsung, ik gedij goed binnen een grote organisatie. Eventueel wil ik ook wel in het buitenland werken. Op dit moment kijk ik naar mijn huidige functie en dan wil ik over vijf jaar in staat zijn om de hoogste mate van dienstverlening te leveren voor een concurrerend bedrag. Heb ik daarvoor vijf jaar nodig? Nee, maar Samsung blijft innoveren dus doen wij dat ook.' ◀