



NDL

## Concurrentie met België wordt groter

► De verschillen tussen België en Nederland zijn stukken kleiner geworden in de loop der jaren. Dat was de hoofdconclusie van middag waarop de resultaten van het benchmarkonderzoek naar het vestigingsklimaat van Nederland werden gepresenteerd. 'Nederland en België liggen dicht tegen elkaar aan', zei Patrick Haex van Buck Consultants, die het onderzoek in opdracht van Nederland Distributieland uitvoerde.

Uit vergelijkend onderzoek tussen 21 Europese logistiek vestigingslocaties blijkt dat Nederland binnen Europa de ranglijst van aantrekkelijke logistieke vestigingslanden aanvoert. Op gebied van totale supply chain-kosten staat Nederland op 1, maar we worden op de voet gevolgd door



Volgens Dirk 't Hooft, algemeen directeur NDL, kan Nederland met intermodaliteit veel landen verslaan.

## CSCMP

### Meeste nieuwe leden voor Benelux

De Council of Supply Chain Management Professionals heeft de hulp ingeschakeld van de zogenoemde roundtables, discussieforums waarbij gemeenschappelijke problemen en ideeën worden gedeeld, om nieuwe leden te werven. De Benelux Roundtable kreeg een cheque ter waarde van 500 dollar, omdat deze internationale CSCMP Roundtable de meeste nieuwe leden erbij heeft gekregen sinds begin 2007. Ron Roest van CEVA (links), president van de Benelux roundtable, nam de cheque in ontvangst.



België. 'De concurrentie komt naderbij', zei ook Bas Pulles, waarnemend directeur van het Netherlands Foreign Investment Agency, die het eerste exemplaar in ontvangst nam. Hij vertelde over een Maleisische cacaofabriek die een vestiging overwoog te openen in Nederland. 'Ze kwamen naar ons met de vraag: "Berlijn biedt ons gratis grond en zoveel subsidie. Wat biedt Nederland?" Nederland is fiscaal en qua integrale transportkosten aantrekkelijk, maar we verliezen projecten op grondprijzen en subsidies.'

De gemeenten zouden hier lering uit moeten trekken en zich niet rijk moeten prijzen. 'Hoge grondprijzen zijn kortetermijngewin, maar langetermijnverlies voor vestigingsplaatsen', vindt Dirk 't Hooft, algemeen directeur van Nederland Distributieland. Er zijn immers genoeg concurrerende vestigingsplaatsen.

Daarnaast heeft de congestie op de Neder-

landse wegen een negatieve invloed. Volgens hem kunnen we een hoop landen verslaan met intermodaliteit zolang onze knooppunten zich goed ontwikkelen. Tot slot liet 't Hooft blijken een beetje jaloeers te zijn op de Vlaamse overheid. 'Die gaat er echt voor. Ik zou graag willen dat onze staatsecretarissen ook op het vliegtuig stappen.'

VIL

### 4PL: kostenreductie of juist niet?

► Levert het fourth party logistics providers (4PL)-concept nou wel of niet een kostenreductie op? Noch de literatuur noch de praktijk geeft een eenduidig beeld van het 4PL-concept. Het Vlaams Instituut voor de Logistiek nam het vraagstuk onder de loep in zijn nieuwste VIL-

## VERENIGINGSAGENDA

### 7 FEBRUARI

**Verkiezing Logistiek Manager van het Jaar 2007**  
Van Nelle Ontwerpfabriek, Rotterdam  
Organisatie: Stichting Logistiek Manager van het Jaar  
www.logistiek-managervanhetjaar.nl

### 3 APRIL

**Dutch Sourcing Awards**  
Huis ter Duin  
Organisatie: NEVI  
www.dutchsourcing-awards.nl

### 17-18 & 19-20 MAART

**SCOR training**  
Amsterdam

Organisatie: Supply-Chain Council  
www.supply-chain.org

### 10-11 APRIL

**VNSGISAP Gebruikersdagen**  
MECC, Maastricht  
Organisatie: VNSG  
www.gebruikersdagen.nl

### 23-25 APRIL

**CSCMP Europe 2008**  
Crowne Plaza Le Palace Hotel, Brussel  
Organisatie: CSCMP  
http://cscmp.org/

### 3 JUNI

**Nationale Distributie Dag**  
Tilburg

Organisatie: Nederland Distributieland  
www.ndl.nl



# Spare parts manager Bill Gates

door Jan Willem Rustenburg

series. Verschillende aspecten, van definitie en karakteristieken over werkwijze tot verloning, komen aan bod.

4PL's sluiten strategische partnerships af met klanten en zorgen voor een geoptimaliseerde logistieke organisatie, met focus op de informatiestromen. Een 4PL is asset-neutraal en beschikt daarom over uitgebreide, up-to-date kennis en vaardigheden. Bovendien vereenvoudigt één contactpunt het beheer van de logistieke dienstverlening en legt verantwoordelijkheden voor de activiteiten duidelijk vast. De optimalisatie van de logistieke keten en de synergie-effecten tussen verschillende 4PL-inleners hebben een kostenbesparend effect. Deze besparingen zouden echter grotendeels teniet worden gedaan door de extra kosten van de 4PL-provider. Een ander discussiepunt is dat het inhuren van een 4PL betekent dat de verlader in mindere mate hoeft te investeren in logistieke expertise. Hierdoor is de verlader afhankelijk van de dienstverlener en is het moeilijker de toegevoegde waarde van de dienstverlener in te schatten.

De VIL draagt hiervoor twee hulpmiddelen aan om controle te houden over deze valkuilen. Allereerst garandeert een eigen supply chain manager dat strategische kennis in huis blijft. Deze kan de rol van facilitator aannemen tussen de dienstver-



lener en de verschillende afdelingen die instaan voor interne aanvaarding van verbetertrajecten.

Daarnaast kan de verlader de verloning van de 4PL-provider laten hangen van de prestaties. Deze wordt dan financieel beloofd indien hij verdere kostenbesparingen realiseert. Zo kunnen verladers zich blijvend verzekeren van de toegevoegde waarde van een 4PL-provider. <

O nlangs had ik het genoegen een training te mogen geven voor vijftien senior service/logistics managers. Uiteraard kwam het onderwerp spare parts-management ter sprake. Het bleek dat negen van de elf vertegenwoordigde bedrijven de voorraden spare parts besturen met Excel of Access.

Deze bedrijven kenmerken zich allemaal door globale operaties. Service wordt beschouwd als zeer belangrijke *profit driver*. Het gezamenlijk werkkapitaal bedraagt zeker meer dan 1 miljard euro. Spare parts worden unaniem gezien als voorwaardelijk voor een succesvolle serviceoperatie.

En dan toch Excel? Dat is op zijn minst merkwaardig gelet op de grote strategische en financiële belangen van service en spare parts. Toch zijn er wel verklaringen voor. Zo ondersteunen de meeste ERP-systemen serviceoperaties bij lange na niet voldoende. Met hun MRP-kern zijn ze daar ook niet voor gebouwd. Daarnaast blijken geschikte *add-ons* nogal aan de prijs (meer dan 1 miljoen euro). In het verlengde hiervan zijn de meeste ICT-managers geen fan van *add-ons*. Ook speelt het ondergeschikte belang van service een rol. Vaak is de spare parts-organisatie een *cost center*; legitimatie voor aankoop van een *add-on* is dan moeilijk aan te tonen vanuit een businessperspectief.

Bovengenoemde problemen zijn oplosbaar, omdat ze technisch en organiek van aard zijn. Maar er is meer aan de hand. Serviceoperaties zijn heel moeilijk te standaardiseren. Dit fenomeen manifesteert zich in het gebruik van tools waarmee je kan 'tunen en tweeke'. Excel is daar een mooi voorbeeld van. Delphi is al wat gelijker.

Ik vind dat er meer geïnvesteerd moet worden in gebruikersvriendelijke engineeringplatforms. Hiermee modelleren gebruikers hun eigen omgeving. Deze bedrijfsspecifieke modellering is cruciaal voor effectieve aansturing van de serviceoperatie. Overigens is de integratie van deze platforms met de ERP-*backbone* een aandachtspunt. Maar juist dit is oplosbaar met gestandaardiseerde protocollen. Verdere investeringen in ERP-systemen op dit gebied lijken me kansloos. Bill Gates moet vooral zijn huidige producten nog een beetje beter maken.



dr. ir. Jan Willem Rustenburg is partner bij Godian Logistic Experts [www.godian.nl](http://www.godian.nl)