



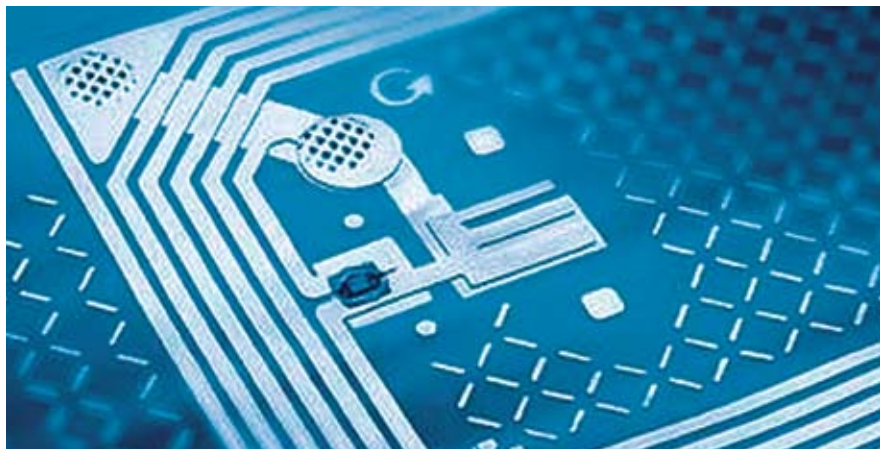
RFID redder in nood tijdens logistieke herfst



Om welke nieuwe technieken kun je als Supply Chain Manager niet heen? Dat was de centrale vraag op het congres 'Emerging Technologies in Logistics; kansen en bedreigingen voor integratie & samenwerking in de keten', dat vLm Regio Midden op 9 november had georganiseerd in Kas-teel De Vanenburg in Putten.

'We moeten onze logistieke processen zo inrichten dat we met zo min mogelijk personeel toekunnen, want er breekt een periode van personeeltekort aan.' Met deze weinig hoopgevende woorden opende Hugo Roos, voorzitter van vLm, het congres en onderstreepte daarmee het belang van de implementatie van nieuwe technologieën. 'Er is te weinig geïnvesteerd in logistieke systemen. De komende tijd breekt de logistieke herfst aan', somberde hij verder.

Andere sprekers, waaronder Sander de Ridder (CEO van Capture Tech) en Rover van Mierlo (directeur Logistiek Onderzoek & Ontwikkeling bij Schuitema),



beurden het publiek vervolgens op met gepassioneerde verhalen over de veelbelovende toekomst van de RFID-chip. Zo heeft boekhandel Selexyz (voorheen BGN) RFID al succesvol geïmplementeerd. Elk boek in de winkel bevat een chip, waardoor vooral het voorraadbeheer enorm is vergemakkelijkt. Als een boek op een verkeerde plek wordt teruggelegd, kan het systeem het toch snel terugvinden. Op marketingtechnisch vlak biedt RFID ook veel mogelijkheden. Wanneer een klant bijvoorbeeld een reisboek uit de kast pakt, kan op de computerdisplay boven de plank een advertentie van een reisbureau worden getoond.

Voor de levensmiddelenindustrie zitten er nog flink wat haken en ogen aan RFID, zo

vertelde Van Mierlo van Schuitema. Zijn bedrijf heeft een proef achter de rug met RFID-chips op voorverpakte groenten, onder andere om de schapbeschikbaarheid te verbeteren. Merkwaardig genoeg verschilde de leesbetrouwbaarheid van de chips per soort groente. Zo scoorde krulsla erg goed, maar bamigroente en huts-pot hadden een leesbetrouwbaarheid van onder de 70 procent, terwijl 99 procent de minimum vereiste is.

Krulsla en bami

Uit het betoog van De Ridder was al gebleken dat RFID vooral in omgevingen waarin veel metaal, vloeistoffen en elektrische motoren aanwezig zijn, nog veel problemen geeft voor de apparaten die het RFID-signaal moeten ontvangen en verwerken. Toch spoorde Van Mierlo zijn logistieke vakgenoten aan om vooral te innoveren en het gebruik van RFID uit te proberen. 'Hoewel de technologie nog problematisch is, was ons onderzoekstraject een ontdekkingsreis die heel veel kennis en inzicht over onze eigen keten heeft opgeleverd.'

Al moest worden geconcludeerd dat de techniek achter RFID nog in de kinderschoenen staat en nog lang niet overal toepasbaar is, maar dat het toch belangrijk is dat wordt begonnen met investeringen en experimenten; de techniek levert op de lange termijn immers allerlei voordelen op. Overigens moet je als Supply Chain Manager vooral niet alle ins & outs over de techniek willen weten: 'Laat die maar lekker onder de motorkap van je IT-manager zitten', luidde het advies.

DHL HEEFT VEILIGSTE MAGAZIJN

Het magazijn van DHL Exel Supply Chain in Bergen op Zoom is uitgeroepen tot het Veiligste Magazijn van 2006. DHL heeft de voorkeur gekregen boven de andere genomineerden Akzo Nobel Car Refinishes in Sassenheim en The Greenery UK in Maasland.

Het juryrapport roemt vooral de scheiding van verkeersstromen. In het orderversameling gebied zijn bijvoorbeeld aparte gangpaden gecreëerd voor de orderpickers en de reachtrucks die de picklocaties moeten aanvullen. Deze maatregel vergt meer ruimte en kost dus geld, maar DHL heeft die investering voor lief genomen.

Een ander sterk punt van DHL is de grote



DHL warehouse-manager Ralph Hendrix neemt de prijs in ontvangst van juryvoorzitter Vermunt

mate van orde en netheid. Elk hulpmiddel, van schaar tot reachtruck, heeft zijn eigen plek in het magazijn. Overal hangen 'cleaning stations' en lijsten waarop wordt afgetekend wat is schoongemaakt. Een opgeruimde werkplek stimuleert gestructureerd en veilig werken, is de overtuiging van de jury.



Logistieke speeddating

Recruiters ontmoeten studenten



Tien minuten de tijd kregen recruiter en student om elkaar te leren kennen. Daarna ging de toeter – muziek van de Dukes of Hazzard – en kon iedereen naar het volgende gesprek. Manpower organiseerde samen met de vLm Young Professionals, studievereniging Transito van de Erasmus Universiteit Rotterdam een logistieke speeddate-avond.

De twaalf recruiters van de logistieke bedrijven hadden vooraf inzage gekregen in de curricula vitae van de studenten Logistiek en konden hun voorkeur aangeven met wie ze wilden speeddaten.

SCM Supply Chain Magazine schoof aan bij het gesprek tussen Michelle Vanmol, recruiter bij het petrochemische bedrijf Sabic, en laatstejaars studente Ineke de Ruiters. De Ruiters wil graag weten wat haar internationale carrièremogelijkheden zijn binnen de verschillende bedrijven. 'Ik word geboeid door verschillende culturen', laat zij in het gesprek weten. Ze geeft aan dat ze wel geïnteresseerd is in export, waarop Vanmol uitlegt dat er nog meer mogelijkheden zijn: import of een coördi-

nerende functie of planning. Ze vertelt er ook bij dat mensen die willen doorgroeien zich breed moeten ontwikkelen. 'Specialisten blijven op hun plek', aldus Vanmol. Niet iedere student was met een gerichte vraag gekomen. Sommigen kwamen hierdoor bedrogen uit, doordat ze van de recruiter geen kans kregen om zelf vragen te stellen. 'Ik was gekomen om meer te weten te komen, maar ik weet nu eigenlijk nog steeds niets', verzucht een van de studenten na afloop.

Frankfurt grootste concurrent Schiphol



Luchtvracht is niet alleen belangrijk voor Schiphol maar ook voor de luchtvaartmaatschappijen en voor de Nederlandse economie. Dat was de belangrijkste boodschap van het seminar 'Gevleugelde vracht' van Nederland Distributieland op 21 november.

'Luchtvracht zorgt op Schiphol voor 11.000 directe banen, indirect 25.000', vertelde van Ad Rutten, directielid van de Schiphol Goup. 'En een passagiersvliegtuig zonder vracht levert gemiddeld 10 procent verlies op, met vracht 5 procent winst. Vrucht levert gemiddeld 40 euro



per passagier op bij inzet van combideckvliegtuigen. De luchtvracht in Europa zal blijven groeien met circa 6 procent per jaar. Vrucht vertegenwoordigt vier procent van de vliegbewegingen op Schiphol, maar een kwart in geluidsproductie', schetste Rutten het dilemma en de noodzaak stilere vliegtuigen in te zetten.

Kees Verweij van TNO gaf de concurrentiepositie van Schiphol als Europese vrachtluchthaven weer. 'De grootste concurrenten van Schiphol zijn Frankfurt, Parijs en London Heathrow. Het belangrijkste concurrentievoordeel van Nederland is de multi-mainport met verschillende modaliteiten van Schiphol tussen de grote zeehavens van Rotterdam en Amsterdam.'

Niels Sneek, directeur Sales & Business Development bij logistiek dienstverlener Jam de Rijk, legde uit hoe zijn bedrijf een bijdrage levert aan de concurrentiepositie van Schiphol. 'Dagelijks hebben we zeshonderd vrachtauto's op de weg voor Air Cargo. Vluchtnummers worden doorgetrokken tot en met de trucks. En we leveren flexibiliteit bij omleiding van vliegtuigen bij bijvoorbeeld mist.' Hoewel Frankfurt zich voor 70 procent op Oost-Europa richt, ziet Sneek deze luchthaven toch als de grootste concurrent van Schiphol en ook de betere: 'Frankfurt heeft als natuurlijk voordeel de ligging van de snelwegen, de tweede locaties plus goede verbinding en een goede bewegwijzering voor de chauffeurs.'

Dirk 't Hooft, algemeen directeur van NDL, gaf Nederland de aanbeveling zich als 'Global Mainport' te positioneren en met deze strategie te profiteren van de combinatie van een sterke luchthaven met sterke zeehavens.

VERENIGINGSAGENDA

29 JANUARI

Event: Gratis rondleiding RFID bij Vanderlande Innovation Centre

Locatie: Veghel

Organisatie: AICC

www.aicc.nl

8 FEBRUARI

Event: Verkiezing Logistiek Manager van het Jaar 2006

Locatie: Van Nelle Ontwerpfabriek, Rotterdam

Organisatie: Stichting Logistiek Manager van het Jaar
www.logistiekmanagervanhetjaar.nl

20 MAART

Event: Seminar 'Lifecycle costs & Logistics'

Locatie: nader te bepalen

Organisatie: vLm Regio Oost
www.vlmnet.nl

25 APRIL

Event: vLm Voorjaarscongres (o.v.b.)

Locatie: nader te bepalen

Organisatie: vLm
www.vlmnet.nl

9-11 MEI

Event: CSCMP Europe 2007

Locatie: Hotel Le Méridien

Montparnasse, Parijs (F)

Organisatie: CSCMP

<http://cscmp.org>

31 MEI

Event: 6e Nationaal SCM Congres

Locatie: nader te bepalen

Organisatie: vLm
www.vlmnet.nl

8 JUNI

Event: vLm Golfdag 2007 (o.v.b.)

Locatie: nader te bepalen

Organisatie: vLm
www.vlmnet.nl

**SUPPLY CHAIN COUNCIL****Financiën en Supply Chain Performance**

Hoe kunnen financiële beslissingen worden gelinkt aan Supply Chain Performance? Dat was een van de vraagstukken die werden behandeld tijdens de Supply Chain Council User Group meeting bij DCE Consultants in Schiphol-Oost.

Enrico Camerinelli, European Supply Chain Council Director and Chief Analyst, leidt de discussie in met een presentatie. Volgens Camerinelli spreekt de Chief Financial Officer (CFO) van operating cycle, cash-to-cash cycle en Economic Value Added (EVA). 'De CFO begint te begrijpen dat effectief Supply Chain Management een integrale rol speelt in financieel succes', zegt Camerinelli. 'Onderzoek van UPS Consulting wijst uit dat 34 procent van de CFO's een grotere leiderschapsrol hebben genomen in Supply Chain Management. En 49 procent denkt dat ze dit binnen twee jaar doen.'

Echter, volgens Camerinelli leveren Supply Chain Managers te weinig inzicht in Supply Chain financiën. Aan de hand van de zogenoemde EVA-boom en het Dupont-model, een techniek die gebruikt wordt om de winstgevendheid van een bedrijf te analyseren door gebruik van traditionele hulpmiddelen voor prestatie-management, legt hij vervolgens uit hoe bepaalde parameters in de Supply Chain invloed hebben op de EVA. Hij noemt de EVA-boom, een schema waarin de elementen waaruit de EVA bestaat zichtbaar worden gemaakt, ook wel de Bill of Materials van financiële managers.

Verder vertelt Camerinelli uitgebreid over de vernieuwingen binnen de Supply Chain Council, waaronder de ontwikkeling van een xCor-model. Dit model integreert het SCOR-model met het DCOR-, MCOR- en CCOR-model.

ANDER DIENSTVERLENINGSMODEL

door dr. ir. Jan Willem Rustenburg

Ik vraag me geregeld af waarom de copier business qua servicelogistiek toch zo ver voor loopt en blijft op andere sectoren die kapitaalgoederen leveren. Kopieerapparaten worden namelijk al lang niet meer verkocht, ze worden 'geleased', waarbij de klant een vast bedrag betaalt per kopie. De klant koopt een dienst, in plaats van een product. De voordelen zijn legio met als belangrijkste; de verantwoordelijkheid en zorg voor een werkend kapitaalgoed blijft bij de leverancier en de klant richt zich op zijn core business.

Waarom ontwikkelt deze trend zich maar zo traag in andere markten van kapitaalintensieve producten, ondanks het succes ervan bij de kopieerapparaten? Ligt het aan het feit dat de klant daar nog niet naar vraagt? Of zijn leveranciers niet bereid om die dienstverlening te leveren? Waarschijnlijk een combinatie van deze aspecten.

Een Original Equipment Manufacturer (OEM) die zijn producten nog steeds met een beperkte marge verkoopt, om vervolgens flink te verdienen aan de verkoop van spare parts en andere after sales services, heeft geen behoefte aan een onzekere toekomst. Dit andere business model betekent namelijk nogal wat: een zwaardere financiering, een langere terugverdientijd, verantwoordelijkheid voor de goede werking van zijn product en een productontwikkeling gericht op lage levensduurkosten. En tot slot: hij moet zich bekwamen in onderhoud en servicelogistiek, een voor hem onbekend terrein.

Ook aan de klantzijde kijkt men nog wantrouwend naar deze vorm van dienstverlening. Zij kennen het gebruik en onderhoud veel beter, overzien de voordelen nog onvoldoende, kijken op tegen de personele consequenties, et cetera. Het is nog al wat om je over te leveren aan een producent.

Hoe doorbreek je deze patstelling? Wie neemt het initiatief? Wie het weet mag het zeggen. Ik denk geen standaard recept, want iedere branche is weer anders. Wat in ieder geval helpt, is je te verdiepen in de resultaten die zijn behaald in de wereld van kopieerapparaten. En dan eens praten met je leverancier of klant. Samen de win-winpotentie van een ander dienstverleningsmodel verkennen. En mocht daarin een bemiddelende of katalyserende rol nodig zijn van een derde, dan is er altijd wel een adviesbureau te vinden.



dr. ir. Jan Willem Rustenburg is partner bij Gordian Logistic Experts