

Optimale logistiek streekproducten vergt samenwerking

De logistiek rondom de kleinschalige markt van streekproducten is kostbaarder dan logistiek in de reguliere levensmiddelenketen. Bij sommige organisaties bedragen die kosten zelfs een kwart van de omzet, terwijl dat in de reguliere handel rond de 6 procent ligt. Deels komt dat door schaalgrootte, maar waarschijnlijk valt er nog winst te behalen.

Dat blijkt uit een onderzoek van de WUR in opdracht van de Taskforce Multifunctionele Landbouw. Negen van de belangrijkste organisaties die streekproducten verhandelen werkten eraan mee. Ze zijn onder te verdelen in drie categorieën: leveranciers aan detailhandel, leveranciers aan horeca en leveranciers rechtstreeks aan huishoudens, zoals webwinkels.

Een eerste verkenning geeft aan dat logistieke kosten besparingen mogelijk zijn op vier gebieden: door gezamenlijk transport, door te leveren aan een grootverbruiker met bestaande fijnmazige distributie, door gezamenlijke distributiecentra en door bestel- en factureringssystemen te optimaliseren en te delen.

Distributie

Op het gebied van een gezamenlijke distributie valt vooral in Midden-Nederland winst te behalen, waar acht van de negen organisaties los van elkaar klanten bevoorraden. Sommigen doen dat via de TNT of andere dienstverleners, de meesten doen het zelf. Geen enkele partij kan meeliften op het in Nederland zeer goed georganiseerde netwerk van logistieke dienstverleners, omdat de bestellingen te klein zijn. „Die werken met vrachtwagen-hoeveelheden. Wij hebben colli pakket hoeveelheden en komen nooit aan deze volumes”, aldus Miriam van der Kolk, een van de deelnemers. Door de bestellingen van elkaar echter te combineren zouden kilometers en dus kosten bespaard kunnen worden.

De organisaties hebben verschillende levertijdstoppen en frequenties. De meeste beleveren detailhandel en huishoudens in de tweede helft van de week, Dit geeft de mogelijkheid om vaker per week te leveren, cruciaal voor verswaren en voor klanten die weinig opslagruimte hebben. Een belangrijk aandachtspunt daarbij is echter dat voor sommige organisaties de chauffeur als ambassadeur wordt beschouwd. Het is degene die bij de producent en afnemer, en zelfs bij de consument komt, en dus een hele directe lijn vormt. De chauffeurs van Willem en Drees bijvoorbeeld, die hebben ook kennis van zaken. Nadeel is dat daarmee hun logistieke kosten verhoudingsgewijs hoog liggen.



WUR-onderzoeker Han Soethoudt: „Het is een keuze of je gaat voor service of voor goedkoop. Als je samen wilt leveren moet je qua profiel wel op een lijn zitten.”

Streek & Smaak Verbond geeft als één van de deelnemers aan dat zij expliciet hebben gekozen voor het inkopen van onafhankelijke logistieke dienstverlening. „Daarmee leggen we de verantwoordelijkheid voor goed vervoer bij de transporteur. Onze systematiek is er op ingericht dat de chauffeur geen kennis van het product hoeft te hebben. Maar we merken wel dat onze horecaklanten gewend zijn dat zij bij vragen/opmerkingen in eerste instantie de chauffeur aanspreken. Dat vraagt meer telefonische aandacht bij klantcontact”, aldus woordvoerder Miriam van der Kolk.

Distibutiecentra

Voor veel organisaties is werken met een loodslocatie (een distributiecentrum oftewel DC) een efficiënte wijze om de opgehaalde producten op bestelling uit te kunnen leveren.

Bij steekproducten is de investering voor de omvang van de goederenstroom relatief groot.

Gezamenlijke distributiecentra zouden de loonkosten en investeringskosten kunnen drukken. Eén man die voor meerdere organisaties voorraden bijhoudt en bestelorders voorbereidt (orderpicking), kost net zoveel als iemand die dit voor één organisatie doet maar daar niet full time mee bezig is. Maar als hij met meerdere bestelsystemen en leverfrequenties werkt, kan het wel lastig zijn.

Volgens de deelnemers zou dat ook op versgebied een mogelijkheid kunnen zijn, volgens Soethoudt zijn versproducten moeilijker. Dit vanwege een grotere omloopsnelheid en kortere houdbaarheid, plus het moeilijkere tracking en tracing van de vaak onverpakte producten.

Willem en Drees, dat regionaal groente en fruit aan supermarkten levert, heeft nu een eigen distributiecentrum, en in de zomer twee, maar ziet wel wat in samenwerking. Drees Peter van den Bosch: „We zouden de DC graag delen. Hoe meer DC's je in het land hebt, hoe dichter je bij de consument kunt zitten en hoe minder voedselkilometers. Het is ook efficiënt vervoer te delen, zeker met een partij die eigen wagens heeft staan, maar ze niet ten volle benut. Gekoelde leveringen zijn verder alleen op vrachtwagenhoeveelheden in te huren.” Hij is niet bang voor verlies van klanten aan de inwonende en eventueel op vervoergebied samenwerkende partij. „Ieder heeft zijn eigen specialisme. Wat wij kunnen, kan niet iedereen.” Bij het Streek & Smaak Verbond vindt het verzamelen van de bestelling onderweg plaats. Daardoor vindt er maar heel beperkt cross docking plaats. „Dat kan omdat we in een exclusievere, niche markt werken, maar ook voor ons is het voor bepaalde producten interessant om via een DC structuur te werken”, vertelt Miriam van der Kolk.

Samenwerking groothandel

De mogelijkheid van samenwerking met een bestaande horecaleverancier zou de markt heel goed kunnen vergroten, omdat steeds meer horeca en bedrijfskantines - op verzoek van hun klanten - streekproducten op het menu willen zetten. Het mes snijdt dan aan twee kanten: streekproductenleveranciers gebruiken hun goede connecties met de producenten, de hoofdleverancier krijgt extra tevreden klanten. Soethoudt: „Nadeel is dat de producten vaak wel eerst aan het bedrijf verkocht moeten worden, anders mogen ze niet in hun vrachtwagens vervoerd worden. Dat zorgt voor extra kosten.”



Volgens programmaleider van de Taskforce Maarten Fischer is het klantcontact ook voor veel partijen een reden om zelf te blijven rijden. „Je verliest je relatie met de eindgebruiker. Iets wat voor beginnende bedrijven juist belangrijk kan zijn om zich te profileren.”

Bestel- en factureringssysteem

Als organisaties groeien, neemt ook de administratieve druk toe. De administratieve complexiteit van de kleinere streekproducten leveranciers zit in het afrekenen tegen soms wisselende seizoensprijzen met producenten, een grote variatie in het aantal artikelen door het jaar heen, en de daaraan gekoppelde facturatie aan klanten. Daarmee is niet elk willekeurig ICT-systeem dat een groothandel gebruikt ook bruikbaar voor streekproducten leveranciers. Het delen van een goed werkend bestel- en factureringssysteem zou daarom een vierde mogelijkheid zijn om de logistieke kosten te drukken. Het zou volgens de deelnemers en de onderzoeker niet wenselijk zijn allemaal op eenzelfde server te draaien. „Ieder wil toch zijn eigen invulling geven en niet geconfronteerd worden met bijvoorbeeld problemen met of overbelasting van het systeem door anderen”, meent Soethoudt. „Maar goede programma's uitwisselen helpt natuurlijk wel.”

Willem en Drees denkt ook dat winst valt te behalen met het delen van goede bestel- en factureringssystemen. „Wij hebben onlangs haar ingewikkelde bestel- en factureringssysteem geoptimaliseerd. Het is nu wel heel specifiek aangepast aan onze werkwijze, maar het programma AFAS kan ook voor anderen bruikbaar zijn. Ieder doet er zijn eigen ding mee.”

Duurzaam = gezamenlijk

Bij de verschillende opties is volgens de onderzoeker het beperken van de mogelijkheid van concurrentie wel een probleem. „Sommige organisaties proberen zich juist te onderscheiden door een efficiënt distributiecentrum of bestelsysteem. Dat valt dan weg. Anderzijds denk ik dat het in het belang van iedereen is om dergelijke kleinschalige, minder primair economisch ingerichte ketens mogelijk en betaalbaar te maken. Dit vanuit duurzaamheidsoogpunt.”

Vervolg

Het WUR-onderzoek geeft een idee van de overeenkomsten en verschillen tussen de partijen en mogelijke samenwerkingskansen. Volgens de deelnemers was er grote bereidheid tot samenwerken, enkele partijen verkennen hiertoe al de mogelijkheden. Ook kijkt de Taskforce of een eventuele vervolgbijeenkomst wenselijk is om tot concrete afspraken te komen.

Meer informatie

Wilt u meer weten?

Kijk op www.multifunctionelelandbouw.nl
of bel 0172 - 407702

