



Luc De Meyere is Managing Consultant bij VAN LOOY GROUP

De outsourcing boomerang.

Veel bedrijven hebben jaren geleden gekozen om zich te richten op hun core business en de logistieke activiteiten aan derden toevertrouwd. In Amerika is dit een gangbare praktijk. Het logistiek landschap wordt er bepaald door de relatief lage loonkost van magazijnmedewerkers en de weelde aan ruimte voor magazijnen. Veel Europese bedrijven hebben een beslissingscentrum in Amerika. Outsourcing werd een must.

Europese bedrijven konden niet weerstaan aan de initiële voordelen: gemiddeld tien procent lagere operationele kost, strategische flexibiliteit, off balance investeringen en arbeidsvoorwaarden ontkoppeld van de eigen CAO.

Het logistiek landschap in Europa verschilt van het Amerikaanse. Het distributienetwerk is fijnmaziger, de klanten diverser in taal en gebruik. Het aandeel fijnpicking is groter. Deze fijnpicking zorgt voor hogere operationele kosten dan initieel verwacht. Deze kosten kunnen sterk gedrukt worden door het invoeren van automatische systemen. Tal van Europese leveranciers hebben de laatste jaren verder gesleuteld aan automatische systemen voor fijnpicking. Hun mogelijkheden overstijgen de traditionele systemen als paternosters en miniloads. Niet elk systeem is overall met succes inzetbaar. De automatische oplossingen zijn operationeel zeer performant indien op de juiste wijze geïntegreerd in de logistieke processen. Ze hebben evenwel een investeringsplaatje dat minder past in het outsourcing concept.

De medaille heeft een keerzijde. De contracten die worden afgesloten met de externe dienstverleners zijn nooit allesomvattend. De extra prestaties komen bovenop de initiële kostenraming. De operationele kosten blijken uiteindelijk tien procent hoger te zijn dan vroeger. Daarnaast mist de opdrachtgever de controle op de prestaties en de directe mogelijkheid om de kwaliteit bij te sturen waar nodig. Sommigen hebben gekozen voor een all-in contract op basis van verhandelde volumes en opgeslagen hoeveelheden. Anderen opteerden voor een open boek formule « cost plus toeslag ».

De ervaring leert. Daar waar Van Looy Group in het verleden zijn klanten begeleidde in het outsourcing verhaal, worden we nu meer en meer gevraagd om de klant bij te staan in een insourcing verhaal. Voor beide verhalen hebben we een aanpak. Ze kunnen mits een goede aanpak leiden tot een success. In beide gevallen vereisen ze een goede analyse van de situatie, het optimaal afwegen van de automatiseringsmogelijkheden, het afstemmen van de werkmethodes, en het simuleren van alternatieve contractvormen versus de dienstverlener.

De nieuwe invloeden vanuit de Aziatische wereldmachten passen perfect in deze aanpak. Logistiek, het blijft boeien.

Meer info: luc.demeyere@vanlooy.com
Tel. 03 235 35 08 Web : www.vanlooy.com