

Amerikanen bestuderen Europese sierteeltlogistiek

Als het op “groot denken” aankomt, kijken Europeanen vaak naar Amerikaanse oplossingen. Maar als het aankomt op het creëren van een kosten besparende keten, kunnen de Amerikanen nog veel van ons leren. Daarom heeft Container Centralen deze herfst een groep van hun belangrijkste klanten uit de VS uitgenodigd voor een tweedaags bezoek aan Denemarken en Nederland. Sonny Costin, VS directeur bij Container Centralen: “Wij wilden dat onze klanten de visie zouden delen van wat mogelijk is voor de keten van de groensector in de VS, omdat onze zaken in de VS steeds verder uitbreiden.”

Automatisering en consistente kwaliteit

De groep bezoekers heeft twee telers bezocht: PKM (Denemarken) en Bunnik Plants (Nederland). Op beide productiebedrijven waren de deelnemers onder de indruk van het feit dat Europa een veel betere kwaliteit planten heeft in vergelijking met het kwaliteitsniveau in Amerika. Door de verregaande integratie van automatisering in het productieproces en klimaatsbeheersing, wordt deze uniformiteit en kwaliteit bereikt. Iets wat in Amerika door de lage arbeidslonen nog ondenkbaar is.

Geoptimaliseerde logistiek bij Alex Andersen

In Denemarken heeft de groep ook Alex Andersen bezocht, een succesvol transportbedrijf in Scandinavië met meer dan 200 vrachtwagens. Alex Andersen collecteert de producten op de productielocaties en verzamelt deze vervolgens op een centraal distributie depot. Vanaf dit depot worden de producten vervolgens rechtstreeks aan de handelaren geleverd. Alle producten worden geleverd op CC Containers waardoor dit tegen vaste kosten gerealiseerd kan worden. De prijsstructuur is gebaseerd op een systeem waarbij klanten een dagelijkse vergoeding betalen per CC container.

Een meer kostenbesparende productstroom

De Amerikaanse bezoekers vonden het Europese model verbazingwekkend. In de VS leveren de leveranciers hun producten rechtstreeks. Dit houdt in dat leveranciers planten kopen van de telers en deze rechtstreeks aan de winkels laten distribueren. Elke teler bezit en beheert hiervoor zijn eigen wagenpark.

In Europa is de keten van de sierteeltsector complexer met meer operators, zoals Alex Andersen. De Europese logistiekstructuur blijkt echter een stuk kostenbesparender te zijn. Een belangrijke reden hiervoor is dat de Europese leveranciers RTI's*, zoals de CC Containers, gebruiken.

* RTI staat voor *Returnable Transport Item*.

Middels het open CC Pool System kunnen de RTI's tussen de verschillende marktpartijen worden uitgewisseld of administratief worden overgeboekt. De RTI's kunnen worden gecollecteerd en worden ingeleverd bij verschillende CC-depots. Hierdoor kunnen de RTI's ook van het ene CC-depot naar elk ander CC-depot administratief worden 'getransfereerd'. Het retour halen van lege CC-containers, wat duur en tijdrovend is, wordt hier volledig mee geëlimineerd. Container Centralen heeft inmiddels naast zo'n 200 Europese depotlocaties, ook depots in Midden-Amerika, Azië & Amerika.

Het gebruik van eigen RTI's, zoals in Amerika, is minder flexibel voor leveranciers en in het hoogseizoen kan het leveren van genoeg producten voor problemen zorgen. Daarnaast is het prijzig om te investeren in de aanschaf van een groot aantal transportartikelen puur en alleen om aan de hoge vraag in het hoogseizoen te voldoen.

GASA en Aalsmeerse bloemenveilingen

De Amerikaanse bezoekers hebben ook een bezoek gebracht aan GASA in het Deense Odense en aan de bloemenveiling in Aalsmeer. De bloemenveiling was een boeiende ervaring voor de bezoekers, aangezien de Amerikaanse leveranciers slechts een keer per jaar over de prijs onderhandelen en dan ook nog aan handen en voeten gebonden zijn.

[Vignette:

“In de VS wordt er slechts een keer per jaar over de prijs onderhandeld en de kopers hebben het product dan nog niet gezien. Dit houdt in dat wij in het algemeen een lagere prijs krijgen voor ons product. Dave Iverson, McCorkles]

De Aalsmeerse bloemenveiling is ook een goed voorbeeld van hoe telers verschillende opties wordt gegeven waarop zij hun producten aan de markt kunnen aanbieden. Daarnaast wordt duidelijk hoe zowel leveranciers als kleinhandelaren voordeel kunnen halen uit joint ventures tussen de partijen.

Drie succesvolle bedrijfsmodellen

Tijdens hun bezoek aan Bøg Madsen in Nederland deed de groep bezoekers kennis op over een zeer krachtig bedrijfsmodel. Bøg Madsen is gespecialiseerd in het verzamelen van planten en goederen op hun eigen locaties waar deze verkoopklaar worden gemaakt, voordat de producten naar de klanten worden gedistribueerd. Het bedrijf maakt gebruik van de nieuwste technologieën om de beste logistieke oplossingen te creëren en individuele conceptoplossingen te maken voor de gefragmenteerde Europese markt. Bij OZ Planten heeft de groep gezien hoe één exporteur bestellingen kan creëren voor vele kleinere handelklanten, zelfs self-shelfbestellingen, wat in de VS nooit gebeurt. Een bezoek aan het Intratuin verdeelcentrum in Aalsmeer en een winkelvestiging van Intratuin sloot de cirkel van de keten van de sierteelsector in Europa.

[Vignette:

Sonny Costin, directeur bij Container Centralen: “Leveranciers in de VS aarzelen om gehuurde RTI's te gebruiken en mee te doen aan ons poolsysteem, zelfs als dat een aanzienlijke besparing op hun logistieke kosten zou betekenen. Het zou echter een grote verandering betekenen voor de manier waarop zij nu werken, omdat de logistiekstructuur in Amerika heel anders is dan die van Europa”.]

Over Container Centralen

Container Centralen a/s is een van de toonaangevende Europese leveranciers van logistieke systemen. Zij richten zich voornamelijk op de spelers van de Europese bloemen- en plantenindustrie en daarnaast op de voedselindustrie, groothandelaren en retailmarkten. Het is de missie van Container Centralen om de vaak complexe logistieke handelingen zo eenvoudig mogelijk te maken voor de klanten die deze op een dagelijkse basis gebruiken.

Naast Returnable Transport Items (RTIs) zoals de CC Containers (trolley's voor het vervoer van bloemen en planten), de CC-Rolcontainer (voor het vervoer levensmiddelen), de CC-Rolly & CC-Trolly (voor het vervoer van de CBL-kralen), biedt Container Centralen een aantal services die de ketens van klanten optimaliseren, zoals de CC Collectie Service, de CC Balance Service, en CC Transfer Service.

Vandaag de dag heeft Container Centralen a/s ongeveer 110 mensen in dienst op kantoren in vele plekken in Europa en de VS. Container Centralen heeft meer dan 22.000 klanten en ongeveer 80.000 gebruikers in meer dan 40 landen. Container Centralen behaalde in 2006 een omzet van 53,5 miljoen euro.