



GROENEWOUT

Transport; kostenpost of klantenservice?

Transport is een wezenlijk onderdeel van de klant-propositie van elk bedrijf. Vanuit de klant gaat het om vragen zoals: Met welke frequentie gaat de leverancier mij leveren? Is de doorlooptijd marktconform? Hoe goed worden afspraken over aflevermomenten nagekomen? Komen producten onbeschadigd aan?

Voor de meeste bedrijven wordt transport vooral gezien als een kostenpost. Er wordt vaak gezocht naar een standaard service tegen minimale kosten.

Op welke momenten worden besluiten genomen over transport op operationeel, tactisch en strategisch niveau, inclusief 3 praktische tips.

1. **Tendering;** Soms is de service van de bestaande transporteur de aanleiding om te tenderen, meestal is het een beoogde kostenbesparing. Vaak van transporteur wisselen is niet aan te raden, regelmatig een markt-controle doen is doorgaans wel gewenst om scherpe tarieven te handhaven. TIP: Zorg wel voor een eerlijke vergelijking vanuit goed vastgestelde service specificaties. Borg de kwaliteit, streef naar kosten verbetering. Heeft u al enkele jaren geen tender gedaan, dan wordt het wellicht weer eens tijd.
2. **Transportoptimalisatie binnen netwerken;** Productie bedrijven die op meerdere locaties voorraad houden om hun producten af te zetten in meerdere markten aan verschillende type klanten doen er goed aan regelmatig te screenen op kansen voor back hauling, direct shipments, drop shipments, milkrun of breakbulk systematieken, verbetering van de beladingsgraad, etc. Dit kan bijdragen aan de service richting, de klanten alsmede aan een kosten reductie. Bij elk bedrijf zijn de omzet, de klantenbasis, de order profielen e.d. aan verandering onderhevig. Dit is niet voor iedere schakel goed zichtbaar. TIP: Het is raadzaam een centrale regie-rol te definiëren die waakt over optimalisatie van de transport oplossingen.
3. **Supply Chain netwerk (re)design;** Indien het network als geheel wordt bekeken dan worden transport kosten afgewogen tegen andere kosten in de Supply Chain, zoals handling, opslag en kosten voor het houden van voorraad. Hierin worden ook keuzes opgenomen voor inbound transport ten aanzien van lucht- of zeevracht, of de keuze om centraal versus decentraal voorraad aan te houden en in welke regio's/ locaties. Hierbij spelen veel factoren mee, zoals bijv. de waardedichtheid en shelf-life van de producten in kwestie. Met betrekking tot transport spelen aansluiting op transportnetwerken, de

P.O. BOX 3290

4800 DG BREDA

THE NETHERLANDS

NIJVERHEIDSSINGEL 313

4811 ZW BREDA

T +31 (0)76 - 533 04 40

MAIL@GROENEWOUT.COM

WWW.GROENEWOUT.COM

GROENEWOUT B.V. TRADE REG.

NR. CH. OF C. 20009626.

ESTABLISHED 1966. ALL ORDERS

ARE ACCEPTED AND CARRIED-

OUT ACCORDING TO THE

GROENEWOUT GENERAL TERMS

AND CONDITIONS 2012.



Page: 2/2
Our ref.: 9024D256/IS/it Maart 2013

prijzontwikkelingen, de balans van aan/afvoer in bepaalde regio's, e.d. mee in de cost-to-serve en dus in de uiteindelijke besluitvorming. TIP: Denk bewust na over nieuwe transportoplossingen, gebruik de bestaande situatie niet als leidraad. Zorg voor de juiste aanpak, kennis en kentallen.

Voor bedrijven die zelf het transport uitvoeren wordt dat vaak als ultieme klantenservice gezien. Zorg dan ook dat de meerwaarde daarvan goed is ingebed in uw bedrijfsprocessen zodat de klant die meerwaarde ervaart. Doorgaans is het duurder om dedicated transport oplossingen in te zetten. Onthoud wel, voor alle vormen van transport zijn goede en competitief geprijsde oplossingen in de markt voorhanden. Met de nodige management aandacht zijn die succesvol inzetbaar te maken.

Uiteindelijk is het dus geen keuze voor service òf kosten, maar gaat het om een klantpropositie waarbij transport onderdeel is van een goede service én tegen competitieve (marktconforme) kosten wordt uitgevoerd.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Arthur Zondervan van Groenewout, onze partner op het gebied van logistieke vraagstukken (Zondervan@groenewout.com) of met uw contactpersoon bij Mazars.

Dit artikel is gepubliceerd in de nieuwsbrief Transport & Logistiek Actueel, editie Maart 2013 van Mazars Accountants en Belastingadviseurs.