

## Hoofdstuk 4

### Transport en distributie

#### 4.6.2 Ontwikkelingen in de dienstverlening

Vaak worden er specialisten op vervoersgebied ingeschakeld in de vervoersketen, omdat de totale transportketen voor niet-specialisten erg ondoorzichtig is. Men noemt deze specialisten 'intermediairs'. Binnen het totale transport functioneren als zodanig de expediteur, de cargadoor, de stuwadoor en de warehouser. Hieronder wordt hun functies toegelicht en staan we ook stil bij public warehousing.

#### **De expediteur**

De expediteur wordt wel de architect van het vervoer genoemd. De expediteur heeft een organisatie waarbinnen men precies weet met wie de goederen zo goed en zo voordelig mogelijk vervoerd kunnen worden. Het bedrijf is op de hoogte van de specifieke kwaliteiten van de desbetreffende vervoerder: een rederij, een luchtvaartmaatschappij, enzovoort. Ook weet de expediteur welke documenten noodzakelijk zijn bij het begeleiden van het vervoer en sluit hij ten behoeve van de opdrachtgever met de individuele vervoerder overeenkomsten af. Specifieke expediteurs zijn de grens-, de groepage-, de zeehaven- en de luchthavenexpediteur.

#### **De cargadoor**

De cargadoor treedt op als tussenpersoon. Hij fungeert als plaatsvervanger van de kapitein en zijn rederij enerzijds en als lasthebber van de verscheper (verlader) of ontvanger van goederen anderzijds. De cargadoor treedt op als agent voor zijn rederij met de volgende werkzaamheden:

- het acquireren, in ontvangst nemen en doen laden, alsmede het doen lossen, in ontvangst nemen en afleveren van lading;
- het afgeven dan wel intrekken van connossementen;
- het eventueel incasseren van de zeevracht en andere kosten;
- de controle op de stuwadoor wat de lossing en/of de belading van het schip betreft.

#### **De stuwadoor**

De taak van de stuwadoor is het laden en lossen van schepen. Op luchthavens kent men de stuwadoorfunctie in de vorm van een *airport handling agency*.

Het vervoer door de lucht is een zeer kapitaalintensieve bedrijfsvorm, die mede daardoor vaak wordt ondersteund door de lagere en hogere overheden. Een particuliere onderneming zal niet snel een eigen luchthaven aanleggen. De overheid investeert in dergelijke infrastructuren, omdat deze onder andere werkgelegenheid opleveren.

#### **De warehouser**

Het *warehousing* is een activiteit die steeds meer voorkomt bij onder andere expediteurs en vervoerders die een deel van de op- en overslagactiviteiten binnen de totale vervoersactiviteit van een of meerdere bedrijven overnemen.

De vervoerder/expediteur treedt als *warehouse* op, zodat hij deze activiteiten voor meerdere opdrachtgevers kan doen en zodoende *economy of scale* kan realiseren en een duurzame verbintenis met een opdrachtgever kan aangaan.

Moderne communicatietechnieken spelen hierin een belangrijke rol. Sinds kort zijn de voorwaarden waarop een *warehouse/distributor* werkt, vastgelegd in de *Physical Distribution Conditions*.

(Bron: A. Ebus, *Handboek logistiek*)

### **Public warehousing**

*Public warehousing* is het uitbesteden van de gehele fysieke distributie en de daarmee verbonden informatiefunctie aan een gespecialiseerde derde. Naast het uitbesteden van de opslag, het transport, het voorraadbeheer en de 'material handling', draagt de organisatie ook een groot gedeelte van de informatiefunctie over aan de *public warehouse*. Deze specialist verzorgt de order-entry, de kredietwaardigheidscheck, de kwaliteitscontrole, de facturering en het verzorgen van relevante managementinformatie voor de organisatie.

Het computersysteem van de uitbestedende organisatie is gekoppeld aan het netwerk van de *public warehouse*. In contracten worden afspraken vastgelegd over tarieven, servicegraden en prestatiemeting.

#### *4.6.3 Het zelf verzorgen of uitbesteden van de distributie*

De investeringen in magazijnen, vrachtwagens, installaties, kortom, in activa voor de fysieke distributie, hebben over het algemeen het laagste rendement in een organisatie.

Toch houden sommige ondernemingen de distributie in eigen hand. Andere ondernemingen besteden hun distributiefuncties uit. Waarom?

De argumentatie om óf voor het volledig *zelf verzorgen* van de distributiefunctie te kiezen óf voor het *uitbesteden* daarvan, kan van organisatie tot organisatie verschillen. Hieronder is een aantal algemene voordelen van beide vormen gegeven.

### **Voordelen van het uitbesteden van de distributiefuncties**

De voordelen van het uitbesteden zijn voor de *dienstverlener* onder meer:

- de mogelijkheid om een grotere mate van efficiency te bereiken. Hij is specialist en ingespeeld op specifieke vervoers- en distributieproblemen;
- een betere benutting van zijn capaciteit, omdat hij pieken en dalen in de werkzaamheden van de opdrachtgevers kan compenseren met andere opdrachten;
- de mogelijkheid tot schaalvergroting. Door ondermeer een groter wagenpark, magazijnfaciliteiten en automatisering kan hij profiteren van de schaalvoordelen die een grotere organisatie met zich meebrengt (*economy of scale*);
- een betere distributiekwaliteit, onder andere door het feit dat de dienstverlener in staat is te investeren in specifieke *know how*. Aangezien distributie voor een dienstverlener de hoofdactiviteit is, kan hij zorgdragen voor een adequaat management en een aangepaste organisatie, in tegenstelling tot de uitbestedende organisatie, waarvoor de distributie vaak

een nevenactiviteit is. Hierdoor zijn de kosten van de dienstverlener veelal lager.

Specifieke voordelen voor de *uitbestedende organisatie* zijn:

- De organisatie kan zich richten op haar kernactiviteiten.
- De organisatie hoeft zich niet te bekommeren om het onderhoud van het transport- en distributieapparaat.
- De organisatie heeft geen zorg voor transportvergunningen, rijtijdenbesluiten en andere wettelijke bepalingen.
- Bij pieken in de werkzaamheden is extra capaciteit snel en flexibel in te zetten door de dienstverlener.
- De organisatie hoeft geen investeringen te doen in transportcapaciteit en kan derhalve het vermogen voor andere doeleinden gebruiken.

### **Voordelen van het zelf verzorgen van de distributiefuncties**

Er zijn ook redenen aan te geven waarom een organisatie de distributie juist in eigen handen wil houden. Als de distributie wordt gezien als een verlengstuk van de marketingactiviteiten van de onderneming, dan is het direct contact met de klant van belang.

Met name wanneer bij de aflevering ook nog een bepaalde vorm van installatie nodig is, wordt het vervoer veelal niet uitbesteed. Andere redenen zijn het behouden van een grotere mate van onafhankelijkheid en de mogelijkheid dat de organisatie door een goede opzet van de eigen distributie een competitief voordeel bereikt. Veel organisaties hanteren een combinatie van bijvoorbeeld eigen vervoer en beroepsgoederenvervoer. De gemiddelde capaciteit dekt men met eigen distributie en de pieken in de werkzaamheden worden uitbesteed.