



Je eigen product op voorraad. “Waarom eigenlijk?”

“**P**roducenten en importeurs kennen met name voorraden als het gaat om onderdelen en gereed product. Als die goederen op voorraad liggen, kost dat geld, heel veel geld. Waarom willen bedrijven hun voorraden dan toch zo graag zelf opslaan?”

Aan het woord is Rudy Vellema, algemeen directeur van de Fritom Group, een logistieke dienstverlener met negen werkmaatschappijen in Nederland.

Op de vraag waarom eigen voorraad zo duur is, antwoordt hij: “Je hebt opslagruimte nodig en mensen die het proces beheren. En wat dacht je van heftrucks of software voor je voorraadadministratie? En dat alles wordt vaak maar ten dele benut.” Vellema is ervan overtuigd dat ieder bedrijf zich zou moeten toelagen op zijn primaire proces. Dat is bij bovenbedoelde groep ondernemers vooral productie, assemblage en handel. Ook een verkoopapparaat hoort daarbij. Immers, het is de klant waar het uiteindelijk om draait. De verkoop kun je niet uitbesteden.

Rudy Vellema: “Geld en medewerkers worden schaars. In de toekomst wordt dit alleen maar erger. Je wordt dus wel gedwongen om mensen en middelen alleen nog in te zetten op je core business.”

Een van de eenvoudigste zaken om uit te besteden is de opslag. Maar dat dan wel onder één belangrijke voorwaarde: de kwaliteit van het voorraadbeheer mag er niet onder lijden. Het is daarom dus zaak om je opslag uit te besteden aan een professional. Vellema: “Als je dat lukt, heb je je kosten én verlaagd én geflexibiliseerd. Je opslag ademt dan namelijk volledig mee met je omzetontwikkeling. Je betaalt alleen per pallet en per handling. Mijn ervaring is dat bedrijven gemiddeld zo’n 25% teveel betalen door de voorraden in eigen beheer te houden.”

Hij vertelt: “Ik bezocht enkele jaren geleden de opening van een productiebedrijf. Naast een prachtig geoutilleerde productiehal, stond een nieuwe opslagruimte van 500m². Vol trots liet de eigenaar me zijn bedrijf zien, ook deze opslagruimte. We ston-



den in een bijna lege hal. In één hoek zag ik een voorraad gereed product staan, maar zeker tweederde van de hal was nog niet gevuld. “En wat doe je met de rest?” Ik kon het niet nalaten die vraag te stellen. “Die staat nu vol met mijn uitdaging. Binnen 3 jaar heb ik die ruimte wel nodig,” was het optimistische antwoord. “En als deze vol is, bouw ik nog zo’n loods.” Rudy Vellema zegt dit vaak tegen te komen. “Als hij de opslag aan ons had uitbesteed dan hadden wij in die 3 jaar exact met zijn groei mee kunnen bewegen. Hij heeft dat vorig jaar trouwens ook gedaan. Zijn opslaghal is nu productiehal geworden. Hij was hier erg blij mee, want hierdoor hoefde hij niet opnieuw te gaan bouwen. Tot voor kort sloegen we 1.500 m² gereed product voor hem op. Maar ook dit bedrijf wordt getroffen door de recessie. Momenteel hebben we daarom nog maar 900m² voor hem in opslag. Gelukkig voor hem betaalt hij bij ons alleen de vierkante meters die hij nodig heeft. Zijn kosten zijn

duidelijk afgenomen.” Rudy Vellema legt uit dat nu de voorraden door de recessie langer bij het betreffende Fritombedrijf in opslag blijven staan, deze producent ook aanzienlijk op de kosten voor in- en uitslag van goederen bespaart. “Bovendien heeft hij geen eigen mensen die hij aan het werk moet houden of – erger – moet ontslaan.”

Dit meebewegen met de klant klinkt mooi. Maar hoe zit het dan met de Fritom Group zelf? Hoe biedt ze de recessie zelf het hoofd? Als klanten minder voorraad hebben en er minder handling is, lopen de inkomsten bij de Fritombedrijven toch terug? Vellema: “Onze klanten zijn in een grote

niet op tijd bij Nefit aanleveren, stopt daar de productie van CV-ketels. Moet je eens kijken wat dat kost.” Een betrouwbare logistieke dienstverlener en goede afspraken over de verwachte performance, zijn dan ook essentieel. “Voordat we de regiefunctie overnemen, spreken we altijd samen met de klant het productieproces door. Op die manier weten we exact wat er van ons verwacht wordt. Hier maken we dan duidelijke afspraken over. Ook nemen we niet de hele opslag en regie in één keer over. Dat doen we in fasen, we bouwen het langzaam op. Onze ervaring is dat het vertrouwen van de klant in onze dienstverlening in ditzelfde tempo meegroeit. Zo zijn we bij Nefit in eerste instantie begonnen met de opslag en het aanleveren van producten met de grootste volumes. Nefit hield eerst zelf een kleine buffervoorraad aan ‘voor het geval dat’. Al snel ontstond er over en weer zoveel vertrouwen dat Nefit die buffervoorraad losliet.

Hierin ligt het antwoord op de vraag waarom bedrijven hun voorraden zo graag zelf willen opslaan. Het is geen kwestie van geld, maar een kwestie van vertrouwen in hun logistieke dienstverlener. Wij proberen juist samen met onze klanten dat vertrouwen op te bouwen en vast te houden.”

Onze marktsegmenten:
Warehousing
Benelux distributie
Internationale groupage
Liquid food

verscheidenheid aan marktsegmenten werkzaam. Op dit moment hebben we voor de ene klant juist meer werk en voor de andere minder. Door die grote diversiteit aan klanten, vangen wij onze risico’s op.”

De aarzeling bij producenten om de opslag van onderdelen en halfproducten uit handen te geven, is nog groter dan bij eindproducten. Vellema: “Logisch, want wanneer daarbij iets fout gaat, ligt je hele productieproces stil. Als wij de ontstekingsstrafo’s



Holding	Fritom	Bolsward
Bidon	Fritom	Enter
Forvislan	Fritom	Rotterdam
Melkweg	Fritom	Bolsward
Oldenburger	Fritom	Veendam
Sanders	Fritom	Uden
TGN	Fritom	Zuulle
Veenstra	Fritom	Heeg
VTK	Fritom	Winschoten
Wiersma	Fritom	Bolsward

