

# BUSINESS

## Logistics

4<sup>E</sup> KWARTAAL 2011 WWW.VALUECHAIN.BE

VALUE  
CHAIN



# Meten met verstand

**Prestatiemeting sterkt logistieke kracht**

IN DIT NUMMER VERDER AANDACHT VOOR:

TECHNISCHE UNIE AUTOMATISEERT ORDERPICKING, BPOST START MET  
RETOURLOGISTIEK, EXELLENT-EXPERT IMPLEMENTEERT WMS LOGISTIEK

# Sterk in niches

## Ahlers licht strategie voor groei toe

Ahlers is actief op vier domeinen: maritieme diensten, expeditie, contractlogistiek en projectmanagement. Het bedrijf heeft de voorbije twintig jaar een ruime expertise opgebouwd in Rusland, en bij uitbreiding het GOS (Gemenebest van Onafhankelijke Staten), en ziet voor de toekomst nog heel wat potentieel op de as GOS-Zuid-oost-Azië. In die regio heeft de logistieke dienstverlener zich de voorbije jaren sterk toegelegd op de tabaksindustrie. Marc Eekels, general manager Black Sea region, en Didier Duponselle, manager Business Development CIS, zetten de belangrijkste wapenfeiten op een rijtje.



Mark Eekels (links), general manager Black Sea region, en Didier Duponselle, manager Business Development CIS: "In Oekraïne bijvoorbeeld doen we ook de distributie van sigaretten naar de winkelpunten. We hebben daar geïnvesteerd in gps-tracking van onze vrachtwagens – wat in die regio nog helemaal geen standaardfunctionaliteit is – en een bijhorende internetapplicatie zodat klanten hun lading in real time kunnen opvolgen."

De Belgische afdeling contractlogistiek van Ahlers profileert zich als nichespeler in de sector van de zogenaamde specialty chemicals. In het GOS is het bedrijf dan weer een gevestigde waarde in de tabaksindustrie. "We werken er voor de 'grote drie'. Met een van die sigarettenproducenten hebben we zelfs een exclusief partnership (namen mogen niet worden genoemd, nvdr). De grootste sigarettenproducent is China National Tobacco Company, maar die laten we buiten beschouwing want die produceert enkel voor de Chinese markt. Omgekeerd raken ook geen bekende merken van andere producenten binnen in China. Behalve voor de tabaksindustrie werken we in het GOS ook voor klanten in de sector van de reserveonderdelen en de huishoudelektronica", vertelt Didier Duponselle.

Plannen om in het GOS ook activiteiten voor de specialty chemicals te ontwikkelen zijn er niet. "Dat ligt niet zo voor de hand. Er gelden heel wat regels maar niemand lijkt ze daar echt goed te kennen en bijgevolg lijkt niemand ze ook echt goed toe te passen. Magazijnen voor gevarengood zijn een stuk duurder, maar als je concurrenten die diensten niet volgens de regels van de kunst aanbieden, vind je ook niet veel bedrijven die bereid



Ahlers beschikt vandaag in het GOS over zes eigen magazijnen (vier in Sint-Petersburg en twee in Oekraïne) en heeft bijkomend ook operaties in vier externe magazijnen.

zijn om meer te betalen voor zo'n gespecialiseerde en gereguleerde dienstverlening", aldus Duponselle nog.

### Focus op het GOS

Ahlers zette zijn eerste stappen in Rusland in het begin van de jaren '60. De voormalige Sovjetunie zocht voor elk land waarmee het export- en importrelaties had een exclusieve partner, en voor België werd dat Ahlers. Bij het uiteenvallen van de Sovjetunie werd Ahlers geconfronteerd met het wegvallen van terugvracht voor zijn schepen, en besloot het bedrijf om er zelf lading te gaan zoeken. "Uiteindelijk hebben die eerste stappen ertoe geleid dat we twintig jaar geleden al een eerste eigen kantoor geopend hebben in Sint-Petersburg. De snelle uitbreiding van onze activiteiten voor de tabaksindustrie hebben ons uiteindelijk een platform geleverd om de verdere uitbouw van de contractlogistiek mogelijk te maken", vertelt Marc Eekels.

Vanuit Antwerpen worden de balen tabak naar het land van bestemming gevaren en opgeslagen in een van Ahlers' eigen magazijnen. Van daaruit wordt een shuttledienst ingelegd voor het transport naar de fabrieken en tot slot worden de eindproducten afgeleverd bij de lokale verkooppunten.

M. Eekels: "We proberen een zo breed mogelijke dienstverlening aan te bieden, maar ons aanbod verschilt naargelang de mogelijkheden per land. In Oekraïne bijvoorbeeld doen we ook de distributie naar de groothandels. We hebben daar geïnvesteerd in gps-tracking van onze vrachtwagens – wat in die regio nog helemaal geen standaardfunctionaliteit is – en in een bijhorende internetapplicatie zodat klanten hun lading in real time kunnen opvolgen. In Rusland bijvoorbeeld is dat dan weer onmogelijk omdat de sigarettendistributie nog in handen is van een staatsbedrijf dat de distributietouwtjes strak in eigen handen houdt. In Wit-Rusland hebben we wel plannen om werk te maken van een meer fijnmazig distributienetwerk, maar de crisis slaat daar momenteel hard toe, dus dat plan staat even on hold."

Of de sigarettenindustrie crisisgevoelig is? "In 2008, toen de crisis voor het eerst opstak, merkten we daar weinig van. Dan spreek ik enkel over de tabaksindustrie. In België hebben we de volumes in onze magazijnen toen wel zien dalen. Maar mensen stoppen niet meteen met roken. Ze schakelen misschien over op goedkopere merken, maar daarvoor moet ook tabak vervoerd worden, dus de impact voor ons was beperkt. Dat de econo-

mieën van het GOS het vandaag opnieuw moeilijk te verduren krijgen, in combinatie met de accijnzen op sigaretten die sterk opgetrokken worden, voelen we wel. De producenten beginnen heel hard op kosten te bekniptelen", luidt het.

### Diep in de niche

Ahlers gelooft er sterk in dat het zijn rol is als nichespeler om het dienstenaanbod voortdurend uit te breiden. Zo heeft de dienstverlener ingeschreven op een tender om bij een van zijn klanten ook de interne logistiek binnen de fabriek volledig over te nemen. Van het aanleveren van de juiste tabaksoorten voor de productie van een bepaalde blend op een bepaalde machine, tot het garanderen dat tegelijk ook het karton voor de verpakking, de filters, de folie en andere materialen klaarstaan op het juiste moment in de juiste hoeveelheid.

D. Duponselle: "Verder stellen we de klant ook voor om de aankoop van het marketingmateriaal op ons te nemen. Bedoeling is dan dat de producent de leveranciersselectie doet, maar wij instaan voor de aankoop en de volledige administratieve afhandeling. Op het moment dat de klant het materiaal nodig heeft, koopt hij het aan bij ons. Je mag niet vergeten dat bij

voorbeeld in Rusland enkel een lokale entiteit goederen mag invoeren. Dus dat doe je ofwel voor eigen naam – op voorwaarde dat je de juiste vennootschapsstructuur hebt – ofwel via een lokale partner. Voor veel bedrijven is de douaneproblematiek nog een belangrijke hinderpaal om activiteiten in Rusland op te zetten. Op dat vlak kunnen wij een belangrijke hefboomfunctie vervullen.”

Het transport voert Ahlers niet uit met eigen voertuigen. Wel biedt de dienstverlener zijn klanten de mogelijkheid om het tenderen van transport uit te besteden en ook de transportplanning.

M. Eekels: “Voor de transportplanning rekenen wij geen extra kosten aan. Ons voordeel zit in de mogelijkheid om die transporten optimaal te plannen en zo interessantere transporttarieven te verkrijgen. De winst die we daaruit halen, is voor ons. Op die manier is het een win-win situatie voor beide partijen, en kan de klant de transportplanner andere taken geven.”

### Op de agenda

Het plafond is lang nog niet bereikt. Ahlers ziet nog verschillende pistes om zijn dienstverlening uit te breiden, mits bereidheid van de klant uiteraard. Zo werden al een aantal voorstellen geformuleerd op het vlak van horizontale samenwerking tussen verschillende sigarettenproducenten, maar daar liepen de grote spelers niet bepaald warm voor. “Wat wel een optie is, is dat we van zodra we voldoende volumes kunnen bundelen, eigen treinen zouden kunnen inleggen. We waren daarvoor al voorbereidingen aan het treffen maar de crisis heeft een streep door die plannen getrokken. De wegtransportprijzen zijn gekelderd, waardoor een hele shift van volumes van het spoor naar de weg heeft plaatsgevonden. Vandaag komen die prijzen weer dichterbij in mekaars buurt, en kunnen we die plannen weer oppikken. Maar dat zal nog niet voor morgen zijn. We overleggen met de Russische en Kazakse spoorwegen, maar heel snel vlotten die gesprekken niet.”

Tot slot bekijkt Ahlers ook welke andere niches aangeboord kunnen worden, op basis van het huidige netwerk en de aanwezige expertise. Een mogelijke piste zou kunnen bestaan uit het ontwikkelen van gespecialiseerde diensten voor de farmaceutische industrie. “In Rusland is die markt veel minder gereguleerd dan in West-Europa. De meeste geneesmiddelen zijn er zonder voorschrift te verkrijgen. Bovendien hebben heel wat producenten fabrieken in India. Die trajecten tussen India en het GOS kunnen wij in feite perfect aanbieden. Maar laat ons niet vooruit lopen op de feiten. Het gaat vooralsnog om een denkpiste. Wel een feit is dat de as tussen het GOS en Zuidoost-Azië nog heel wat opportuniteiten biedt. Een verhaal dat wij maar al te graag mee vorm willen geven”, besluit Marc Eekels.

**BDV**

 **ahlers**logistics  
warehousing+

# POWERFULL PARTNERSHIPS FOR CIS/RUSSIA



- Ahlers offers you almost 20 years of experience in the CIS and the Baltics region
- Ahlers, your one stop shop logistics service provider for Russia
- Transportation - Customs Clearance - Warehousing - Distribution - Value Added Services
- Offices/warehouses in Russia, Kazakhstan, Georgia, Belarussia, Uzbekistan, Ukraine, Lithuania, Latvia and Kyrgystan

#### Ahlers

Didier Duponselle  
+32 3 543 77 25  
didier.duponselle@ahlers.com  
www.ahlers.com