



INVALL-traject vergroot toegevoegde waarde logistieke dienstverlening

'Spiegelen helpt'

Addink Distributie is sinds begin 2016 enthousiast deelnemer aan het INVALL-traject. Dit om haar toegevoegde waarde richting klanten te vergroten. 'Dé manier om te kijken waar we staan, waar we heen willen en dat ook echt te realiseren.'

DOOR ANNELIES VAN STIJN

Een beter moment om in te stappen in het zogenoemde INVALL-traject had Carel Addink zich naar eigen zeggen niet kunnen wensen. 'Ik was al langer actief binnen ons bedrijf, maar anderhalf jaar geleden heb ik het stokje overgenomen van mijn vader. Ik ben daarmee de zevende generatie die dit bedrijf, dat inmiddels 175 jaar bestaat, runt. Hét moment dus om jezelf, het bedrijf en de toekomst van het bedrijf in het kader van dit INVALL-traject onder de loep te nemen en ook écht uitvoering te gaan geven aan de plannen en adviezen. Tot nu toe kan ik alleen maar positief zijn over INVALL. We hebben er al veel van opgestoken en opgepakt. Op korte termijn gaan we daarvan ongetwijfeld de vruchten plukken.'

Stimuleren

Wat houdt INVALL precies in? Binnen de logistieke sector hebben bedrijven te maken met forse concurrentie. Alleen met voldoende schaalgrootte, een uitgebreid dienstenpakket, specialisatie in een soort transport, branche of bestemming kunnen dienstverleners winstgevend zijn en blijven. Belangrijk hierbij is het creëren van relevante toegevoegde waarde. Vooral de kleine dienstverleners zijn hier nog onvoldoende van doordrongen. Bij hen maakt het creëren van toegevoegde waarde nog geen deel uit van de bedrijfsstrategie. Innovatie kan een cruciale rol spelen om toegevoegde waarde te creëren. De provincie Gelderland ondersteunt dit initiatief. Vandaar ook dat in aansluiting op de succesvolle

62 INVALL-projecten in Limburg nu ook de Gelderse logistiek dienstverleners en transportbedrijven worden ondersteund en geadviseerd met als doel hun toegevoegde waarde in de keten te verhogen, hun organiserend vermogen te versterken en te stimuleren om in clusters samen te werken.

Enthousiast

Het is de bedoeling dat er de komende twee jaar tien Gelderse bedrijven gaan meelopen in het INVALL-traject. Het traject bestaat uit het in kaart brengen van 'Drijfveren Ondernemer' en 'Product Markt Combinatie', het uitvoeren en positioneren van de onderneming aan de hand van de zogenoemde INVALL Positioning Tool en het opstellen van een 'Innovatie Actieplan'.



Omdat ik dit bedrijf, dat inmiddels 45 medewerkers telt, alleen run, is het handig meer te kunnen relativeren.' Om echter niet alles alleen te hoeven bedenken, heeft Addink inmiddels wel een aantal mensen om zich heen, onder meer een financiële en een operationele persoon, waarmee hij welkelijks kan sparren over de gang van zaken binnen het bedrijf en de markt.

Win-win

Tijdens de tweede sessie is vervolgens een beeld geschetst van waar Addink Distributie nu staat als bedrijf, wat ze precies doet, wie de klanten zijn en in welke markt(en) ze opereert. 'Vervolgens hebben we tijdens de derde sessie op papier gezet waar we als Addink Distributie over vijf jaar willen staan en welke kant we op willen met onder meer VAL en VAS', aldus Addink. 'De bedoeling is om meer met de klant mee te ontwikkelen. Dit is in de actiepunten opgenomen, evenals hoe we daar invulling aan gaan geven.' Een van de concrete uitkomsten van dit traject is dat een student van de HAN (Hogeschool Arnhem-Nijmegen) in een stage van een half jaar bij zowel een van hun opdrachtgevers als bij Addink Distributie zelf in kaart gaat brengen of en hoe deze verlader zijn eigen vervoer ja of nee beter kan uitbesteden aan Addink. Addink legt uit: 'Het gaat om een leverancier van kantoorartikelen die zijn monteurs tot nu toe grotendeels zelf met vrachtauto's op pad stuurt. Is er meer transport nodig, dan verzorgen wij dat. Het zou mijns inziens echter veel efficiënter zijn om die monteurs in bestelbussen naar hun werk te laten gaan en ons te laten zorgen dat de goederen op het juiste moment op de juiste plek zijn. Dat scheelt veel overbodig stilstaan van het materieel van de opdrachtgever. Bovendien moet deze opdrachtgever zijn wagenpark vernieuwen en dus is de vraag actueel of ze het transport zelf blijven doen of het beter kunnen uitbesteden. Een onderzoek dus dat zowel onze opdrachtgever als onszelf winst kan opleveren.'

Samenwerken

Andere punten die in het actieplan zijn opgenomen, zijn het verder uitbouwen van de activiteiten waarmee Addink nu ook al 85 procent van zijn omzet genereert, te weten het B2C-transport van grote buitenmaatse goederen. Blokhutten, sauna's en speeltoestellen zijn daar voorbeelden van. Ook het verder professionaliseren en meer klantgericht inrichten van de processen in de 12.000 vierkante meter tellende op-

overslagruimte behoort tot de actiepunten. Hetzelfde geldt voor het zoeken van mogelijkheden tot samenwerking met logistiek dienstverleners die actief zijn in dezelfde branche. Addink: 'Ik ben een groot voorstander van samenwerking. Dat doen we dan ook al in het Palletways-netwerk. En als er zich daarvoor nog andere mogelijkheden aandienen, dan zullen we dat ook zeker overwegen.'

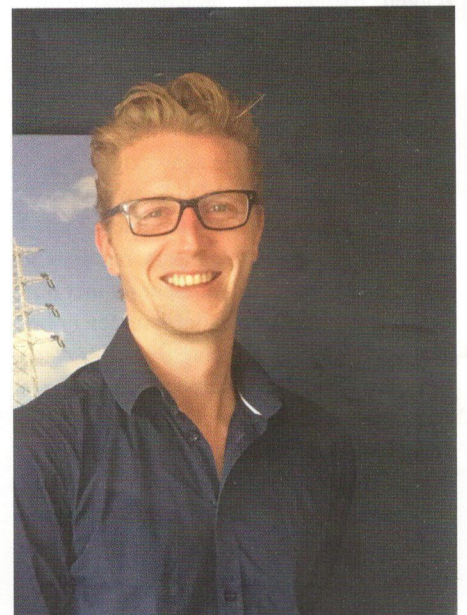
Professionaliseren

Addink is zeer te spreken over alles wat het INVALL-traject tot nu toe heeft opgeleverd. 'Je wordt op deze manier als ondernemer gedwongen jezelf en je bedrijf eens door een andere bril te bekijken. Door de waan van de dag komt dat er normaal niet of in ieder geval veel te weinig van. Nu moet je die tijd nemen en over alles nadenken en sparren. Ik kan andere ondernemers dit ten zeerste aanraden.' Op de vraag of dit typisch iets is voor de jongere generatie en iemand zoals hij, een jonge transportondernemer die ook deel uitmaakt van het bestuur van JongTLN, knikt hij. 'Ik denk inderdaad dat de goed opgeleide jongere generatie meer inzet op verdere professionalisering en samenwerking. Wat overigens niet wil zeggen dat de oudere ondernemers dat helemaal niet doen. Maar er is wel een ontwikkeling gaande in de sector. Het INVALL-traject is in ieder geval een goede aanleiding om met een mooi clubje bedrijven uit Gelderland te kijken naar hoe te ontwikkelen richting de toekomst en wat daarbij de mogelijkheden zijn om dat al dan niet (deels) samen te doen.'

Vervolgens worden de bedrijven ondersteund bij de implementatie van het tijdens het INVALL-traject opgestelde Innovatie Actieplan. Een van de eerste bedrijven die deelneemt aan het INVALL-traject is dus Addink Distributie uit Zutphen. 'Eind 2015 zijn we door TLN benaderd of we in dit traject wilden meelopen. Ik was enthousiast en had er wel oren naar', zegt Addink.

Spiegel

Het startte naar zeggen van Addink begin 2016 met een sessie waarin hij als persoon onder de loep werd genomen. 'Binnen een dag kwamen er uit deze sessie voor mijzelf herkenbare en nuttige punten, waarvan je je normaal niet zo bewust bent. Er werd me als het ware een spiegel voor gehouden.' Als voorbeeld geeft Addink dat hij graag de grenzen opzoekt en er soms ook overheen gaat. 'Ik vraag daarbij veel van mezelf en m'n medewerkers. Dat leidt niet altijd tot het gewenste resultaat. Soms kwam ik dan chagrijnig thuis en kon dat niet plaatsen. Inmiddels weet ik dat ik dan te veel vraag en kan ik het relativeren. Dat helpt enorm.



Carel Addink: 'Het is handig om meer te kunnen relativeren als je een bedrijf runt.'