Advertorial: APL Logistics biedt zicht en grip op supply chain

28-01-2020 12:34



Supply chain dienstverlener APL Logistics wist vorig jaar opnieuw een aantal grote retailers aan zich te binden. HEMA en Hunkemöller zijn er twee van. Dat komt niet uit de lucht vallen. APL Logistics kijkt nadrukkelijk vanuit retailperspectief naar de behoefte van de klant, is diepgeworteld in de branche. Ruim 80% van de klanten zijn dan ook retailers. Daar zitten ook veel trouwe bij, met een aanzienlijk deel van de relaties werkt men al meer dan vijftien jaar.

Carl Koene, Business Development Manager Retail EMEA bij APL Logistics komt eveneens uit die hoek. Hij werkte jaren in retail en begrijpt precies waar de uitdagingen van klant liggen: leveringen moeten qua volume en arrival times exact kloppen. En vervoer moet, waar het mogelijk is, smart gecombineerd worden om kosten te besparen. Koene kent een hoge drive in customer satisfaction. “We leveren maatwerk en zitten overal. Met eigen kantoren en vaste medewerkers op locatie. Binnen de verschillende tijdzones wordt optimaal samengewerkt. Onze klant ziet ons toch vooral als één kantoor. En dat is eigenlijk precies zoals we het bedoelen.”

APL Logistics kent geen bezit op het gebied van containers, schepen of trucks. De kwaliteit voor klanten zit in de met de klant ontwikkelde Oracle based software, het slimme systeem waarmee APL het sturen van de supply chain makkelijker maakt. “Of misschien zelfs leuker”, denkt Koene. “Retailers zitten hiermee meer aan de knoppen, kunnen dankzij 24/7 visibility op elk onderdeel van het internationale supply chainproces

schakelen.”

Elke stap in het proces van global supply chain wordt door het systeem automatisch gevolgd en gemeten. Via een eigen dashboard krijgen klanten zicht op de workflows en hebben de mogelijkheid om bij te sturen. “Daarmee maken we voor retailers het verschil. Het systeem is internetbased, dus klanten kunnen altijd en overal inloggen om nieuwe boekingen te maken en zendingen te volgen. Zo’n systeem, met één log-in en modules voor alle partijen, levert onze klanten volledige grip. Het zorgt ervoor dat winkelplanningen kloppend blijven”, zegt Carl Koene.



Vierentwintiguurs visibility in supply chain zorgt er bijvoorbeeld voor dat retailers direct een melding krijgen zodra een levering afwijkt van de orders die zij hebben geplaatst. Op elk moment worden milestones vastgelegd, vanaf de order tot levering. Levert een fabrikant bijvoorbeeld meer stuks dan was afgesproken, dan kan dit op locatie bij de retailer opslagproblemen tot gevolg hebben. “Zo’n afwijkend aantal komt hierdoor al vroeg in de keten aan het licht. Dat maakt dat je snel een besluit kunt nemen: volgt een harde stop en wordt de zending tegengehouden, of volstaat een waarschuwing deze keer? Het systeem meet nauwkeurig, bij een afwijking van een met de klant afgesproken % wordt er een alert verzonden. Levert een fabrikant later of helemaal niet, dan kan daar ook in vroeg stadium op ingegrepen worden. Wanneer Hunkemöller een nieuwe collectiecampagne met Doutzen Kroes lanceert, is het ondenkbaar dat de items niet op tijd in de winkels liggen. Door een vroeg alert in de keten kunnen de marketeers nog naar alternatieven zoeken. Data-integriteit

wordt doorlopend via het systeem gecheckt, waardoor onze klanten juiste beslissingen kunnen nemen en voor optimalisatie in hun logistiek kunnen kiezen. Zo krijgt bijvoorbeeld ook Hunkemöller elke dag een update over moment van levering richting hun DC."

Op locatie in de productielanden heeft APL originkantoren waar APL-medewerkers zich elke dag bezighouden met het zo slim mogelijk vullen van containers. "We consolideren zendingen tot vollere containers. Vanuit de workfl ows worden alle boekingen 24/7 gecheckt, binnen tijdzones wordt daarvoor optimaal samengewerkt", zegt Koene. "Dat volumeoverzicht en ook de laadwijze zijn interessant voor onze klanten, ons systeem biedt zicht op alle logistieke bewegingen van dat moment. Daarmee kun je altijd zien waar je de beste prijs-kwaliteits verhouding kunt krijgen, welke laadhavens interessant zijn. Alles draait om timing, zolang de presentatiedatum maar wordt gehaald vinden veel van onze klanten prima dat ladingen slimmer worden vervoerd. Voor Hunkemöller is daardoor al duidelijk geworden dat vervoer in grotere containers dankzij een gecombineerde laadwijze behoorlijk wat prijsvoordeel oplevert. Containers die stilstaan kosten geld, het dashboard laat precies zien welke in de kosten dreigen te lopen. Daarop kan nu geschakeld worden. Goede logistiek is haalbaar, het kan voor klanten tot een reductie van 30% van logistieke kosten leiden."

Binnen het totaaloverzicht dat klanten via dashboard wordt ook de vendor-performance van fabrikanten zichtbaar. Per levering wordt daarmee voor klanten van APL duidelijk of er op locatie, of dan nu in China, Pakistan, Bangladesh of elders is, volgens afspraak wordt gepresteerd. "Dat is gouden informatie voor inkopers, alle documenten, boekingen en leveringen zijn binnen één stabiel systeem te volgen." APL Logistics heeft in de Benelux als basis Rotterdam, maar is in Europa eveneens vertegenwoordigd in Londen, Hamburg en Istanbul. Er is ook een kantoor in Dubai.

Carl Koene
APL Logistics Europe B.V.
carl_koene@apllogistics.com
www.apllogistics.com



Sandra van Maanen