

20/08/2018 - Food Industry

TEKST KOEN VANDEPOPULIERE - FOTO'S KOEN VANDEPOPULIERE, VIL

MINDER VOEDSELVERLIES DANKZIJ BETERE LOGISTIEK

Er gaat nog te veel voeding verloren. VIL, het Vlaams Instituut voor de Logistiek, bracht in project 'Fresh Food Logistics' de knelpunten in kaart en werkte samen met elf deelnemende bedrijven richtlijnen uit. 26 juni deelden ze tijdens een slotevent de projectresultaten met het publiek. De belangrijkste knelpunten bleken silodenken, forecasting en het steeds uitgebreidere assortiment in de winkels.



Sam Deschoemacker, Supply Chain Manager bij Imperial Meat Products. (foto KV)

De Europese Commissie neemt het probleem van voedselverlies ernstig en wil het tegen 2030 halveren. Volgens VIL doen Vlaamse bedrijven er goed aan te anticiperen op strengere wetgeving daaromtrent. Het project 'Fresh Food Logistics' was hiertoe een aanzet. Het begon in april 2016 en duurde 27 maanden. Deelnemende bedrijven waren Imperial Meat Products, Vleeswaren

Depuydt, La Lorraine Bakery Group, Belgian New Fruit Wharf, Special Fruit, Carrefour, Delhaize, Groupe Mestdagh, Kuehne+Nagel, Retail Partners Colruyt

SILODENKEN

Silodenken is een gebrek aan ketendenken, een onvoldoende werken als partners in overleg met een zekere mate van transparantie. Een oplossing om dat te doorbreken is via meer samenwerking het ketendenken tussen bedrijven te bevorderen, klonk het. Meer bepaald: opereren als partners met overleg en een zekere mate van transparantie. Een voorbeeld is het delen van data om samen te streven naar een maximale houdbaarheid in het winkelrek. Of nog: de juiste KPI's hanteren voor zo weinig mogelijk verlies in iedere schakel. Ook in andere domeinen is samenwerking mogelijk. Denk bijvoorbeeld aan de leverancier die de rayonverantwoordelijke een opleiding geeft om zo correct mogelijk met zijn producten om te springen.

FORECASTING

Een volgende oorzaak van voedselverlies in de logistieke keten ligt bij de forecasting, dus het voorspellen van de vraag. Die gebeurt



Caroo Torfs, Projectmedewerker Foodsavers-Komosie, legde uit hoe voedselverlies is te beperken via giften aan sociale organisaties actief in de herverdeling van voedseloverschotten voor mensen. (foto KV)

bij de leverancier zelf, bij de centrale aankoopdienst van de retailer die de bestellingen plaatst, en tenslotte in het winkelpunt. Iedereen creëert zijn eigen forecasting en doet dit op basis van beperkte gegevens, wat leidt tot een optelsom van foutenmarges. Als oplossing denken de projectpartners onder meer aan meer (data) transparantie in de keten, met als gemeenschappelijk doel minder voedselverlies op ketenniveau. Dit kan door een planning met meer samenwerking en een afstemming van IT-systemen. Geavanceerde forecasting tools kunnen daarbij helpen. De projectpartners melden dat intussen gespecialiseerde software bestaat voor een betere matching tussen de vraag en de bestellingen of productie, en vinden dat die best meer ingang zou vinden. Voorts zou de centrale aankoop- of besteldienst van de retailer best op een vroeger tijdstip aan de leverancier bestellingen doorgeven van producten

waarvan in principe geen winkelvoorraad wordt aangehouden, zoals brood. Tenslotte vinden ze VMI (Vendor Managed Inventory) een interessante piste. Dan beheert de leverancier de voorraden. Dit kan op zowel winkelniveau als op het niveau van het distributiecentrum van de retailer.

ASSORTIMENT

Een ander belangrijk pijnpunt is het assortiment van verse producten. Dat stijgt jaarlijks met 5 à 10 procent. Hoe breder het assortiment, hoe moeilijker het beheer en hoe groter het risico op verlies, want het aantal traag lopende producten neemt toe. Een mogelijke oplossing ligt onder meer bij

doorgaans op drie niveaus in de keten, zonder veel onderling overleg, waardoor drie-maal een risico op verlies (of tekorten) ontstaat:

meer overleg en samenwerking tussen leverancier en retailer bij de introductie van nieuwe artikelen, en het op voorhand goed nadenken over de verzendeenheden.



Steve Sel, Manager Projecten en Valorisatie bij VIL. (foto VIL)

VERPAKKINGEN

In het project zijn nog andere oorzaken van voedselverlies geïdentificeerd. Eén ervan zijn verpakkingen. Er bestaat een grote diversiteit aan formaten. Die hebben een impact op de stapelbaarheid. Bovendien is er een tendens te besparen op de kwaliteit ervan, wat natuurlijk de kans op schade bij impact vergroot. Mogelijke oplossing is een betere kwaliteit verpakkingen. Of: een hogere mate van standaardisering en uniformisering van primaire en secundaire verpakkingen. Dat zorgt dat meer op de trucks geladen kan worden, en dat de schade bij transport daalt. Een optie is ook werken met rolkarren. Dat levert minder problemen op qua stapelbaarheid en leidt tot minder schade. Wel brengen zo'n karren extra beheerskosten met zich mee in vergelijking met palletten, luidde het.

OPLOSSINGEN

Imperial Meat Products en Retail Partners Colruyt Group analyseerden in het kader van het project in alle openheid de ganse logistieke keten op vlak van derving, van bij productie tot in het winkelpunt, om samen de verliezen aan te pakken. Eddy Van Ostaeyen, Dienstchef besteldienst en inkomende logistieke planning bij Retail Partners Colruyt Group: "Het project zorgde voor een duwtje in de rug om verdere stappen te zetten in datasharing met onze leveranciers om zo bij te dragen aan een duurzame supply chain."

De openheid tussen de twee organisaties maakte duidelijk dat de voornaamste oorzaak van verliezen ligt bij de colligrootte, die gelijk is voor alle

winkels. Grote en kleine winkels bestellen dezelfde minimumhoeveelheid, wat voor de kleinere winkels vaak meer is dan wat zij binnen de houdbaarheidsperiode kunnen verkopen. Een oplossing hiervoor vergt inspanningen van beide kanten. De fabrikant moet zijn secundaire verpakkingen aanpassen en in het distributiecentrum moet piece picking geïntroduceerd worden, zodat winkels per stuk kunnen bestellen.

FORECASTING SOFTWARE

Eén van de partners in project Fresh Food Logistics was Vleeswaren Depuydt. De omzet van deze firma steeg bijna 300 procent in de afgelopen tien jaar. Als gevolg van die groei en een flinke assortimentsuitbreiding, werd het steeds lastiger om alles op te volgen. Optimaal voorraadbeheer werd steeds moeilijker, omdat alle kennis bij één persoon lag. Wanneer de inkoper met vakantie was, was de ervaring ook weg. Via de eigen ERP probeerde de firma verbeteringen te realiseren. Inkoopers lieten hun eigen berekeningen én hun gevoel los op de aangeleverde data. Dat kostte veel tijd en leverde niet optimale voorraadvolumes op. Vooral schommelingen bij seizoengevoelige artikelen bleken lastig in te schatten. Uiteindelijk is een oplossing gevonden bij **gespecialiseerde forecasting** software. Daarmee kwam Vleeswaren Depuydt tot meer continuïteit in het proces en hield de firma voorraad en bestelniveaus constant op het juiste niveau. Er wordt nu enkel gestuurd op uitzondering. De inkoopers hebben nu meer tijd om zich te concentreren op speciale artikelen, promoties en seizoensgebonden goederen. De tijdswinst bedraagt 25 procent. De verbeterde beschikbaarheid heeft er geleid tot een verhoging van de leveringsgraad van 97,66 procent naar 98,5 procent. Derving daalde van 0,16 procent naar 0,11 procent.

VENDOR MANAGED INVENTORY

Een voorbeeld van een samenwerking volgens het VMI (Vendor Managed Inventory)-principe is die tussen de Nederlandse groente- en fruitverwerker Koninklijke Vezet en Albert Heijn. Koninklijke Vezet beheert de voorraden in de distributiecentra van de retailer. Per dag levert dat voedingsbedrijf aan vijf van zijn distributiecentra. Ze tracht te voorspellen wat Albert Heijn gaat bestellen. Daarvoor werkt ze heel nauw samen met de retailer. Die verzorgt dat voorraadbeheer niet en draagt er ook de verantwoordelijkheid niet voor; daar staat tegenover dat zij de **Store Demand Forecast** en **andere gegevens** met Koninklijke Vezet delen.

barias
Frozen Food Co-packing Expert - Cold Storage

*Specialist in
verpakken van
uw diepgevroren
voedingsproducten.*

at your service

Bekijk nu hoe we u **van dienst** kunnen zijn op www.barias.be

BARIAS Roeselare - België
TEL +32 51 243 242

VERBODEN TOEGANG
VERBODEN TOEGANG

WELT. Gemeentereguleerder

KOEKJESFABRIKANTEN VOEGEN LADINGEN SAMEN

Stijgende logistieke kosten en toenemend fileleed verleidt tegenwoordig zelfs concurrenten ertoe samen te werken. Dat blijkt uit project NexTrust. In het kader daarvan hebben vier grote, Belgische koekjesfabrikanten één maand lang haalbaarheidstesten uitgevoerd naar een platform waar ladingen werden samengevoegd: een 'consolidatieplatform', dus. Projectpartners waren de voedingsbedrijven Poppies, Vondemolen, Vermeiren Princeps en Desobry, en de retailers Delhaize De Leeuw, Colruyt, Okay en Retail Partners Colruyt Group. Een 50.000 m² groot magazijn in Meehelen kreeg de rol van consolidatiecentrum toebedeeld; elke koekjesfabrikant kon er een voorraad aanhouden. Elke retailer liet de koekjes vanuit het consolidatiecentrum aan de eigen platformen leveren. Belangrijk om het te laten slagen, was het 'trustee business model'. Daarmee ontstond een anti-trust kader waarbinnen alle leveranciers en retailers legaal met elkaar konden samenwerken. De trustees waren Tri-Vizor en Giventis. Retailers volgden de voorraad in het consolidatieplatform op. Ze bestelden volle trucks waarin zich vaak producten van verschillende leveranciers bevonden. Binnen het project werden overigens niet alleen de ladingen, uitgaand naar de retailers samengevoegd, maar ook de inkomende ladingen van van leveranciers. Zo wonnen beide partijen, leveranciers én retailers, aan het initiatief. Het bleek dat hoe meer partijen aan dergelijke samenwerking deelnemen, hoe hoger de rendabiliteit ervan wordt; des te groter de volumes, des te vaker de trucks vol kunnen vertrekken. Doel is meer dan veertig leveranciers samen te krijgen.

1. Secundaire verpakkingen standaardiseren	Betere beladingsgraad transport en een lager risico op schade bij transport en behandeling
2. Introductie van rolkarren	Kosten/baten analyse: vlotter laden/lossen en lager risico op beschadiging kwetsbare producten (bvb. potjes yoghurt) versus problematiek beheer en retour rolkarren.
3. Assortiment rationaliseren en evalueren	Hogere voorraadrotatie en lagere voorraadkosten door 'ctu the tail' en monitoring van de introductie van nieuwe artikelen
4. Geavanceerde forecasting tool	Minder derving en betere service door een betere matching tussen productie en verkoop (bij de leverancier) en aankoop en verkoop (bij retailer en groothandel).
5. Geoptimaliseerde forecasting door data sharing, overleg en transparantie	Verdere optimalisering op ketenniveau door een grotere transparantie tussen productie/aankoop/verkoop (op depot- of winkelniveau)
6. Vendor Managed Inventory	etere aansturing productie en optimalisering van transportbewegingen door leveranciersbeheer van voorraden op depot- of winkelniveau
7. Verzendeenheden vastleggen en evalueren	Meer overleg met betrekking tot verzendeenheden, extern tussen leverancier en retailer, intern bij retail (aankoop/logistiek/winkelpunt)
8. Ketendenken (intern)	Herdenken van KPI's in functie van crossdepartementaal samenwerken op meerdere niveaus (aankoop versus logistiek) om conflicterende belangen uit te sluiten.

Tabel: In het project zijn acht oplossingsrichtingen uitgewerkt voor logistieke knelpunten die leiden tot voedselverlies.

OPEN HUIS BAAIJENS

In week 40 en wel op 2, 3 en 4 oktober a.s. organiseert Baaijens Industrial Equipment een 3-daags open huis voor de gehele foodindustrie, vlees, pluimvee, convenience en vegetarisch. De week er daarop is er een specifieke open huis - editie voor de visverwerkende sector. Tijdens deze dagen zal Baaijens en haar leveranciers een podium bieden voor alle bewerkingen in de processing van grondstof tot eindproduct, middels enkele machines en complete lijnoplossingen. Alles op het gebied van: marineren, pekelen, pekelbereiding, tumblen, inline- en standalone vacuüm - verkleinen, mengen, emulgeren en transport -koken, roken, bakken en complete klima-installaties droge worst e.d. Daarnaast zullen wij ons potentieel aan engineering laten zien om oplossingen te bieden aan custom made productielijnen en specifiek eindproduct. Fomaco A/S, Reich Thermoprosesstechnik GmbH, Inotec GmbH, Inox Meccanica, Provisur Technologies, Uni-Food Technic en Menozzi. In week

41 en wel op 9, 10 en 11 oktober a.s. krijgt het open huis een vervolg met een specifieke editie voor de visverwerkende industrie met speciale aandacht voor: de-sliming, fileren, trimmen, wassen, pinboning en snijden. Daarnaast een complete injectie en droogzoutlijn voor gezouten en gerookte visproducten. Met onze partner Reich zal Baaijens de speciale visrooktechnologie presenteren voor met name koud en heet gerookte liggende producten. Daarnaast bied Baaijens de visklanten de mogelijkheid om samen te kijken naar complete lijnoplossingen, denk aan handling van producten, rookwagens en rekken, transportband systemen met geïntegreerde spoel- en ventilatie onderdelen. Voor beide evenementen zijn alle relaties en klanten op elke dag welkom tussen 10:00 en 20:00 uur. Uiteraard zorgt Baaijens die dagen voor een hapje en een drankje, presenteren we enkele innovaties, kan men verder kennismaken met de buitenlandse leveranciers en is men natuurlijk vrij om zijn of haar netwerk verder binnen onze muren te vergroten.