

Netwerk Benelux en DPD slaan handen ineen

Passend antwoord op vera



Waar Netwerk Benelux zich specialiseert in multicolli- en palletzendingen, is DPD sterk in singlecolli-zendingen. Samenwerking ligt dus voor de hand, ook met het oog op de steeds kleiner wordende zendingen.

DOOR TWAN VAN DER HEIJDEN

Netwerk Benelux bestaat uit dertien samenwerkende logistiek dienstverleners, die zijn gevestigd in diverse regio's in Nederland en België. Het centrale overslagpunt van Netwerk Benelux bevindt zich in Nieuw-Vennep. Hier staat een 11.000 m² groot pand, waar 's avonds en 's nachts de

consolidatie plaatsvindt van alle zendingen. 'Hier dragen de Netwerk Benelux-partners op dagelijkse basis de zendingen aan elkaar over om deze vervolgens in het eigen verzorgingsgebied te distribueren', zo licht Peter de Rooy, directeur van De Rooy Transport-Logistiek, dat participeert in Netwerk Benelux, de werkwijze toe. 'Dit leidt tot een optimale beladingsgraad, zonder onnodige vervoersbewegingen.'

Perfekte wisselwerking

De dertien partners van Netwerk Benelux constateren al langer dat de gemiddelde zending steeds kleiner wordt. Reden om de banden aan te halen met DPD Pakketservice, bij uitstek gespecialiseerd in *singlecolli*-zendingen en al langer verbonden aan enkele partners van Netwerk

Benelux. Edwin Beentjes, directeur van CTS Group, dat net als De Rooy Transport-Logistiek participeert in Netwerk Benelux: 'Binnen Netwerk Benelux kiezen we ervoor om ons te blijven richten op *multicolli*- en palletzendingen. Zelf een *singlecolli*-product aanbieden zagen we als groep niet zitten. Immers, zelf het wiel uitvinden is niet van deze tijd. We kiezen er liever voor om deze tak van sport bij een specialist te beleggen, in dit geval DPD. Zij zijn juist ijzersterk in pakketzendingen, nationaal en internationaal, en willen zich juist niet bewegen in de richting van palletzendingen. Een perfecte wisselwerking, als je het mij vraagt.'

Voldoen van klantwens

Robert van Straaten, director marketing



Robert van Straaten: 'Volumes worden nu bij elkaar gebracht.'

Partners Netwerk Benelux

In Netwerk Benelux participeren de volgende bedrijven: Chr. Vermeer Transport (Dongen), CTS Group European Distribution & Logistics (Nieuw-Vennep), CTS Group European Distribution (Mechelen), De Rooy Transport-Logistiek ('t Goy), Dobbe Transport (Roelofarendsveen), H. Veldhuizen Transport (Zaandam), MTC Transport (Rotterdam), Nesseland Logistics (Dordrecht), Rabelink Logistics (Doetinchem), Roertrans (Herkenbosch), Smilda & Zn. (Leek), Timmerman Transport (Staphorst), Van Spreuwel Transport (Eindhoven).

nderende markt

& sales bij DPD, knikt als hij De Rooy en Beentjes aanhoort. 'Wij zijn een specialist in de fijnmazige distributie van pakketten tot 31,5 kilogram. Zowel binnen Nederland als over de grens.' DPD focust zich op de internationale distributie. Nederland is immers een relatief klein land met een flink aantal spelers, geeft De Rooy aan. Hij vervolgt: 'Wij luisteren graag naar onze klanten en die werken het liefst met één partij, ook als zij naast een pakket bijvoorbeeld een palletzending willen versturen. Daarom zien wij meerwaarde in de samenwerking met Netwerk Benelux; zij kunnen ons bijstaan in het voldoen aan de klantwens.' Daarnaast ziet Van Straaten organisatorisch veel parallellen. 'Beide organisaties zijn open en transparant van karakter. We kiezen beide voor een pragmatische aanpak en kennen een laagdrempelige organisatiestructuur, met een focus op het vinden van gerichte oplossingen.'

Interessante prijzen

DPD groeit snel in Nederland. Die groei wil DPD bestendigen, mede door de samenwerking te zoeken met Netwerk Benelux. Van Straaten: 'Wij zijn bewust geen prijsvechter, maar door de optimale inzet van onze (rechtstreekse) lijnen naar het buitenland kunnen we interessante prijzen bieden. In die zin past het ons goed om samen te werken met kleinere vervoerders



Peter de Rooy: 'Met DPD verstevigen we de marktpositie van Netwerk Benelux.'

met goede volumes.' Een ander voordeel van de samenwerking met Netwerk Benelux is volgens Van Straaten dat gebruik wordt gemaakt van elkaars sterktes. 'Wij willen de *multicolli*- en palletzendingen niet zelf hoeven op te halen. Dat past niet in onze strategie. Daarom zijn wij positief over de werkwijze van Netwerk Benelux. Hun manier van werken, met de *hub* in Nieuw-Vennep, maakt het mogelijk om dergelijke zendingen geconsolideerd, in containers, bij ons aan te leveren, waarna wij er mee verder gaan. Tevens komen zij bij bedrijven waar wij niet komen, dus ook dat biedt ons nieuwe mogelijkheden.'

Pieken en dalen zijn nu nog beter op te vangen

Beentjes is op zijn beurt blij met DPD: 'In onze beleving is DPD onze veertiende partner, zeker ook omdat er in bepaalde gevallen al sprake is van een historie en de onderlinge klik duidelijk aanwezig is.'

Andere beleving

De samenwerking met DPD komt Netwerk Benelux ook gelegen met het oog op de nog altijd groeiende *e-commerce*-activiteiten. De Rooy: 'Traditioneel is Netwerk Benelux vooral actief in het *business-to-business*-segment. Echter, wij constateren langzaam een verschuiving naar het *business-to-consumer*-segment en dan is het prettig als je DPD als partner hebt.' Van Straaten maakt bij DPD hetzelfde mee: 'De *business-to-consumer*-activiteiten groeien bij ons het snelst, zeker Europa in. Dat betekent dat we met een steeds gemêleerder klantenbestand te maken hebben, wat een andere beleving met zich meebrengt. Bijvoorbeeld als het gaat om het voorspellen van het moment van aflevering. De klant wil steeds preciezer weten waar hij aan toe is. Tegelijkertijd werken wij continu aan het borgen van een succesvolle aflevering. Het is dan een voordeel als je van een partnernetwerk gebruik kunt maken; Netwerk Benelux ondersteunt ons bij het efficiënter maken van onze operatie.'



Edwin Beentjes: 'Zelf een *singlecolli* product aanbieden zagen we als groep niet zitten.'

Grotere uitdaging

De koppeling tussen de dertien partners van Netwerk Benelux en DPD was operationeel gezien niet heel lastig. Het linken van elkaars automatisering vormde daarentegen een grotere uitdaging, zo vertelt Beentjes. 'Dit vraagt gewoon wat van de infrastructuur van elke partner. Vanuit de historie werkt iedereen toch op zijn eigen manier, met zijn eigen automatisering. Niettemin zijn we er inmiddels in geslaagd om zes à zeven partners ook in die zin operationeel te krijgen. Gezamenlijk zijn zij goed voor circa 80 procent van het totale volume. De overige partners volgen zo spoedig mogelijk.'

Toekomst bestendigen

Nu de samenwerking tussen Netwerk Benelux en DPD praktijk is geworden, kan verder worden gekeken. De Rooy: 'Met DPD verstevigen we de marktpositie van Netwerk Benelux, kunnen we pieken en dalen nog beter opvangen én zijn we in staat om door te groeien. Zonder samenwerking lukt dat niet, in mijn ogen.' Van Straaten: 'Volumes worden nu bij elkaar gebracht, wat absoluut een toegevoegde waarde oplevert.' De toekomst zal uitwijzen wat de volgende stap is. 'Wij kiezen binnen deze samenwerking voor continue bijsturing', stelt De Rooy. 'Dat biedt ons de gelegenheid om op termijn onze strategische samenwerking te verdiepen en waar nodig zaken nog scherper af te stemmen.' Beentjes: 'Wat we nu hebben neergezet, vormt een mooie kapstok voor verdere ontplooiing. Het zorgt er namelijk voor dat we efficiënt kunnen opereren, waardoor we onze toekomst kunnen bestendigen.'