

Wereldwijde samenwerking

Toonaangevende logistieksspecialist **Ceva Logistics** kiest in het kader van zijn nieuwe aankoopstelsel voor vorkheftrucks voor twee vaste wereldwijde leveranciers...

Toen logistieksspecialist Ceva Logistics besloot het aantal leveranciers van vorkheftrucks wereldwijd radicaal in te krimpen, moesten ze er natuurlijk op kunnen vertrouwen dat de overblijvende leveranciers aan hun verwachtingen zouden voldoen. Daarom organiseerden ze een acht maanden durende selectieprocedure waarna ze uiteindelijk een overeenkomst sloten met twee wereldwijde leveranciers. Cat Lift Trucks is één van de twee gelukkigen en mag daarom vorkheftrucks leveren aan een heel aantal van de meer dan 500 wereldwijde filialen van het bedrijf.

De raamovereenkomst, waarvan de ondertekening gepland was op het moment dat Eureka ter perse ging, betekent dat Ceva vanaf nu zijn vorkheftrucks voornamelijk bij deze twee voorkeursleveranciers zal aankopen. De plaatselijke filialen krijgen nog wel het laatste woord en mogen zelf overeenkomsten afsluiten met plaatselijke Cat dealers wat betreft het aantal trucks en de types die ze nodig hebben.



“Op vele vlakken breidt deze nieuwe overeenkomst Cevas bestaande relatie met Cat Lift Trucks uit”, zegt Igor Magud, één van de twee teamleiders van het project in de centrale aankoopdienst van Ceva. “We werken al lang samen met Briggs Equipment, de Britse dealer van Cat. Zij hebben ons altijd een goede service geboden en we kennen de Cat producten. Bovendien hebben ze hun dienst al bewezen in zware omstandigheden”, zegt hij.

De eerste stap naar deze nieuwe overeenkomst bestond uit het opmaken van een inventaris van de 5.500 vorkheftrucks die het bedrijf wereldwijd gebruikt en van de leveranciers die ze hadden geleverd. Verder werd in deze fase ook de mening van hun gebruikers geregistreerd.

“We ontdekten dat het profiel van onze uitrusting enorm verschilde van land tot land”, zegt Magud. “Sommige filialen hadden vooral aangekochte trucks, andere alleen maar geleasede. Bovendien bestond er ook een groot verschil tussen de aanwezige types.” In West-Europa bijvoorbeeld worden rijdende stapelaars gewoon niet gebruikt terwijl ze in Australië juist het favoriete type zijn.”

“Het ging om het totaalpakket, een combinatie van het commerciële aanbod, de dienstverlening en de kwaliteit van de producten”

Het verzamelen van al deze informatie vormde nog maar de eerste van de zeven stappen van het One Logic aankoopprogramma van Ceva. De volgende stappen bestonden onder andere uit het beoordelen van nieuwe machines en leveranciers, het uittesten ervan en de onderhandelingsrondes. Er werd rekening gehouden met een heel aantal factoren, van de totale eigendomskost tot de beschikbaarheid en prijs van reserveonderdelen en van de prijs voor reparaties ter plaatse tot de reactietijd voor herstellingen. De interne betrokkenen kregen trouwens op verschillende momenten de kans om hun mening te geven tot er uiteindelijk twee wereldwijde leveranciers overbleven.

Deze leveranciers werden echter niet gekozen omwille van één bepaalde factor,



zegt Magud. “Het ging om het totaalpakket, een combinatie van het commerciële aanbod, de dienstverlening en de kwaliteit van de producten”, zegt hij.

Ceva was trouwens niet van plan maar twee wereldwijde leveranciers over te houden. “We wilden er minder dan vijf en meer dan maar één”, zegt Magud. “We begonnen bij alle grote vorkheftruckfabrikanten. Er was ook niet echt iets mis met de leveranciers die buiten de boot vielen - volgens mij kwamen ze eigenlijk allemaal in aanmerking - maar uiteindelijk kregen we het beste pakket bij deze twee partners. Door het bij maar twee wereldwijde partners te houden, konden we ook elk het maximale volume toekennen waardoor we de beste prijs kregen.”

Naast de ‘vanzelfsprekende’ kostenbesparingen, zou de beperking tot maar twee leveranciers ook een betere dienstverlening moeten opleveren voor de afzonderlijke filialen, gelooft Magud. “Natuurlijk mogen we het vel van de beer niet verkopen voor hij geschoten is maar we hebben nieuwe markten geopend voor de One Logic MHE leveranciers”, zegt hij. “In hoeverre zij daar munt uit slaan, is natuurlijk voor een groot deel aan hen...”

De nieuwe overeenkomst zal waarschijnlijk niet direct een verschil maken wat betreft de grootte van de vloot van Ceva maar het bedrijf heeft wel een ‘Lean Warehousing’ initiatief opgezet dat voortdurend de trucktypes en -aantallen evalueert om verspilling tegen te →

→ gaan. Minder partners is ook hier een bonus, zegt Magud. "Want het is natuurlijk veel gemakkelijker om dit voor een beperkt aantal leveranciers te doen dan voor meerdere."

Magud zegt dat hij ervan overtuigd is dat deze nieuwe wereldwijde leverancierovereenkomst nog lang zal blijven voortbestaan. "We zien dit echt ver in de toekomst doorgaan. We willen er graag een strategisch partnerschap op lange termijn van maken", zegt hij. "We hebben nu een marktleideroplossing... en we denken dat wij en deze leveranciers voor lange tijd onafscheidelijk zullen zijn."

Wie zijn Ceva Logistics?

Ceva Logistics is een wereldwijde leverancier van logistieke diensten die werd opgericht toen TNT Logistics in de herfst van 2006 verkocht werd aan Apollo Management, een beleggingsfirma uit Houston. TNT Logistics werd in december 2006 omgedoopt tot Ceva Logistics.

Ceva Logistics heeft zijn hoofdkwartier in Hoofddorp, Nederland maar is actief in meer dan 100 landen door heel Europa, Amerika en Azië. Wereldwijd werken er meer dan 51.000 mensen. Momenteel beheert het 614 magazijnen die samen ongeveer 8,6 vierkante meter vertegenwoordigen. In het boekjaar 2006 genereerde het bedrijf een bedrag van 6 miljard euro (pro forma).

In augustus 2007 nam de Ceva Groep EGL uit Houston over. EGL dat handelt onder de naam Eagle Global Logistics, was al een toonaangevend transport-, toeleverings- en informatiedienstenbedrijf met inkomsten van 3,2 miljard dollar in 2006. Het levert diensten zoals lucht- en zeevrachtoppeditie, douaneagentdiensten, plaatselijke oppikken en leverdiensten, materiaalmanagement, opslag, handelsbevordering en aankopen en geïntegreerde logistiek en toevorketenmanagement.

Samen is de groep nu de op vier na grootste toeleverancier ter wereld.



Igor Magud Hoogvlieger in de logistiek



Inkoopspecialist Igor Magud van Ceva Logistics heeft een leven als vliegenier ingeruild voor een hoge vlucht in de logistiek.

eureka vraagt hem waarom

Inkoopspecialist Igor Magud van Ceva Logistics is niet bepaald je doorsnee logistiek deskundige. Igor, die geboren is in Kroatië en grotendeels is opgegroeid in Nieuw-Zeeland, volgde eerst een opleiding voor piloot en werkte een aantal jaar voor Air New Zealand op binnenlandse vluchten, en daarvoor als vlieginstructeur, voordat hij uiteindelijk de halve wereld om terechtkwam in de logistieke sector in het Verenigd Koninkrijk.

Hoe is deze radicale ommezwaai in carrière en woonplaats tot stand gekomen?

"Het was eigenlijk een rare samenloop van omstandigheden," aldus Magud. "Als houder van een Nieuw-Zeelands paspoort kom je automatisch in aanmerking voor een tweejarige werkvakantie in het Verenigd Koninkrijk als je onder de 28 bent. Dus net voordat het zover was, dacht ik dat ik dat maar beter kon doen. Ik wist dat als ik het toen niet deed, ik het nooit meer zou doen. Dus gaf ik het vliegen op en vertrok met een rugzak uit Nieuw-Zeeland om een paar jaar in Europa door te brengen. Veel mensen verklaarden me voor gek..."

Magud vond het prettig in het Verenigd Koninkrijk en besloot om zich er te vestigen. Omdat hij weer wilde terugkeren in de luchtvaart, begon hij aan het tijdrovende en dure proces om zijn Nieuw-Zeelands vliegbrevet om te zetten in een vliegbrevet dat acceptabel

was voor de Britse luchtvaartsector. Maar uiteindelijk waren zijn plannen gedoemd te mislukken. "Helaas was ik ongeveer een maand na de terroristische aanslagen van 9/11 in de VS klaar met dit proces. Door deze aanslagen kwam alles abrupt tot stilstand aangezien over de hele wereld duizenden mensen werden ontslagen in de luchtvaartindustrie," legt hij uit.

Magud overwoog om terug te keren naar de luchtvaartsector in Nieuw-Zeeland maar besloot uiteindelijk om een andere manier te zoeken om de kost te verdienen om zo in het Verenigd Koninkrijk te kunnen blijven. Na een paar baantjes hier en daar kwam hij uiteindelijk terecht bij TNT, waar hij zich opwerkte naar TNT Logistics wat sindsdien Ceva Logistics is geworden.

Helaas was ik ongeveer een maand na de terroristische aanslagen van 9/11 in de VS klaar met dit proces.

"Het was puur toeval," verklaart hij. "Ik zou graag willen zeggen dat ik altijd al brandde van verlangen om in de logistiek te werken maar de waarheid is dat in die tijd daar de kansen lagen. Ik kreeg een kans op de inkoopafdeling en vanaf dat moment heb ik niet meer achterom gekeken."

Magud heeft een spilfunctie vervuld in het meest recente inkoopproces voor het interne transportsysteem (zie pagina 12) van Ceva maar in zijn werk bij de inkoopafdeling van Ceva heeft hij zich natuurlijk niet alleen beziggehouden met de specificatie van een intern transportsysteem – Magud is in het verleden verantwoordelijk geweest voor de inkoop van alles van toiletartikelen tot computers. Het is een drukke baan die soms grote uitdagingen biedt, verklaart hij. "Om de besparingen die het management nastreeft in het inkoopproces door te voeren moet je vaak veranderingen doorvoeren in de hele onderneming – en dat is nooit gemakkelijk, zelfs met een fantastisch team als het onze, vooral als je dit op mondiaal niveau moet doen," aldus Magud.

Magud, die nu 38 is, getrouwd en een dochter heeft van twee, en absoluut in Londen wil blijven, is gestaag op de inkoopmanagementladder van de onderneming gestegen en heeft geen plannen om weer van carrière te veranderen. "Ik ben heel blij met hoe het hier voor mij bij Ceva Logistics is gelopen en ik wil graag dat dit zo blijft. Het is een fantastisch bedrijf om voor te werken," verklaart hij.

Mist hij het vliegen dan niet? "Dat zou je denken, maar gek genoeg heb ik geen uur meer gevlogen sinds ik mijn vliegbrevet voor hier heb gehaald," zegt hij. "Het heeft me ontzettend veel geld gekost en dat heeft een

Igor Magud

in het kort

■ Wat is de grootste uitdaging in je huidige baan?

Het op één lijn brengen van alle wensen en eisen van iedereen die betrokken is bij het inkoopproces.

■ Wat is professioneel gezien je grootste prestatie geweest?

Het verder en hogerop komen binnen het bedrijf. Iedere baan die ik gehad heb is een stapje hoger geweest dan de vorige en ik ben trots op wat ik hier heb bereikt.

■ En privé?

De eerste keer dat ik zelf een vliegtuig aan de grond heb gezet.

■ Vertel ons iets verrassends over jezelf

Ondanks dat ik ooit piloot ben geweest, heb ik last van hoogtevrees.

■ Welke ambities wil je nog vervullen?

Ik heb erover gedacht om in onroerend goed te gaan investeren in het buitenland. Maar met de huidige Londense huisprijzen kan ik me dat jammer genoeg nog niet veroorloven.

■ Wat is het belangrijkste in je leven?

Familie en vrienden, absoluut.

■ Als je één ding zou kunnen veranderen in de wereld, wat zou dat dan zijn?

Ik wil niet klinken als een deelnemster aan een missverkiezing – maar het stoppen van de belachelijke machtsstrijd in de wereld.

■ Welk advies zou je iemand geven over het leven?

Ga ervoor – doe wat je graag wilt doen.

■ Als je een beroemd persoon uit het heden of verleden zou kunnen ontmoeten, wie zou dat dan zijn?

De gitaarlegende Jimmy Hendrix. Ik zou graag een paar tips van hem krijgen!

nare smaak in mijn mond achtergelaten. De interesse is er gewoon niet meer ... Bovendien is de luchtvaartindustrie niet zoals men denkt. Mensen denken altijd dat het een zeer hoogbetaalde baan is en dat geldt misschien op de brede straalvliegtuigen voor lange afstanden. Maar elders is dat niet zo – vooral de goedkope luchtvaartmaatschappijen hebben geprofiteerd van de uiterst slechte situatie op de arbeidsmarkt sinds 9/11."

Ondanks dat ik ooit piloot ben geweest, heb ik last van hoogtevrees.

Als hij niet werkt, houden Magud en zijn Nieuw-Zeelandse vrouw van skiën, reizen en uitgaan. Bovendien blijkt hij ook een enthousiaste elektrische gitaarspeler te zijn. "Ik speel nu al ongeveer 20 jaar. Ik ben een enorme fan van de Amerikaanse rockgitarist Joe Satriani. Mijn logeerkamer is een beetje een eerbetoon aan hem, moet ik toegeven, en ik heb hem een aantal keer zien spelen. Mijn eigen spel is wat bescheidener – ik kan een aantal van zijn instrumentale stukken spelen, maar de meeste echt moeilijke stukken liggen nog ver boven mijn niveau!" ■

Vertel ons iets over uzelf!

eureka zal in toekomstige nummers meer van deze artikelen publiceren, over de personen achter de gebruikers van Cat Lift Trucks (Cat heftrucks). Als u hiervoor in aanmerking wilt komen, stuur dan een e-mail met een korte samenvatting van uw professionele en persoonlijke prestaties aan: comment@eurekapub.eu