

Personeel gezocht



Welke gevolgen heeft deze economische situatie voor de banenmarkt binnen de Europese goederenstroombeheersing? Is er meer gekwalificeerd personeel beschikbaar of houden zij zich juist vast aan hun huidige baan totdat deze onzekere periode voorbij is?

Deze vragen stelde *Ruari McCallion*.

Een terugvallende economie heeft vaak tot gevolg dat bedrijven personeel moeten ontslaan omdat er te weinig werk is en er kosten bespaard kunnen worden. Dat zou goed nieuws moeten zijn voor bedrijven die op zoek zijn naar goed en ervaren personeel.

Maar hoe weet je wat voor vlees je in de kuip hebt? Wie zet de concurrentie als eerste op straat, hun minder efficiënt werkend personeel of schrappen ze echt banen over de hele linie zonder onderscheid te maken? En hoe zit het met de mensen die op zoek zijn naar werk, behoren ze tot de besten en zien ze nieuwe kansen of zijn het mensen die vast iets anders zoeken voordat ze straks hun baan kwijt zijn? Is de huidige economische terugval goed of slecht nieuws voor de logistieke sector en de warehouse manager? Is er eigenlijk nog wel vraag?

Specialisatie gewenst

“De vraag naar personeel is er zeker en vast”, aldus Barry Dowsett van de BJD Group, een bedrijf gespecialiseerd in werving en selectie voor de logistieke sector. “Op bepaalde vlakken is er zelfs een tekort aan kandidaten, en de mogelijkheden om zeer bekwame mensen in huis te halen zijn er zeker.” Er wordt veel gesproken over arbeidsmigratie binnen de Europese Gemeenschap, maar onzekere economische omstandigheden maakt dat men minder flexibel kan zijn.

In deze periode zoekt men het liever dicht bij huis en dat geldt voor alle beroepen in alle sectoren.

De periode tussen een ontslag en een nieuwe baan is afhankelijk van vaardigheden, expertise en ervaring.

“Voor de meer traditionele functies in een magazijn moet men realistisch zijn”, zegt Dowsett. Voor deze werkzoekenden kan het wel even duren voordat er een nieuwe baan gevonden is. Indien men beschikt over meer specialistische vaardigheden zal er sneller ander werk gevonden kunnen worden en zal men minder hoeven in te leveren. “Specialistische branches zoals de farmaceutische industrie, magazijnen met opslag van gevaarlijke goederen, hebben mensen nodig die verstand van zaken hebben, mensen die ervaring hebben.” De keerzijde van de medaille is dat werkgevers soms moeilijk personeel kunnen vinden. De economie heeft te lijden onder het tekort aan financiële middelen en hetzelfde geldt voor de banenmarkt: het heeft te lijden onder een tekort aan geschikte kandidaten met →

Personeel gezocht

→ de juiste ervaring en achtergrond. Als u op zoek bent naar een bankier is er keus genoeg, maar in de logistiek en in warehouse management liggen de zaken heel anders.

Specialistische competenties

Goederenstroombeheersing is de afgelopen tien jaar sterk veranderd en specialistische competenties die overdrachtelijk zijn, zijn steeds meer waard. Specialistische vaardigheden van toepassing in één industrie kunnen soms ook in andere sectoren toegepast worden, ook al zou men dat in eerste instantie niet direct zeggen. Voorbeelden hiervan zijn de farmaceutische producten en voedingsmiddelen, maar het kan nog breder genomen worden. Omdat bedrijven geprobeerd hebben hun ondernemingen 'Lean' te maken en de hoeveelheid tewerkgesteld kapitaal dat vastzit in de supply chain te verlagen, is de rol van het magazijn veranderd. Als goederen arriveren, worden ze niet zomaar ergens opgeslagen tot ze nodig zijn, ze ondergaan vele verplaatsingen.

"Een magazijn lijkt tegenwoordig soms meer op een productieafdeling, dus hebben managers van productiebedrijven ook taken van een logistiek manager", aldus Dowsett. "De integratie gaat steeds verder. Een fabrikant in frisdranken heeft de productie en het bottelen op één locatie, de producten worden door het magazijn geleid, maar er wordt daadwerkelijk weinig opgeslagen, het draait allemaal om integratie."

Gevolgen voor third party logistics (3PL)

Dit houdt in dat logistiek dienstverleners meer moeten doen dan voorheen. Ze moeten meer risico's nemen en meer verantwoordelijkheid



dragen voor de goederen en voorraad - en meer toegevoegde waarde kunnen bieden. Sommige activiteiten, zoals samenwerking om transportmiddelen efficiënter in te zetten en zo kosten te verlagen komen al veel voor. Maar tegenwoordig zijn er meer verplaatsingen die kleiner van omvang zijn, wat inhoudt dat het managen intensiever wordt en dat de competenties aangepast moeten worden. In sommige gevallen is de aanpassing goed geslaagd, een voorbeeld hiervan zijn de eerste lijn leveranciers in de auto-industrie, die inmiddels gewend zijn aan het opeenvolgend werken, waarbij de onderdelen just-in-time (JIT) geleverd worden direct aan de productielijn en in de juiste volgorde wat betreft kleur en in de juiste specificaties. Verkopers en klanten gaan zaken mogelijk op een andere manier aanpakken.

"In tegenstelling tot de vorige herstelperiode, zou het kunnen dat we nu minder 3PL gaan zien", aldus Dowsett. "Bedrijven vragen zich misschien af of het wel nodig is te betalen voor management, of ze overdenken of het mogelijk is de activiteiten binnenshuis uit te voeren, of ze willen overstappen van gesloten naar openboek relaties. Dat zien we steeds meer."

Dit houdt in dat de traditionele relatie tussen de leverancier en klant verandert en dat er nauwer samengewerkt wordt, wat onder meer betekent dat vertrouwelijke informatie gedeeld wordt om zo de kosten te drukken.

Een dergelijke verandering zou verdere gevolgen hebben voor de traditionele manier van werken in de 3PL-sector en ze

hebben mogelijk niet genoeg personeel of expertise in huis om hier effectief mee om te gaan. Het positieve aspect is echter dat de OEM's (Original Equipment Manufacturers) zich ontdoen van personeel en dat er dus werknemers beschikbaar komen op de markt met ervaring op gebieden die niet gebruikelijk zijn in de goederenstroombeheersing, zoals Lean, Six Sigma, TQM, en zelfs OEE (Overall Equipment Effectiveness). Die instrumenten zouden een zeer belangrijke rol kunnen spelen in het verlagen van gebruikskosten en in het verbeteren van het effectieve gebruik van materieel; als die vaardigheden nog niet aanwezig zijn, moeten ze geleerd worden.

Het belang van cashflow

"Met name de detailhandel zal nog langer in problemen verkeren en het is vrijwel met zekerheid te stellen dat dit gevolgen zal hebben voor de 3PL's die in die markt werkzaam zijn", aldus Derrick Potter, CEO van The Potter Group, die 15 hectare magazijn bezit, verspreid over vijf distributiecentra. "Een goede cashflow wordt dit jaar één van de belangrijkste items en dit zal nog lang zo blijven." Daar in tegen gelooft iForce Ltd. dat online activiteiten zullen blijven groeien, het bedrijf voorziet uitbreiding naar nieuwe markten, wat overeenkomt met de stelling dat de concurrentiestrijd steeds heviger zal worden.

Zorg voor de klant en speciale relaties

"In de gehele branche moet men goed voor

bestaande klanten zorgen en ze op alle mogelijke manieren ondersteunen", aldus MD Norman Hacliff van Norish PLC, een aanbieder van 3PL en opslag in verschillende temperaturen. "Kostenbeheer wordt belangrijker dan ooit tevoren. Mijn advies aan 3PL's is om te zoeken naar initiatieven op gebied van energiebesparing. Er kan flink bezuinigd worden door het sluiten van een goede overeenkomst met de energieleverancier en door energiebesparende systemen te introduceren zodat het verbruik daalt." Energiebesparing is ook van toepassing op het truckpark voor de goederenstroombeheersing, maar dit zijn geen traditionele vaardigheden en dit sluit aan bij wat Dowsett zegt.

De recessie zal niet eeuwig duren; de bedrijven met de juiste vaardigheden en ervaring op de juiste plek, komen straks als sterkste uit de bus.

"In de huidige markt is het belangrijk om problemen aan te kunnen pakken", zegt hij. "Aan het vermogen om te onderhandelen en om zowel intern als extern effectief te kunnen communiceren, wordt veel waarde gehecht. Onderdanige relaties zijn uit de tijd, vaardigheden in onderhandeling, begrip en het opbouwen van persoonlijke relaties zijn uiterst belangrijk. Vertrouwen is van essentieel belang."

Ga zo door, maar dan beter

In de huidige markt is het ultieme doel het behalen van resultaten zonder grote wijzigingen door te voeren. Nieuwe, 'grote systemen' zijn mogelijk wel effectief, maar ze hebben wel hun tijd nodig. Er is vooral behoefte aan mensen die de strijd aanbinden met de nettocijfers en die snel resultaten weten te boeken; mensen die een balans weten te vinden tussen kosten en service. Wat er nodig is, is behendigheid, het vermogen om aan te passen en om nauwer samen te werken met klanten en leveranciers, op alle fronten in de keten. De recessie zal niet eeuwig duren; de bedrijven met de juiste vaardigheden en ervaring op de juiste plek (en dat hoeven niet noodzakelijk traditionele vaardigheden te zijn), komen straks als sterkste uit de bus. ■

Aan spierbundels alleen heb je niet genoeg: in de logistiek betekent het vinden van de juiste vaardigheden het vinden van mensen die zich aan kunnen passen aan het nauw samenwerken met klanten.

1. Magazijn management vaardigheden zijn tegenwoordig nauw verbonden met die van productie management
2. De deal is rond, maar heeft de werkgever wel écht de juiste persoon voor de baan gevonden?

