
Persbericht

Horizontale samenwerking cruciaal voor logistieke sector

- Kennis van de partners blijkt hoog; realisatie relatief eenvoudig
- Potentie ligt in het intensiveren van bestaande samenwerking
- Innovatie versnelt door samenwerking
- Verbeterde dienstverlening en binding met de klant bieden kans op hoger rendement

Horizontale samenwerking is een van de voorwaarden voor renderende groei in de logistieke sector. Deze conclusie trekken ABN AMRO, Transport en Logistiek Nederland (TLN) en expediteursorganisatie FENEX in deel 2 van het rapport 'Logistieke waarde creëer je samen', dat specifiek ingaat op horizontale samenwerking en is gebaseerd op onderzoek uitgevoerd door Panteia. Ongeveer 64 procent van de logistieke dienstverleners werkt op een of andere manier samen met collega dienstverleners; hiervan werkt 70 procent samen in een geformaliseerd samenwerkingsverband. Bij bedrijven actief in een samenwerkingsverband geeft circa 65 procent aan een beter tarief te realiseren. Onder bedrijven actief in een losse samenwerking geeft circa de helft aan een beter tarief te realiseren door de samenwerking. Het overgrote gedeelte van de samenwerkingsverbanden komt echter bij toeval tot stand vanuit het netwerk. Slechts 2 op de 10 logistiek dienstverleners gaat actief op zoek naar een samenwerkingspartner. Logistieke bedrijven moeten vervolgens zelf initiatief nemen en ambitie tonen om de overgang te maken van operationele activiteiten naar samenwerking op strategisch niveau.

Verduurzaming logistieke keten hoog op agenda

In de logistieke sector is sprake van felle concurrentie door efficiency en prijsdruk. Bovendien wordt verwacht dat het goederenvolume op korte termijn niet substantieel stijgt. Naast een focus op kostenbesparing en efficiency staat verduurzaming van de logistieke keten hoog op de Europese agenda. Veel bedrijven zijn vooral gericht op de optimalisatie van hun eigen logistieke prestaties, maar zullen gedwongen worden om hun logistieke grenzen te verleggen door gebruik te maken van partners. Horizontale samenwerking, veelal geïnitieerd vanuit optimalisering van beladingsgraad en geografische dekking, levert echter tal van extra synergievoordelen op. Volgens ABN AMRO, TLN en FENEX is het tijd voor een volgende stap; het delen van kosten en het verbeteren van de inzet van de totale vervoerscapaciteit over het bestaand volume vanuit een meer strategische insteek.

Horizontale samenwerking nog te traditioneel

64 procent van de logistieke dienstverleners werkt samen met partners. In verhouding met andere sectoren is de samenwerkingsgraad erg hoog. Toch vinden 2 op de 3 logistieke partners dat bedrijven nog meer moeten samenwerken. Het optuigen van samenwerking met derden blijkt eenvoudiger dan verwacht en men is verrast door het hoge kennisniveau van de partner. Er wordt vastgesteld dat de samenwerking zich veelal concentreert op traditionele activiteiten. Het ontbreekt logistieke bedrijven aan ambitie de samenwerking door te ontwikkelen op tactisch en strategisch niveau. Daar ligt de potentie. Zij moeten een meer proactieve rol spelen door samen op te trekken bij inkoop, ontwikkeling van IT, acquisitie en marketing.

Succes van samenwerkingsverbanden

Logistieke dienstverleners hechten veel waarde aan de samenwerking met partners. In algemene zin blijkt dat in bijna 20% van het succes van het samenwerkingsverband bepaald wordt door het opstellen van een samenwerkingscontract en bijna 15% door de flexibiliteit en aanpassingsvermogen van de partners. Opvallend is dat weinig van de logistieke dienstverleners die in een samenwerkingsverband werken hun huidige samenwerking wensen te beëindigen. Openheid en transparantie speelt ook een essentiële rol bij het succes van een samenwerkingsverband. Al is deze openheid en transparantie alleen gericht op activiteiten die in dit samenwerkingsverband plaatsvinden.

Beter rendement en binding met de klant

“Partnerships geven een versnelling op het gebied van innovatie. Voor logistieke bedrijven kan samenwerking in een periode van ‘profit without growth’ de weg naar nieuw succes betekenen’, aldus ABN AMRO, TLN en FENEX. ‘Juist door gezamenlijke investeringen, in onder meer kennis, ontstaan kansen die samenwerking een meer strategische richting kunnen geven. Logistieke dienstverleners moeten hierbij bewuster kiezen voor een hoger ambitieniveau. Een intensivering van de samenwerking vraagt meer, maar zorgt ook voor een beter rendement”. zegt Bart Banning, sector banker Transport en Logistiek van ABN AMRO.

Het rapport is te downloaden via: <https://insights.abnamro.nl>

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

ABN AMRO

Bart Banning - sector banker Transport en Logistiek

Bart.banning@nl.abnamro.com

06 51 30 13 96

TLN / FENEX

Floris Liebrand – perswoordvoerder

fliebrand@tln.nl

06 51 80 63 40