

EEN ONDERNEMERSVISIE OP DISTRIBUTIE EN LOGISTIEK IN WEST-VLAANDEREN

A. Maenhout

Bestuurder Transport Maenhout nv, Oostende

Enkele begrippen

Distributie bestaat uit een veelheid van verscheidene activiteiten. Strikt genomen betekent distributie 'verdelen' of nog 'uitdelen'; meestal gaat het over het verdelen van grotere partijen goederen in kleinere. Grootwarenhuizen worden ook distributieketens genoemd omdat ze goederen aangekocht in grote partijen in kleine hoeveelheden aan de konsument verkopen. Dergelijke distributie betreft meestal huishoudelijke goederen en interes-

port van een lading worden de goederen ongewijzigd en zonder enige bijkomende activiteit van A naar B verplaatst. Bij distributie worden ladingen niet alleen verplaatst maar ook opgesplitst in kleinere hoeveelheden. Daarbij kunnen de goederen gedurende dit proces nog aan bijkomende activiteiten onderworpen worden zoals vermengen, verpakken, stockage en voorraadbeheer en dedouaneren. Dergelijke activiteiten vergen investeringen en scheppen bijkomende werkgelegenheid. Daardoor krijgen de goe-

over redelijk grote afstanden. Op de bestemmingsplaats wordt de grote lading opnieuw uitgesplitst in de kleinere zendingen die dan via de normale distributieketens bij de uiteindelijke verbruikers geleverd worden.

Het is de bedoeling in dit artikel na te gaan in hoever de provincie West-Vlaanderen aantrekkelijk is voor de vestiging en de leefbaarheid van logistieke-, distributie- en groupageondernemingen.

Kosten-bepalende elementen in de distributie en de produktie

– Goederen moeten kunnen verkocht worden aan een zo laag mogelijke prijs.

De verkoopprijs van een produkt hangt voornamelijk af van zijn produktiekost en van de kosten die moeten gemaakt worden om de goederen vanaf hun fabricage tot bij de verbruiker te brengen, met andere woorden van de distributiekost. Andere kosten zoals reclame belangen ons hier niet aan. De handelingen die bij een normale distributie plaats grijpen zijn:

- verdelen in kleinere hoeveelheden, goederen behandelen,
- vervoeren,
- stockeren,
- verpakken,
- bijkomende handelingen zoals vermengen, dedouaneren en dergelijke.
- Het verdelen in kleinere hoeveelheden kan samen met de verpakking plaats grijpen. Afhankelijk van de mechanizatie van dit proces vergt dit veel of minder tussenkomst van personen, dus een arbeidskost.
- Ook de transportkosten inherent aan distributie moeten zo laag mogelijk zijn. De transport-prijs per eenheid produkt is veel groter bij het verplaatsen van kleinere hoe-

Wij moeten ons in West-Vlaanderen niet in alles willen profileren wat distributie betreft, maar ons doelbewust richten op het soort distributie waar wij met onze lucht- en zeehavens, onze autostrades en onze eigen industrie een grote kans tot slagen hebben.

seert ons hier minder. Wij willen ons in dit artikel meer concentreren op de distributie van industriële goederen.

In het distributieproces worden herhaaldelijk grotere hoeveelheden produkten verdeeld in kleinere gedurende de weg die ze afleggen vanuit hun produktiemidden (ook soms produktiecentra of -regio genoemd) tot hun aankomst bij de verbruiker. Met ver- of gebruiker bedoelen wij voortaan niet alleen de gewone konsument maar ook de industriële producent die voor zijn produktieproces zelf ook onderdelen, half-fabrikaten, wisselstukken, machines, verpakkingen, grondstoffen, en dergelijke nodig heeft van andere fabrikanten uit andere produktiecentra.

De wegen die de goederen afleggen gedurende de distributie noemt men 'goederenstromen'. Inherent aan deze goederenstromen is het 'transport': het verplaatsen. Bij een gewoon trans-

deren een hogere toegevoegde waarde, en neemt de onderneming die instaat voor deze activiteiten ('logistieke dienstverlener') werkelijk deel aan de goederenstromen. In de praktijk worden beide noties logistiek en distributie door elkaar gebruikt, omdat stockage, voorraadbeheer, verpakking, en distributie in veel gevallen verricht worden binnen een zelfde bedrijf.

Sommige fabrikanten zetten de output van hun produktie direkt af in een 'logistiek centrum' al dan niet gelegen in de onmiddellijke nabijheid van de fabriek. Ook kunnen producenten de goederen opgeslagen in hun eigen magazijn laten beheren door een logistiek bedrijf. Men spreekt dan van 'in-house warehousing'.

Een activiteit aanverwant met distributie is 'groupage'. Bij groupage worden kleinere hoeveelheden produkten (zendingen) gegroepeerd in een grotere laadeenheid en verstuurd

veelheden over een zelfde afstand dan van grotere kwantiteiten. Vandaar dat men vanuit de productiecentra eerst grote partijen distribueert naar districentra in diverse regio's. Deze worden dan op hun beurt in minder grote partijen gebracht naar andere districentra die weer dichter bij de verbruikersregio's gelegen zijn. Dit verdelingsproces herhaalt zich voortdurend tot uiteindelijk het laatste districentrum de producten bezorgt bij de konsument.

Zo ontstaan tussen de productie en de verbruiker distributienetwerken aan elkaar verbonden door goederenstromen.

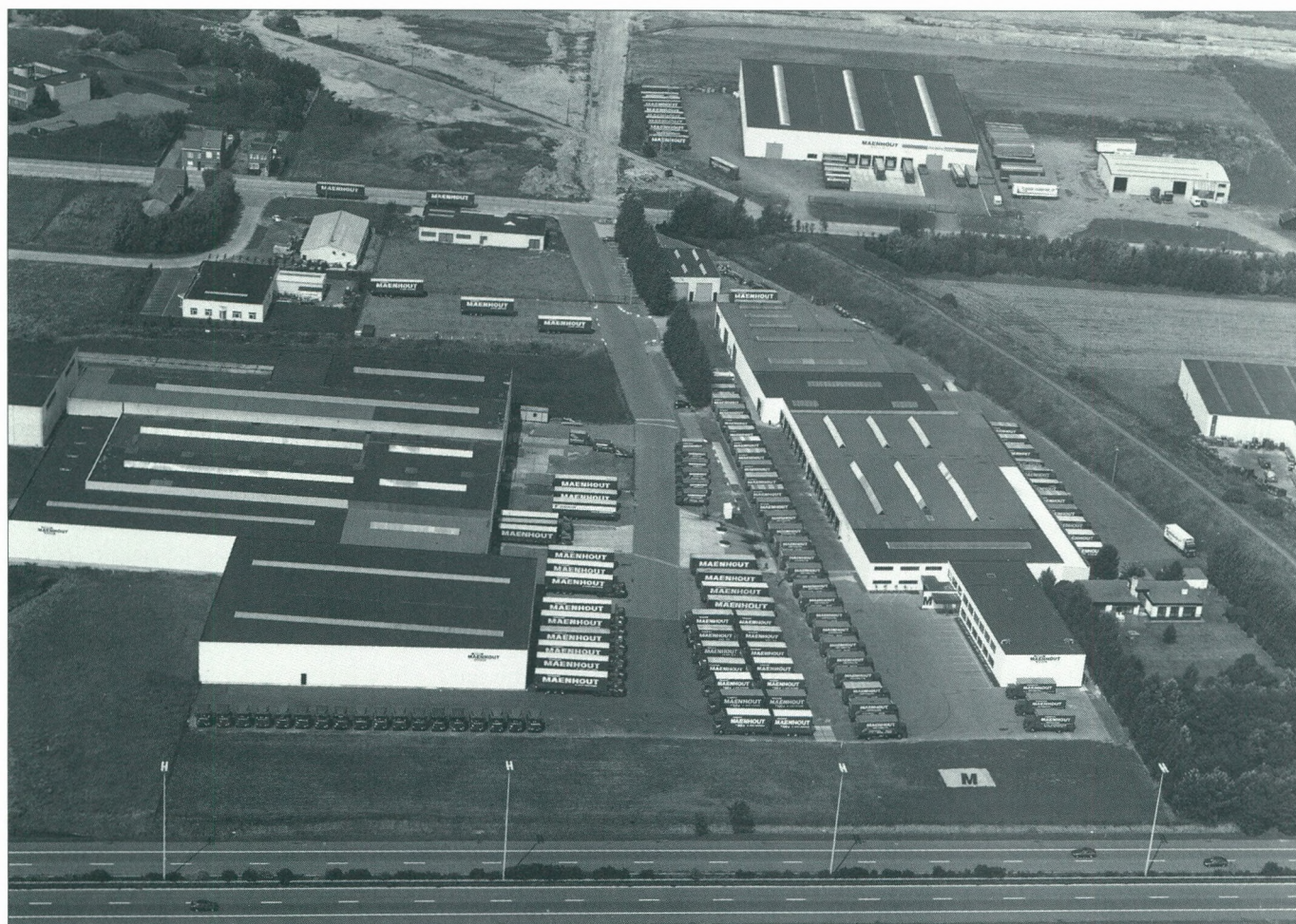
Door de hogere transportkosten van de kleinere hoeveelheden moeten de districentra zich zo dicht mogelijk bij zoveel mogelijk afnemers bevinden. Ideaal gebeurt dit in het centrum van regio's met een grote dichtheid van kapitaalcrachtige en kooplustige verbruikers, verbruikersregio's genoemd, en/of in het centrum van regio's met een grote concentratie van industriële afnemers. Bij goederen met lage intrinsieke waarde is het zelf zo dat de

distributie- en de transportkosten de aktieradius bepalen van de centra van waaruit goederen kunnen verdeeld worden. Immers wanneer laagwaardige goederen over een grote afstand moeten gedistribueerd worden, kunnen de transportkosten de totale prijs van het produkt zodanig verhogen dat het produkt onverkoopbaar wordt. Een neven-gevolg van de hogere transportkosten per produkt-eenheid van kleinere hoeveelheden, is het ontstaan van de reeds vermelde 'groupage-aktiviteiten'. Kleinere zendingen die grote afstanden moeten afleggen tussen twee regio's om van de producent bij de afnemer te komen, worden daarbij op een verzamelplaats (een groupagecentrum in het land van herkomst) gegroepeerd met andere zendingen in grotere laadeenheden, om aldus over deze grote afstand toch aan een interessante prijs te kunnen vervoerd worden. Bij aankomst van de laadeenheid in een ander districentrum (bij voorbeeld in het land van bestemming) worden de gegroepeerde goederen weer uitgesplit in de kleinere zendingen die naar de finale bestemmingen

moeten vervoerd worden. Om dezelfde redenen als bij de distributie moet deze uitsplijting, evenals de groupage bij vertrek, zo dicht mogelijk bij de afnemers en de afzenders geschieden. Vandaar dat distributie- en groupage activiteiten samenhangende handelingen kunnen zijn door eenzelfde soort bedrijven uitgevoerd.

- De transportprijs kan tevens gedrukt worden door de productie zelf ook zo dicht mogelijk bij de afnemers te laten plaats grijpen en van daaruit de distributie te organiseren. In de praktijk gebeurt dit meestal niet om velerlei redenen. Productie-eenheden worden immers opgericht in bepaalde regio's omdat :

- de grondstoffen zich daar bevinden,
- de arbeidskrachten goedkoop zijn,
- wegens subsidiering bij investeringen en bij creatie van werkgelegenheid,
- de know-how, het vakmanschap er aanwezig zijn,
- de produktiviteit hoog is van de ingezette middelen en mensen,



Transport Maenhout nv, Oostende.

Foto Hendryckx, Izegem

West-Vlaanderen Werkt, 4/1995

- minder strenge of meer duidelijke milieu-voorschriften toegepast worden,
- politieke beslissingen genomen worden, en dergelijke.

Deze redenen maken dat veel produktiecentra opgericht worden in regio's die zich op een zekere afstand bevinden van de belangrijke verbruikersregio's.

- Om zo goedkoop mogelijk te kunnen produceren moeten goederen in grote series of in zekere minimale hoeveelheden vervaardigd worden. Gewoonlijk kunnen de afnemers die grote output van goederen niet verbruiken op het zelfde ritme en in dezelfde tijd als ze geproduceerd werden. Dit is onder meer zeker het geval bij produkten waarvan het verbruik sterk seizoen- gebonden is. Anderzijds is het ook mogelijk dat een plotse vraag naar een produkt de beschikbare produktiesnelheid en capaciteit overtreft. Onder andere om al deze redenen is het noodzakelijk om voorraden op te bouwen.

Voorraden worden niet alleen aangelegd in de produktiecentra zelf maar ook in de logistieke- en districentra om snel en dicht te kunnen inspelen op de vraag van de verbruikers.

Voorraden worden opgeslagen en behandeld in magazijnen, hetgeen een kost teweeg brengt aan investeringen in gebouwen, rekken, verpakkingen, informatika, behandelingsarbeid en dergelijke. De kost voor het aanleggen van voorraden is aldus noodzakelijk maar bezwaart de eind-verkoopprijs van ieder produkt. Daarbij komt nog dat het verbruik van sommige goederen een steeds veranderend modeverschijnsel is waardoor niet tijdig verkochte voorraden waardeloos worden. Dit kan ook gebeuren door bijvoorbeeld ontwikkelingen in de technologie. Dit alles maakt dat het aanleggen van grote voorraden niet alleen kostelijk is maar ook economisch gevaarlijk kan zijn, en derhalve zoveel mogelijk moet beperkt worden. Dit kan bereikt worden door snelle, directe leveringen en door het uitschakelen van tussenstadia gedurende de distributie.

Zo regelde een chemisch bedrijf vroeger de verkoop van zijn produkten in Engeland via een zestel lokale distributie-magazijnen. Door het reorganiseren van het bestaande verdeelingsnet in samenspraak met een distributeur, werd het mogelijk deze zes Engelse magazijnen uit te schakelen

en daarbij zelfs een nog snellere bediening van de klanten te verwezenlijken. De meer-kost van deze gereorganizeerde distributie was merkkelijk kleiner dan de besparing bereikt door het uitschakelen van de lokale magazijnen. Daartegenover staat een andere gekende producent die wegens commerciële redenen vasthoudt aan een plaatselijke en kostelijke aanwezigheid in een magazijn in Parijs voor de bediening van zijn klanten verspreid in Frankrijk. Dit zou evenwel minstens even snel rechtstreeks vanuit zijn Belgische fabriek met een gespecializeerde distributeur kunnen gebeuren.

Aan deze twee kontradiktorische voorbeelden zien wij dat het al dan niet behouden in een distributienet van kostelijke lokale magazijnen met voorraden een controversieel onderwerp is waarbij vele te beschouwen factoren de uiteindelijke beslissing beïnvloeden.

- Een ander belangrijk element in de distributiekost is de totale te betalen prijs voor de arbeid. Ter informatie de gemiddelde arbeidskost in diverse landen van een werknemer uit de distributiesektor. Met België als referentie 100, is Duitsland 106, Nederland 95, Frankrijk 85, Engeland 55, Ierland en Schotland ongeveer 50, en landen als Tsjechië, Slovenië Polen en Hongarije ongeveer 15 à 20!

Onze totale arbeidskost is dan ook een grote handicap om distributieactiviteiten aan te trekken. Gelukkig voor ons zijn ook nog andere elementen van belang.

Geografisch, demografisch en economisch centrum

Om competitief op de markt te kunnen aanwezig zijn moeten producenten en verkopers voortdurend hun produktie-, en distributiekosten herzien en verlagen in functie van de ligging van hun produktie- en districentra ten opzichte van de verbruikersregio's. De beperktheid van de Belgische markt dwingt ondernemingen die een bepaalde omzet willen halen om over de grenzen te kijken, en dan komen automatisch eerst de buurlanden aan de beurt. Welnu ongeveer 75 % van onze handel, zowel export als import, wordt gevoerd met deze buurlanden. Duitsland is onze belangrijkste handelspartner, onmiddellijk gevolgd door Nederland, Frankrijk, en Enge-

land. Wanneer men een kaart van West-Europa bekijkt (kaart 1) stelt men vast dat West-Vlaanderen tamelijk centraal midden deze buurlanden ligt. Binnen een straal van 350 km vanuit Brugge bevinden zich enkele zeer actieve en dicht bevolkte gebieden : van Oost naar West het Ruhrgebied en Londen, en van Noord naar Zuid gans Nederland, België en Noord-Frankrijk tot Parijs. Beschouwt men een grotere regio binnen een straal van 1000 km rond Brugge, dan zijn daarin begrepen Ierland, Schotland, gans Engeland, Zuid-Noorwegen, Zuid-Zweden, gans Duitsland tot halverwege Polen, Tsjechië, Oostenrijk, Noord-Italië met inbegrip van Bologna en Firenze, gans Frankrijk, en natuurlijk Denemarken, België, Nederland, Oostenrijk en Zwitserland. Dit groter gebied, dat in feite West- en delen van Midden-Europa bevat, mag terecht aanzien worden als een van de drukste, meest industriële, en meest koopkrachtige regio van de wereld. Uit het standpunt van distributie is dit een schitterende geografische ligging. Wanneer men echter met enige kritische zin de vermelde gebieden bekijkt, dan bemerkt men langs de Westkant grote vlekken water van de Noordzee, van het Kanaal en van de Atlantische Oceaan. In het water bevinden zich geen industriële producenten, noch gebruikers, noch gewone konsumenten. Daardoor weegt in de twee beschreven gebieden de streek ten Oosten van West-Vlaanderen, economisch veel zwaarder door dan het landsgedeelte ten Westen. En schuift het economisch en handelscentrum van wat we groot West-Europa mogen noemen, meer op naar de streek Antwerpen-Brussel-Limburg-Zuid-Nederland.

Men mag ook de opkomende industrieën en produktiecentra van landen als Polen, Tsjechië, Hongarije, Rusland niet uit het oog verliezen. In deze landen huist een belangrijke bevolking waarvan de huidige lagere koopkracht gestadig zal verbeteren door hun integratie in het Westers economisch model. Daarom moet men Europa meer volledig bekijken van Ierland tot Rusland, en van Noorwegen, Finland tot gans Spanje, Italië en Griekenland. In deze grotere regio schuift de centrale geografische positie niet alleen van West-Vlaanderen maar ook van België op naar Zuid-Duitsland en Tsjechië.

onze provincie wel nog een redelijk interessante distributiepositie kunnen innemen.

De Goederenstromen en hun stadia

De belangrijkste goederenstromen, en de daarbij horende distributie- en groupage-activiteiten, grijpen plaats tussen de regio's met grote dichtheid aan industriële producenten en de regio's met een grotere massa koopkrachtige verbruikers. Ook de industriële centra zelf kennen onderling een intens goederenverkeer.

In veel wetenschappelijke en gespecialiseerde artikels worden deze goederenstromen ingedeeld volgens Oost-West en Noord-Zuid assen. Dit is een sterk vereenvoudigde manier van voorstellen: in werkelijkheid stromen de goederen kris-kras door elkaar in alle richtingen, want de productie- en de verbruikers-centra liggen niet netjes in Oost-West of Zuid-Noord richting. Daarbij is de richting van de goederenstromen op zich niet interessant. Waar het op aankomt is er actief aan deelnemen, en dit kan best op drie wel bepaalde momenten: bij vertrek uit de productiecentra, bij aankomst in de verbruikersregio's, en ergens gedurende het transitstadium tussen vertrek en aankomst. Een goederenstroom begint normaal in een productiecentrum. Op deze plaats, bijvoorbeeld een industriepark met veel fabrieken, de distributie kunnen organiseren naar verdere verdeelcentra en naar de verbruikers toe, is zeer interessant. De eerste vereiste is natuurlijk dat men in een regio vertoeft waar aan fabricage wordt gedaan. Daartoe is het noodzakelijk dat een streek zijn industriële productieapparaten behoudt, liefst verder laat ontwikkelen en ze zeker niet laat delocaliseren. De volgende interessante plaats is de aankomst van de goederen in een regio van verbruikers. Gewoonlijk is dergelijke plaats van aankomst een distributiecentrum van waaruit een verdeling geschiedt van de producten rechtstreeks zowel naar de industriële als naar de gewone verbruikers. Gedurende het transit-stadium van de goederenstromen kan men ook actief tussenkomen. Wij denken hier bijvoorbeeld aan havens, waardoor goederen moeten passeren op hun weg naar gebruikers toe. Men benut deze passagegelegenheid om een partij goederen te herverdelen in kleinere partijen in di-

verse richtingen, of omgekeerd trekken daar kleinere partijen vanuit diverse herkomsten aan om ze gegroepeerd naar een bepaalde bestemming te sturen. Dit kan ook gebeuren in zogenaamde 'hubs' bij wegvervoer, of gekombineerd weg-rail, weg-lucht of weg-maritiem vervoer. Hubs zijn eigenlijk niets anders dan een soort distributie- én groupagecentra.

Nabijheid van lucht- en zeehavens en andere verbindingswegen

Producten vervaardigd in goedkope en/of geïndustrialiseerde landen zoals de USA, het Verre Oosten enzomeer worden in grote partijen verscheept naar de regio's met veel verbruikers om daar verkocht te worden, hetgeen een distributie impliceert. Bij hun aankomst in de havens worden de goederen gelost en vervolgens opgeslagen in magazijnen alvorens verder verstuurd te worden. Vandaar dat snel de idee ontstond om deze opslag niet in gewone magazijnen te verrichten maar zo direct mogelijk in logistieke- en distributiecentra al dan niet gelegen in de nabijheid van de zee- en luchthavens. Als deze havens zich daarbij dicht bevinden bij de geografische en economische centra van belangrijke verbruikers-regio's dan is het evident dat daar de meest efficiënte distributiecentra kunnen opgericht worden. Antwerpen en Rotterdam zijn werelddhavens die aan de bovenvermelde condities voldoen. Daardoor wordt het economisch belang van hun onmiddellijk achterland Midden- en Zuid-Nederland en de Kempen en Limburg nog versterkt. Brucargo en Schiphol, als zeer belangrijke luchtvrachthavens, aksentueren verder deze gunstige positie. Een waaier van autostrades loopt daarbij door deze streken, zowel in Noordelijke richting Hamburg en Scandinavië, als oostelijke richting Duitsland als zuidelijk naar Frankrijk, Spanje en Italië. Ook het spoor heeft oog voor deze ontwikkeling met de Betuwe-lijn, de IJzeren Rijn (?), bloktreinen en intermodaal verkeer (onder meer de Genkse Euroterminal in het kader van het logistieke Hermes-project). Tenslotte lopen ook het Albertkanaal en de Rijn pal door deze streek en verzekeren aldus ook goede binnenscheepvaartverbindingen. Geen wonder dan ook dat door al deze gunstige factoren de vermelde streek Antwerpen, Brussel, Kempen, Limburg,

Zuid- en Midden-Nederland uitgegroeid is tot een belangrijk economisch centraal distributiepunt voor groot West-Europa. Nederland heeft zelfs jaren vroeger dan België distributiecentra van multinationals aangetrokken door het sneller aanbieden van zeer interessante fiscale voordelen.

Hubs

Een 'hub' is een plaats waar diverse zendingen komende van diverse afzenders uit diverse streken van een grote regio (vb. uit Hamburg, Osnabruck, Kassel, Keulen, München, Augsburg, Milaan en Brescia) op hun weg naar diverse afnemers in een andere grote regio (vb. Londen, Birmingham, Manchester, Glasgow, Belfast en Dublin), eerst verzameld worden van de diverse afzenders, vervolgens uitgesplitst worden volgens de diverse bestemmingen en tenslotte geghergroupeerd verzonden worden naar ieder van deze bestemmingen. Gewoonlijk bevindt de hub zich ergens op een plaats tussen de herkomst- en de bestemmingsregio.

Op deze manier poogt men allerlei zendingen komende uit de meest verscheidene hoeken van de regio van herkomst zo snel en zo goedkoop mogelijk naar de diverse bestemmingen te versturen. In de hub ontstaan echter supplementaire kosten, namelijk deze van het lossen van de binnenkomende zendingen, van het herverdelen van deze zendingen en van het herladen naar de diverse bestemmingen. Deze behandelingskost dient gevoegd bij de transportkost van iedere afzender tot de hub, en van de hub naar de diverse bestemmingen. De totale kost moet kleiner zijn dan de kost die men anders zou moeten maken om iedere zending afzonderlijk direct naar elke bestemming te voeren. Het hub-principe wordt veel toegepast in het distributiegebeuren langs de weg, en ook via het spoor. Men kan het ook toepassen voor passagiers en vracht in luchthavens. Zo wil Zaventem een Europese hub worden. Voorwaarde voor het bestaan van een hub is natuurlijk dat er regelmatige en verzekerde zowel binnenkomende als uitgaande verbindingen functioneren. Verschillende grote distributeurs waaronder Danzas, Nedloyd en UPS werken met hubs. De laatste nieuwe populaire plaats om hubs op te richten is Calais en de ingang van de Chunnel. Daar zal onder

meer Securicor een hub oprichten van 190 miljoen bfr die eind 1996 operationeel zal zijn.

West-Vlaanderen en nationale distributie

Nationale distributie bestrijkt minstens gans België en het G.H. Luxemburg. Meer en meer beschouwt men echter de volledige Benelux als nationale distributie. De industriële activiteit is in ons land overwegend gekoncentreerd in een streek omschreven door een lijn Antwerpen-Gent-Kortrijk-Halle-Leuven-Antwerpen. Dit gebied bevat ook de grote industriële as Brussel-Antwerpen, en de industriën in en rond de havens van Gent en Antwerpen. Ook bevinden zich in deze streek de meeste verbruikers met als polen de woonkernen Brussel, Antwerpen en Gent. Een distributieonderneming heeft er dus alle belang bij zich in deze regio te installeren wegens de kortere, minder kostelijke distributieroutes. West-Vlaanderen is dus minder geschikt voor de inplanting van een nationaal distributiedrager. Toch zijn er een paar uitzonderingen van Westvlaamse distributiedrager die nationaal standhouden met een gezonde rentabiliteit en die aldus bewijzen dat het ook in onze provincie kan. Tegenover hun volledig gebrek aan centraliteit in deze markt, stellen ze een gemakkelijker vinden van geschikt en gemotiveerd personeel met een flexibele uurregeling (onvermijdelijk in de hedendaagse distributie), een grote penetratiegraad bij de dichter gelegen Oost- en Westvlaamse klanten, en vooral commerciële en logistieke inventiviteit. Ook netwerkvorming met collega's of filialen in het Luikse of Limburg behoren tot de hulpmiddelen.

West-Vlaanderen en internationale distributie

In internationale distributie wordt zowel aan intra-Europees als aan intra-Kontinentaal verkeer gedaan.

In dit artikel hebben wij reeds voldoende aangetoond dat West-Vlaanderen in feite niet het economisch centrum is van groot West-Europa, maar eerder de streek Antwerpen-Brussel, Kempen, Limburg, Midden- en Zuid Nederland. Deze situatie is in het verleden bevestigd door de aanwezigheid van veel meer districentra in

de vermelde regio dan bij ons. Enkele voorbeelden: Dupont Nemours bij een logistieke dienstverlener te Genk; SKF districenter voor West-Europa te Tongeren; Alcoa Aluminium districenter te Tessenderlo, Nike districenter van 70.000 m² met 300 werknemers te Laakdal, Electrolux 40.000 m² te Alphen aan de Rijn, Adidas te Ertlen-Leur, Procter & Gamble te Rumst, Mazda met 39.000 m² te Willebroek, Belstor 80.000 m² te Genk, Europees verdeelcenter geluidsapparatuur Bose 7.500 m² in Tongeren, enzomeer.

Black & Decker zoekt vandaag een 30.000 m² districenter in de streek Turnhout-Genk-Maastricht. Dat allemaal altijd om dezelfde redenen: economisch centrum van groot West-Europa en nabijheid van de havens van Antwerpen en Rotterdam.

Bemerk ook dat de vermelde voorbeelden meestal zuivere districenters zijn, volledig afgezonderd van de produktieplaatsen die zich soms op duizenden km afstand bevinden. Dit in tegenstelling met de Westvlaamse districentra die we hierna zullen bespreken en die meestal direct aanleunen bij de fabrieken zelf. Voor de distributie van de export rechtstreeks vanuit onze produktie, beschikken we in West-Vlaanderen over alle nodige faciliteiten. Inderdaad de autostrade Brugge-Kortrijk-Rijsel-Parijs geeft ons alle mogelijkheden naar Frankrijk toe en vandaar naar Italië, Spanje en Portugal. Er zijn vanuit Rijsel redelijk goede intermodale treinverbindingen naar het Zuiden. Vanuit België moeten we voor dergelijk intermodaal treinvervoer spijtig genoeg meestal naar het centrum van het land, alhoewel via Zeebrugge verbindingsmogelijkheden aangeboden worden. In oostelijke richting hebben wij de autostrade Oostende-Brugge-Brussel-Luik en vandaar naar Midden-Duitsland; Brussel-Aarlen-Luxemburg voor Zuid-Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland; Gent-Antwerpen-Breda of Venlo voor Noord-Duitsland, Nederland en Scandinavië. Ook het spoor biedt hier zowel intermodaal vervoer als regelmatige vrachttreinen.

Voor Engeland en Ierland bevindt West-Vlaanderen zich in een unieke positie door de talrijke ferry-afvaarten vanuit onze havens van Zeebrugge en Oostende. Er bestaan goede voorbeelden in onze provincie van degelijk functionerende logistiek en distribu-

tie bij vertrek vanuit districenters in onze fabrieken zelf of daar dichtbij aanleunend. Westimex, een Veurnse producent van chips en snacks, stockeert nagenoeg naast zijn fabriek in een magazijn van een logistieke dienstverlener. Deze laatste verzorgt tevens de rechtstreekse distributie naar Frankrijk, België en Nederland. Dit illustreert verder wat we reeds schreven over de beperkte aktieradius van dergelijke distributiecentra voor goederen met een geringe intrinsieke waarde.

New Holland Logistics uit Eernegem is dan het voorbeeld van een volledig onafhankelijke logistieke onderneming die gegroeid is vanuit, en nu afgescheiden van de oorspronkelijke producent New Holland uit Zedelgem. De ingenomen ruimte beslaat 10.000 m², er werken ongeveer 160 personen, 80.000 onderdelen zijn in voorraad en grote delen van West-Europa worden snel (24u.) bediend via meestal externe distributeurs langs de weg en via de lucht. Dit magazijn maakt deel uit van een reeks gelijkaardige centra in Thurrock (Engeland), Etampes (Frankrijk) en Modena (Italië) die samen gans West-Europa bestrijken en die via een nachtelijke dagelijkse trucking met elkaar verbonden zijn (netwerkvorming).

Ook Daikin uit Oostende, heeft de stockering van de output van haar eigen fabricatie en van de import van afgewerkte overzeese produkten toevertrouwd aan een lokale logistieke dienstverlener die instaat voor het voorraadbeheer in 15.000 m² magazijnen en voor het grootste deel van de distributie voor West-Europa.

Een logistieke dienstverlening vergt uiteraard veel inspanningen waaronder dienen vermeld: rechtstreekse communicatie met de centrale computer van de klant-producent via netwerken en edifact, inrichting van magazijnen met automatische stockage en/of picking via radio-frekwentie verbindingen, hoge kwaliteitsnormen en certificaties, barcode-lezers, etikettering, verpakking der verzendingen, laden en lossen der distributiewagens, directe verbindingen met dealers, enzomeer.

Voor distributie bij aankomst vanuit Engeland zitten wij zeer goed via onze havens. Ook voor distributie uit Frankrijk hebben wij een redelijke positie. Anders wordt het vanuit landen als Duitsland, Italië, Oostenrijk. Ex-

porteurs uit deze landen die willen distribueren over gans België doen dit liefst via een centrale positie rond de as Antwerpen-Brussel. Dergelijke inplanting is ook gemakkelijker en goedkoper te bereiken dan de provincie West-Vlaanderen, en ligt in de onmiddellijke nabijheid van een grotere dichtheid van gebruikers.

Zo is het volkomen onlogisch dat een Duitse exporteur eerst zijn producten door gans België laat vervoeren naar een eventueel districenter in onze provincie om ze daarna terug te distribueren naar het centrum van België waar hij normaal de grootste verkoop zal verwezenlijken. Dit laatste effect wordt nog versterkt voor alle vreemde exporterende landen als Spanje, Oostenrijk, Italië en Hongarije omdat deze meer en meer België én Nederland samen als één te distribueren land beginnen te beschouwen. Vanuit dergelijke optiek ligt West-Vlaanderen helemaal niet centraal. Toch kan commerciële creativiteit wonderen verrichten. We verwijzen naar een kleine jaarlijkse trafiek van 40.000 ton sepeoliet die vanuit Spanje verscheept worden naar de Oostendse haven. Een lokale onderneming verwerkt en vermengt de goederen en verpakt ze in kleine hoeveelheden gereed voor het gebruik als kattenbakvulling. Het eindprodukt wordt verdeeld vanuit het districenter in Oostende naar grootwarenhuizen in België, Nederland, en Duitsland. Daardoor worden op jaarbasis 15 personen tewerkgesteld in de distributie alleen, hetgeen goed is. Dit produkt met lage verkoopprijs verdraagt opnieuw geen hogere distributiekost over grotere afstanden (= beperkte aktieradius van het districenter).

Inzake transit-distributie exporteert Duitsland zeer veel naar en importeert ook veel van Engeland, Schotland en Ierland. Dit geldt ook voor Oostenrijk, Hongarije, Polen, en andere Oostbloklanden. Daardoor bestaat een intens goederenverkeer van en naar Engeland via onze havens van Oostende en vooral Zeebrugge die enerzijds goede verbindingen hebben met Engeland over zee, maar ook op een degelijke manier aansluiten met de vermelde landen via het spoor en vooral de bestaande autostrades.

Het is belangrijk dat wij deze goederenstromen niet verliezen voor onze havens ten voordele van de korte kanaalverbinding via Calais, of de

Chunnel. Vanuit dit oogpunt is de voltooiing van de autostrade Jabbeke-Franse grens, met de gemakkelijkere bereikbaarheid van Calais, ook geen goede zaak voor onze havens. Voor de bestemming Zuid-Engeland van Londen tot Bristol moeten we kunnen toegeven dat Calais en de Chunnel voor veel trafieken goed geplaatst zijn. Als antwoord op deze uitdaging moeten wij snelle en frekwente verbindingen aanbieden met deze Engelse streek, via goedgelegen havens als Purfleet en Dartford. De verbinding Oostende-Ramsgate is daarvoor veel minder geschikt. Voor de industriële en gebruikersregios van Midden- en Noord-Engeland, evenals van Schotland, liggen wij in onze provincie beter dan de Chunnel en Calais, op voorwaarde dat wij meer de noordelijk gelegen havens gebruiken als Felixstowe, Hull, Immingham, Middlesbrough, en dergelijke die dichter gelegen zijn bij de vermelde regios. Zeebrugge heeft daar zeer goed op ingespeeld, Oostende helemaal niet. Het moet gezegd dat de goederenstromen van en naar Engeland, met voor Zeebrugge daarbij een intens intra-Europees en intra-kontinentaal zeeverkeer, heel wat meer distributie in en rond onze havens zouden moeten kunnen genereren dan thans het geval is. Op enige uitzonderingen na zijn Oostende en Zeebrugge teveel doorvoerhavens van goederen, zonder dat veel toegevoegde waarde gecreëerd wordt door een behandeling zoals dit in bijvoorbeeld logistieke en distri-centra het geval is. Antwerpen en zelf ook

Gent doen het in dit opzicht veel beter. Antwerpen is niet alleen een industriële haven maar ook en vooral een wereldbepaalde distributiehaven. Er is in Antwerpen een distributie- en groupage-traditie gegroeid door de de eeuwen heen, met de inplanting van de vele naties, magazijnen, expediteurs en distributeurs, die via een goederenbehandeling met al wat er bij komt kijken, produkten verdelen tot ver in een groot achterland. Ook Gent begint zich op dit gebied te tonen onder meer met Honda-districenter en Volvo-Eurodistricenter onderdelen voor gans West-Europa, het Euro-districenter voor sportkleding van het Amerikaanse Hanes, Citrus Cool Store voor fruitsappen, en dergelijke. Zeer recent wil Novaweg een terminal met distributie-platform (ook herverpakking) voor fruit in de Gentse haven oprichten. Het is eigenlijk begrijpelijk dat de nog maar recent ont-plooide Zeebrugse haven voorlopig nog de eeuwenlange ontwikkeling mist die van Antwerpen een distributiehaven gemaakt heeft. Zeebrugge is zeer goed bewust dat een distriaktiviteit in en rond haar haven moet ontwikkeld worden, ook al om bepaalde scheepstrafieken te kunnen aantrekken en andere te bestendigen. Zo beschikt Zeebrugge reeds over een net frekwente zeeverbindingen met diverse havens van Zuid- tot Noord-Engeland, waardoor het 'hub'-functies van en naar Engeland en Schotland richting Kontinent zou moeten kunnen aantrekken. Maar dat zal tijd vergen. Niettemin is reeds het idee gegroeid



Luchthaven Oostende

Foto: Promotie Luchthaven Oostende

voor het oprichten van een Distripark met magazijnen, laadkaaien, spoor- en weg-aansluitingen. Het project is klaar voor uitvoering van zohaast een 'launching customer' kan gevonden worden, evenals een aangepast statuut voor de distripark-werknemers. Immers met een statuut van havenarbeider kan men geen districenter kompetief laten functioneren.

De zeehaven van Oostende mist, zoals vermeld, aansluitingen met verspreide Engelse havens om zich op een volwaardige manier op distributie te kunnen toespitsen die gans Engeland, Schotland en ook Ierland zou kunnen bestrijken vanuit en naar West-Europa. Niettegenstaande deze handicap zijn enkele lokale bedrijven er in geslaagd toch belangrijke distriktiviteiten te ontwikkelen tussen Engeland enerzijds en België, Duitsland en Frankrijk anderzijds. Deze trafieken dreigen echter bij gebrek aan meer gediversifieerde zeeverbindingen te verstikken en zullen eventueel moeten 'delokaliseren'. Sommige van deze trafieken zouden bijvoorbeeld via Dartford veel beter verankerd blijven in Oostende. Coastertrafieken vanuit Zuid-Europa, Scandinavië, Rusland, Engeland, Ierland, Spanje, Algerije en dergelijke moeten ook bij machte zijn distriktiviteiten in de achterhavens van Zeebrugge of Oostende aan te trekken. De achterhaven van Oostende zal echter niet eerder operationeel zijn dan ten vroegste 2002, zodat zich daar ondertussen niet veel zal kunnen ontwikkelen op dit gebied. De vermelde 'kattebakvulling'-trafiek vanuit Spanje is een goed voorbeeld van wat coasters kunnen aanbrengen inzake distributie. Het vrachtverkeer op de luchthaven van Oostende staat thans ongeveer op het niveau van Zaventem 30 jaar geleden, nml. circa 60.000 ton. Daar Brucargo ondertussen verder gegroeid is tot boven de 200.000 ton mag men voor de toekomst van Oostende dus het beste verhoppen. De gestadige groei van de trafieken op Brucargo hebben als gevolg gehad dat diverse districenters (zoals DHL) en internationale bedrijven zich in en rond de luchthaven hebben gevestigd. Ook werden daarbij 'hub en spoke' faciliteiten voor distributie ontwikkeld. Gans de streek van Zaventem-Vilvoorde heeft zich aan die activiteiten economisch opgetrokken. Dit is een voorbeeld voor Oostende, alhoewel wij de evolutie daar toch enigszins an-

ders zien. Immers Oostende bezit niet als Zaventem, een dicht netwerk van passagiersvluchten waarop ook vracht vervoerd wordt, en waardoor distributie over gans de wereld vergemakkelijkt wordt. Oostende zal het meer van interkontinentale vrachtverbindingen moeten hebben met distributie naar en groupage vanuit West-Europa. Daartoe is het onontbeerlijk dat het geplande industrieterrein rond en op de luchthaven afgewerkt wordt. Immers een degelijke infrastructuur is nodig om de grotere luchtvrachtbedrijven met regelmatige diensten aan te trekken, die produkten uit verre landen voor distributie kunnen aanbrengen. Zie bijvoorbeeld Zaventem met DLH en Keulen met UPS. Zo was men er ook enige jaren geleden in geslaagd om Korean Airlines op Oostende te laten vliegen voor een distributiecenter voor West-Europa van elektronische apparatuur uit het verre Oosten. Dit feest is echter niet langer dan een jaar doorgegaan omdat Sabena, zich beroepende op haar alsdan nog geldend monopolie op het Belgisch luchtruim, het leven voor Korean Airlines zuur gemaakt heeft door het heffen van royalties. Tevens dient toegegeven dat op dat ogenblik de infrastructuur (magazijnen, verlengde startbaan) te Oostende onvoldoende was voor dergelijk luchtvracht-distributiecenter. De Koreanen zijn dan uitgeweken naar Frankfurt, zonder grote tegenstand van Lufthansa, en brengen daar zelfs dagelijks per B-747, produkten aan voor distributie over gans West-Europa. In afwachting dat vermeld industrieterrein afgewerkt wordt, gaan de ondernemers en de luchtvrachtmaatschappijen op Oostende verder op hun élan met het aantrekken van nieuwe trafieken: Motoren uit Brazilië voor inbouw in Opelautos, regelmatige textielluchtbrug met Tunesië, groenteninvoer uit Egypte, en dergelijke. Al deze vluchten zorgen voor een stevige groei (terug 45 % in 1995) en brengen ook distributieactiviteiten met zich mee.

Konklusies

Voor transit-distributie tussen Engeland en Ierland enerzijds en West- en Midden-Europa anderzijds is onze provincie een uitstekende lokatie voor het oprichten niet alleen van distributiecentra maar ook van hub- en groupageactiviteiten. Dit is in hoofdzaak te

danken aan onze havens. Er dreigt echter gevaar vanwege de Chunnel vooral als we onze verbindingen met de UK niet genoeg diversifiëren, hetgeen het geval is voor Oostende.

Wanneer Zeebrugge zijn interkontinentaal verkeer uitbreidt, moet dit ook op termijn gunstig zijn voor de ontwikkeling van distributiebedrijven in onze streek. Hetzelfde geldt voor de luchthaven van Oostende en na de renovatie voor de haven van Oostende.

Voor de districentra verbonden aan de eigen fabrieken, is West-Vlaanderen eveneens een geschikte plaats met goede verbindingswegen voor gans Europa. Om deze aktiviteit in stand te houden en verder te ontwikkelen zal de provincie echter onverwijld haar industriëel weefsel moeten behouden, liefst uitbreiden, nieuwe producenten aantrekken met incentieven en industriegronden, en zich met alle middelen tegen delokatie verzetten.

Voor de distributie naar de Benelux van de import uit alle West-Europese landen, met uitzondering van Engeland en enkele delen van Frankrijk, komt onze provincie weinig of niet in aanmerking.

Wij moeten ons in West-Vlaanderen niet in alles willen profileren wat distributie betreft, maar ons doelbewust richten op deze landen en deze soorten distributie waar wij door onze lucht- en zeehavens, onze autostrades en onze eigen industrie een grote kans tot slagen hebben.