

PepsiCo besteedt warehouse-activiteiten uit

Ruimte voor meer smaken

Het groeiende volume, verouderde systemen en de wil om duurzamer te ondernemen veroorzaakten een discussie bij PepsiCo over de opslagruimte. Investeren in het huidige magazijn zou behalve uitbreiding een nieuw automatiseringssysteem vergen en dat brengt extra kosten met zich mee. Daarom besloot het PepsiCo om hun warehousing uit te besteden.



Erwin Rosens: 'Om met dit volume optimaal te kunnen werken, moet je investeren in een WMS.'

De producten die PepsiCo op de Nederlandse markt brengt, worden op verschillende locaties in de Benelux geproduceerd en gedistribueerd. Het levensmiddelenbedrijf produceert en distribueert Tropicana vruchtensappen in eigen beheer in België en in het Utrechtse Bunnik zijn productie en distributie van koolzuurhoudende frisdranken uitbesteed aan frisdrankfabrikant Vrumona. De distributie van snacks wordt geregeld vanuit Utrecht en via de laatstgenoemde locatie worden de ook zakken Lays en Smiths chips, de Duyvis nootjes en andere snacks verspreid over de retailers. Tenminste, nu nog wel, maar dat gaat veranderen. PepsiCo heeft de warehouse-activiteiten uitbesteed aan logistiek dienstverlener Kuehne + Nagel. Erwin Rosens, supply chain directeur Benelux bij PepsiCo, is direct betrokken bij de uitbesteding. 'We zitten sinds 1994 in ons distributiecentrum aan de Rutherfordweg in Utrecht. Toen we daar begonnen, was ons assortiment

aanzienlijk kleiner dan nu. We verkochten zoutjes in verschillende soorten en smaken maar we hadden lang niet zo'n gevarieerd aanbod als nu. Het magazijn was dan ook groot genoeg voor onze activiteiten.' Maar dat is veranderd, vertelt hij. 'Omdat consumenten steeds meer verschillende smaken willen en meer letten op verantwoord voedsel, moeten wij meer variatie in ons assortiment aanbrengen. Chips en nootjes worden nog steeds veel gekocht, maar dan wel met minder verzadigd vet en minder zout. En waar de consumenten vroeger alleen kon kiezen uit naturel en paprikachips, zijn er nu veel meer varianten. Vooral de oven baked chips, light chips, de variant met minder zout en chips gebakken in zonnebloemolie zijn erg in trek.'

OVERNAME

Ook de overname van Duyvis in 2004 zorgde voor extra volume. Rosens: 'Daardoor werd ons assortiment opnieuw uitgebreid, nu met allerlei soorten nootjes en voor die producten moest ook weer extra opslagruimte worden gezocht.' Volgens Rosens is het gebrek aan ruimte echter niet de enige oorzaak voor de uitbesteding van de warehousingactiviteiten. Ook de sterk verouderde systemen in het magazijn spelen een rol. 'We verzamelen orders via papieren picknotes maar zonder warehousemanagementsysteem. Om met dit volume optimaal te kunnen werken, zijn papieren lijsten niet meer afdoende en moet je investeren in een WMS.'

Naast het groeiende volume en het gebrek aan automatisering speelde nog een derde belangrijk punt een rol. Rosens: 'PepsiCo is een bedrijf dat is begaan met de omgeving. We komen er niet onderuit om ook duurzamer te werken, de markt vraagt daarom. Een manier om dat te doen is lege kilometers elimineren, wat de CO₂-uitstoot reduceert.'

Om uit te zoeken welke logistiek dienstverlener geschikt zou zijn, besloot PepsiCo een tender uit te schrijven. Tien partijen schreven zich voor deze tender in. 'Wij willen graag samenwerken met een logistiek dienstverlener die ervoor zorgt

dat de serviceverlening aan onze klanten optimaal blijft. Zij moeten wel profijt hebben van deze samenwerking en er qua levertijd of prijs niet op achteruit gaan. Daarnaast moet het uitbesteden kosten competitief zijn. Dat wil zeggen efficiënt en met een goede prijs-kwaliteitsverhouding. Ook willen wij onze medewerkers een baangarantie bieden. Zij werken vaak al heel lang voor ons en we willen ze niet op straat zetten.'

SAMENWERKEN

Uit de tender bleek volgens Rosens dat Kuehne + Nagel de juiste partij was. 'Deze logistiek dienstverlener bood ons een multi-user warehouse voor fast moving consumer goods (FMCG) op het Utrechtse bedrijventerrein Lage Weide langs de snelweg A2.' In dit warehouse vestigt zich nog een aantal andere FMCG-bedrijven. Rosens meent dat PepsiCo in staat is om efficiënter te werken door zijn intrek te nemen in dit warehouse. 'Doordat we samenwerken met de andere bedrijven is er sprake van kostenreductie en een snellere levering aan de klant. Het orderpickproces wordt geautomatiseerd en neemt minder tijd in beslag, want alle producten liggen bij elkaar in hetzelfde magazijn. Dat komt onze dienstverlening alleen maar ten goede.' Rosens wil niet zeggen welke andere bedrijven zich gaan vestigen op de nieuwe locatie. 'Het is niet aan mij om dat naar buiten te brengen.' Ook aan de andere voorwaarden van PepsiCo kan Kuehne + Nagel volgen Rosens ruimschoots voldoen. 'Zij zijn in staat om lege kilo-

meters te elimineren door ladingen te combineren. Dat lukt onszelf minder goed, omdat we onze eigen producten naar retailers brengen maar vrijwel nooit lading voor onze distributiecentra mee terug kunnen nemen. Kuehne + Nagel kan dat wel. Als zij bijvoorbeeld met een volle vrachtauto naar het distributiecentrum van een retailer in de omgeving van het Brabantse Veghel rijden en daar de goederen hebben afgeleverd, kunnen ze via hun eigen distributiecentrum in Veghel weer vol naar een andere klant rijden.'

Rosens is heel blij dat ook hun laatste eis, overname van het personeel, is ingestemd. 'We hebben samen met de vakbonden en medewerkers een sociaal plan opgesteld. De belangrijkste uitkomst is dat al het personeel uit het distributiecentrum meegaat naar het nieuwe warehouse. Daarnaast breidt Kuehne + Nagel zijn bestaande wagenpark uit met ons rijdend materieel. Wij hoeven niets weg te doen en zij hebben extra vrachtauto's om onze goederen mee te vervoeren.'

De bouw van FMCG-campus is begin 2012 afgerond, maar Kuehne + Nagel begint nu al met de distributie vanuit het oude warehouse van PepsiCo. 'Daardoor kunnen onze werknemers vast kennismaken met hun nieuwe werkgever. Ook kan de dienstverlener direct beginnen met het combineren van ritten en het elimineren van lege kilometers.'

MARLEEN VELDHUIZEN



Het hoofdkantoor van PepsiCo in Utrecht.

PepsiCo en Kuehne + Nagel

Het Amerikaanse voedingsmiddelenbedrijf PepsiCo startte halverwege de jaren veertig in de Benelux met de productie van frisdranken. De Smiths Food Group, inmiddels onderdeel van PepsiCo, begon eind jaren vijftig met de productie van aardappelchips in Nederland. PepsiCo en Smith fuseerden in 1992. Na de toevoeging van Tropicana en Quaker werd ook het merk Duyvis in 2006 onderdeel van PepsiCo. De onderneming is met meer dan 285.000 werknemers, activiteiten in tweehonderd landen en een omzet van bijna zestig miljard dollar per jaar het tweede grootste voedingsmiddelenconcern ter wereld. Wereldwijd bestaat de PepsiCo groep uit vier divisies: Americas Beverages, Americas Foods, Azië, Midden-Oosten en Afrika en Europa.

Kuehne + Nagel is met circa 56.000 werknemers verspreid over negenhonderd vestigingen in meer dan honderd landen een grote logistieke dienstverlener. De marktpositie ligt in zee- en luchtvracht, overland en contract logistics. In Nederland is Kuehne + Nagel eigenaar van 23 vestigingen. De logistiek dienstverlener heeft 410.000 vierkante meter opslagcapaciteit onder zijn beheer.

