

# Kiezen voor de kortste route

## Best Parts stroomlijnt nieuw distributiecentrum

Wat doe je als je in geen tijd evolueert van een lokaal magazijn naar een regionaal distributiecentrum? Je blijft extra oppervlakte inhuren, of je maakt tabula rasa en gaat voor nieuwbouw. Best Parts koos de tweede optie. Om zijn nieuwe distributiecentrum voor autowisselstukken optimaal te stroomlijnen, rekende het bedrijf op de expertise van ASD Coddens. "Ons doel? Zo efficiënt mogelijk werken, zodat we de turbulentie in onze sector overleven."

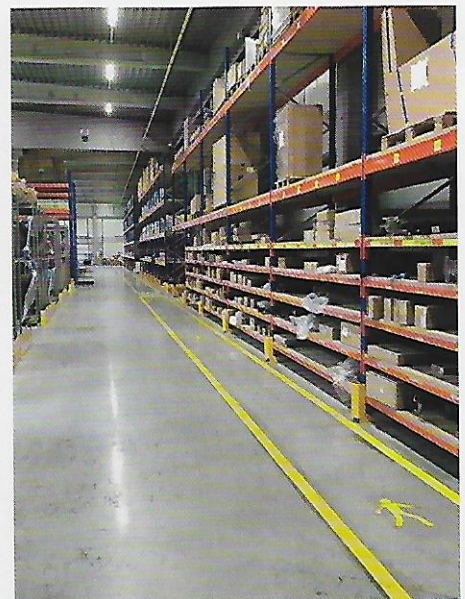
De autowereld evolueert razendsnel. Er zijn niet alleen de grote, algemene trends aan de vraagzijde, zoals de interesse voor de elektrificatie van het wagenpark en het feit dat het autogebruik stilaan over zijn hoogtepunt is. Tegelijk verandert er ook veel aan aanbodzijde. De voorbije jaren voerden de constructeurs aan hoog tempo diverse hervormingen van hun productie- en verkoopapparaat door. Zo besliste PSA, de Franse autogroep met de merken Peugeot, Citroën, Opel, Vauxhall en DS Automobile, niet langer zelf in te staan voor de bevoorrading met wisselstukken van zijn dealernetwerk.

Die rol is toegewezen aan Distrigo, het bedrijf dat startte als de logistieke tak van PSA, maar op korte termijn moet doorgroeien tot een concurrent van de gevestigde waarden in de distributie van auto-onderdelen. In Oost-Vlaanderen en Antwerpen is Distrigo actief via Best Parts, mee opgericht door

gedelegeerd bestuurder Jean-Paul De Middelaer, die in een vorig leven verantwoordelijk was voor de wisselstukken van een grote Peugeot-concessiehouder uit de regio. "We zijn in 2016 gestart in een gehuurd magazijn van een goede duizend vierkante meter, hier in Zele", vertelt hij. "Al snel bleek onze formule interessant voor enkele grote klanten, waardoor onze business sneller boemde dan we hadden verwacht."

### Nieuwbouw

Daarop huurde Best Parts duizend vierkante meter extra capaciteit. Maar toen bleek PSA nog een paar versnellingen hoger te schakelen. De groep besliste om met Eurorepar een eigen lijn van wisselstukken uit te bouwen, waardoor er in één klap heel wat extra referenties in het magazijn verschenen. In 2017 besliste PSA bovendien de merken Opel en Vauxhall van GM over te nemen. Ook de onderdelen van die merken zouden vanaf 2020 mee in het aanbod van Distrigo komen.



Het distributiecentrum van Best Parts heeft 36.200 referenties op voorraad: van kleine schroefjes tot uitlaatsystemen, banden en andere grote auto-onderdelen.

Een bijkomende uitbreiding met nog eens duizend vierkante meter in 2018 zou daarvoor niet volstaan. Best Parts bleef met aanhoudend plaatsgebrek kampen.

"In functie van de manier waarop we onze activiteiten zagen evolueren, schatten we onze behoefte toen op minstens zesduizend vierkante meter", zegt Jean-Paul De Middelaer. In eerste instantie bekeek Best Parts of er op de huurmarkt een oplossing beschikbaar was. "Huren bleek al snel onbetaalbaar", klinkt het. "We hebben toen beslist in een eigen distributiecentrum te investeren. Dat gaf ons meteen de luxe om alles specifiek in functie van onze eigen behoeften uit te tekenen: het aantal laad- en loskades, de kantoorruimte, noem maar op." Begin 2019 begon Cordeel in Zele met de bouw van het distributiecentrum. In november nam Best Parts het gebouw in gebruik.

### Privéplatform

Vanuit het distributiecentrum bedient Best Parts de concessiehouders en erkende herstellende van de PSA-merken, de klanten van Euro-repar, naast carrosseriebedrijven en niet-officiële garagisten. De meeste klanten bevinden zich in Oost-Vlaanderen en Antwerpen. "Maar



Voor de picking bij de zes Modula-liften volstaat één medewerker.



Kristof Heyvaert en Jean-Paul De Middelaer van Best Parts met Stijn Coddens van ASD Coddens (rechts).

we leveren tot in La Louvière en Maasmechelen", zegt Jean-Paul De Middelaer. "We zijn intussen uitgegroeid tot het grootste privéplatform voor wisselstukken in Vlaanderen."

Het bedrijf bedient zijn klanten met 48 medewerkers, waarvan 27 in het distributiecentrum. In het callcenter noteren zes medewerkers de bestellingen. Best Parts staat tweemaal per dag in voor twintig distributierondes, waarvan twee met eigen vervoer. In oktober had het bedrijf dit jaar al meer dan duizend klanten bediend. Best Parts beschikt daarvoor in Zele over 36.200 referenties op voorraad, naast drieduizend banden. Het bedrijf klokt 2020 straks af op een omzet van net geen 40 miljoen euro.

### Grondige doorlichting

De bouw van een nieuw distributiecentrum is niet alleen een enorme investering, het is een oefening die de onderneming verplicht stil te staan bij wat ze echt nodig heeft. "Net dat is de uitdaging", zegt Jean-Paul De Middelaer. "Je start van een wit blad. En je krijgt maar één kans: alles moet meteen juist zijn." Best Parts begreep dat de ondersteuning van een specialist daarbij geen overbodige luxe is. "Voor ons is het een eenmalig project, terwijl zo'n gespecialiseerde partner een ruime ervaring met

zich meebrengt." Best Parts knoopte gesprekken aan met drie logistieke consultancybedrijven. Uiteindelijk ging de opdracht naar ASD Coddens, het bedrijf van Stijn Coddens, een voormalig logistiek expert van Volvo Parts, die zich heeft gespecialiseerd in de optimalisering van magazijnen, magazijninrichting en logistieke stromen.

In eerste instantie bracht ASD Coddens de werking van Best Parts in kaart, toen nog op de oude locatie, inclusief alle problemen en bottlenecks. Op basis van dat inzicht – ondersteund door de analyse van de beschikbare data over de logistieke bewegingen – volgde de uitwerking van diverse scenario's. "Een makkelijke opdracht was het zeker niet", zegt Jean-Paul De Middelaer. "In de oude magazijnen was alles heel organisch gegroeid. In functie van de groei van onze activiteiten hadden we stap voor stap extra rekken voorzien. We investeerden ook in drie Modula-liften, maar eigenlijk waren die niet optimaal opgesteld, gewoon omdat de locatie er zich niet toe leende." Bijkomende uitdaging voor ASD Coddens: toen Best Parts het advies inriep, waren de plannen voor het gebouw al vrij ver gevorderd. ASD Coddens stapte net op tijd in het project om nog enkele belangrijke aanpassingen te kunnen doorvoeren.

### Korte routes

In de automobielbranche zijn levertijden heel belangrijk. Net daarom ging bij Best Parts erg veel aandacht naar de optimale lay-out van het distributiecentrum. "Stel dat er op het laatste moment nog een bestelling binnenkomt," zegt Jean-Paul De Middelaer, "dan willen we die toch nog graag zo snel mogelijk de deur uit hebben." Best Parts houdt de routes in het distributiecentrum zo kort mogelijk. Dat idee blijkt meteen ook de rode draad die ASD Coddens doorheen het hele gebouw hanteerde: stukken met een hoge rotatiesnelheid blijven na ontvangst zo dicht mogelijk in de buurt, om ze vervolgens zo snel mogelijk te picken en verzenden.

In het nieuwe distributiecentrum is daarbij een essentiële rol weggelegd voor de Modula-liften. Best Parts liet de drie liften uit het oude magazijn overbrengen. Daarnaast installeerde Vanas Engineering nog drie extra exemplaren. Bovendien blijft er – indien nodig – in het nieuwe gebouw nog voldoende ruimte over voor nog eens twee liften. Om het distributiecentrum optimaal te laten renderen, voerde ASD Coddens een analyse uit van het productengamma. Dat resulteerde in een 'heatmap' in functie van de rotatiesnelheid. De oefening zorgde ervoor dat alle producten zich nu op de best passende locatie bevinden. Dat was best een complexe oefening, want het complete assortiment – meer dan 83.000 referenties – omvat heel uiteenlopende producten: van een klein schroefje, over een uitlaatsysteem en een set banden, tot de complete flank van een personenwagen.

### Nieuwe rekken

"De stukken met de hoogste rotatiesnelheid plaatsen we niet in de liften, maar op doorrolstellingen", zegt Jean-Paul De Middelaer. "Aan de ene kant van de stellingen vullen we de voorraad aan, aan de andere kant passeren de pickers." In de doorrolstellingen en de liften – vlakbij de verzendafdeling – bevinden zich de snelst roterende stukken. Vijftig tot zestig procent van de referenties



Minder courante stukken plaatst Best Parts op de mezzanines. Naarmate de rotatiesnelheid afneemt, krijgt het stuk een hoger gelegen plek.

van Best Parts bestaat immers uit kleine tot heel kleine producten. Naarmate een wisselstuk een lagere rotatiesnelheid heeft, komt het iets verderop in het distributiecentrum terecht, of hoger op de mezzanines. "Daarom was het ook belangrijk dat we in het nieuwe gebouw over voldoende hoogte zouden beschikken. Er is overal 7,43 meter vrije hoogte. Tussen de betonnen dakspannen zelfs bijna acht meter. De minder courante stukken plaatsen we op de mezzanines. Er zijn drie niveaus. Naarmate de rotatiesnelheid afneemt, krijgt het stuk een hoger gelegen plaats."

De exacte plaatsing van de rekken bleek bij het uittekenen van de lay-out een belangrijk vraagstuk. "We hebben het gebruik van smalle gangen overwogen, maar uiteindelijk bleek dat toch niet de beste keuze. Voor die enkele extra gangen hadden we in aangepaste – duurdere – vorkheftrucks moeten investeren. Dat budget wilden we liever elders uitgeven."

Nog een markante vaststelling: Best Parts ging ervan uit dat de rekken uit zijn oude magazijn mee zouden verhuizen naar het nieuwe distributiecentrum. In de praktijk

bleek het echter goedkoper om het distributiecentrum volledig van nieuwe rekken te voorzien. Schäfer vulde die opdracht in.

### Efficiëntiewinst

Gevraagd naar de voordelen van de nieuwe lay-out, hoeft Jean-Paul De Middelaer niet lang na te denken. "In het oude gebouw werkten we met legbordstellingen", zegt hij. "Iedereen deed alles te voet. We legden er enorme afstanden af. De indeling en werking waren er ook stap voor stap gegroeid. In het nieuwe distributiecentrum konden we alles in één keer zo optimaal mogelijk inrichten."

De efficiëntiewinst laat zich met name bij de liften voelen. "We winnen er enorm veel plaats mee uit", zegt Kristof Heyvaert, operational manager bij Best Parts. "Voor de picking bij de liften volstaat één medewerker. Om hetzelfde volume in een legbordenmagazijn te realiseren, zou je minstens drie of vier medewerkers moeten inzetten."

In het oude magazijn haalde één picker op een productieve dag 300 tot 350 lijnen. "Nu halen we er bij de liften tot 120 per uur," zegt Kristof Heyvaert, "of meer dan duizend per dag." Het distributiecentrum heeft op

de logistieke werkvloer ongeveer dertig medewerkers: tien voor shipping (picking en verzending), naast veertien medewerkers voor ontvangst (dag- en nachtploegen), twee medewerkers voor de behandeling van retouren en twee medewerkers voor de administratie. Het team levert nagenoeg foutloos werk.

*Kristof Heyvaert:* "Bij de inpakafdeling vindt een laatste controle plaats. Onze foutenlast bedraagt hooguit één fout op duizend lijnen, op een dagelijks volume van 4.500 tot vijfduizend lijnen, in- en uitgaand."

### Twee IT-pijlers

Op het vlak van IT steunt het nieuwe distributiecentrum op twee pijlers: Incadea.myengine, een WMS-oplossing op basis van Microsoft Dynamics NAV en geïmplementeerd door Carya Group, naast Gigasoft, de toepassing van Vanas Engineering die de Modula-liften aanstuurt. "Bestellingen bereiken ons op verschillende manieren", zegt Jean-Paul De Middelaer. "Sommige klanten bellen het callcenter. Concessiehouders en erkende herstellende gebruiken de 'service box', het communicatiesysteem van PSA. Bij ons stroomt die informatie door naar Gigasoft."

Is het stuk op voorraad, dan wordt het gepickt en klaargezet voor verzending. Is het stuk niet beschikbaar in het distributiecentrum, dan triggert dat een aankooporder. "Het systeem voorziet een automatische 'cut-off', waarna we die dag geen bestellingen meer aanvaarden", zegt Jean-Paul De Middelaer. "Dat hebben we laten aanpassen, zodat we manueel kunnen tussenkomen, bijvoorbeeld om een late bestelling toch nog mee te nemen. Een manuele tussenkomst laat soms ook toe om de picking te optimaliseren."

### Uitdagingen

Met zijn nieuwe distributiecentrum zit Best Parts in principe voor een hele tijd gebeiteld. Toch is er nu al wat bezorgdheid, want er blijkt meer dan één uitdaging op komst. "We kunnen niet om de elektrificatie van het wagenpark heen", zegt Jean-Paul De Middelaer. "En een elektrische auto heeft minder wisselstukken dan een wagen met verbrandingsmotor. Dat zal voor ons hoe dan ook een verschuiving veroorzaken."

Maar ook op korte termijn komt er mogelijk een groot vraagstuk op Best Parts af. Bij PSA ligt een fusie met Fiat Chrysler op tafel. Momenteel onderzoekt de Europese Commissie dat plan. "Bij de overname van Opel kwamen er in één klap tien- tot twaalfduizend referenties bij", zegt Jean-Paul De Middelaer. "Dus wie weet wat dat geeft wanneer de fusie tussen PSA en Fiat Chrysler groen licht krijgt. We hebben nog ruimte om in het nieuwe gebouw uit te breiden, maar eerlijk gezegd bestaat de kans dat we dan alweer te krap zullen zitten."

DVD

# Social distancing

## VIL test tools om afstand te houden

Anderhalve meter afstand, dat is de regel om het coronavirus uit de buurt te houden. Dat geldt uiteraard ook in logistieke omgevingen. En aangezien het coronavirus een hardnekkig beestje is, ziet het er niet naar uit dat daar binnenkort verandering in zal komen. Om die minimumafstand tussen medewerkers te helpen garanderen, duiken steeds meer 'social distancing alarms' op. Maar vooraleer we die toestelletjes massaal introduceren, moeten we ons uiteraard afvragen hoe goed ze in logistieke omgevingen functioneren. Daarom doken we in de resultaten van de VIL-studie, die vijf verschillende social distancing alarms in de praktijk liet uittesten.

Social distancing alarms meten de afstand tussen personen via bijvoorbeeld ultrabreedbandtechnologie (UWB). Komen mensen te dicht bij elkaar in de buurt, dan geeft het alarm een signaal in de vorm van geluid, trillingen en/of licht. Omdat VIL benieuwd was naar het nut van die alarmen in een logistieke omgeving, gaf de vereniging – in samenwerking met VLAIO – Vlaamse bedrijven met logistieke operaties de kans een gratis testkit te bestellen. Maar liefst 230 bedrijven – actief in uiteenlopende sectoren – gingen in diverse operaties met toestellen van verschillende leveranciers aan de slag.

Het waren met name Lopos, Crescent/Option, Rombit, Pozyx en Flanders Make die de testkits leverden (zie kader). Elke testkit bevatte een set van twee toestellen die gedragen konden worden rond de hals met een lanyard, rond de pols, aan de broekzak met een clip of in een zak. Alle kits in de test maakten gebruik van de UWB-technologie.