

Rabelink en Alpha Deuren kijken terug op 10 jaar partnerschap

Nauwe samenwerk



De samenwerking die Rabelink Logistics en Alpha Deuren 10 jaar geleden zijn aangegaan, legt beide bedrijven geen windeieren. Een goed op elkaar afgestemde operatie en wederzijds vertrouwen op financieel vlak liggen aan de basis van dit succes.

DOOR ANNELIES VAN STIJN

Begonnen in 1995 met het idee om op jaarbasis een kleine 3.000 industriële deuren te gaan produceren, mag de onderneming Alpha Deuren International in Didam van Erik Scheepers (44) een absoluut succes worden genoemd. Anno 2012 staat Scheepers aan het hoofd van een bedrijf waar 150 medewerkers dagelijks bezig zijn met de productie van circa 50.000 bedrijfs- en garagedeuren per jaar. De deuren worden verkocht via een 600 dealers tellend netwerk in 24 landen. De jaarlijkse omzet bedraagt circa 65 miljoen euro.

Flexibiliteit

Volgens Scheepers is het einde van de groei nog niet in zicht: 'Tot nu toe groeien we ieder jaar met 15 procent. Van de crisis hebben we zelfs niet eens iets gemerkt. Sterker, de afgelopen 4 jaar waren de beste jaren van Alpha ooit.' Dat heeft naar zijn zeggen alles

Erik Scheepers en Alwin Schweckhorst op de plek waar de bouwpakketten na het picken geclusterd worden neergelegd.

ing opent deuren

te maken met het concept dat Alpha hanteert. 'In tegenstelling tot veel concullega's brengen wij de deuren niet zelf aan de man. Wij concurreren dus niet met onze dealers. Dat maakt dat we samen een product in de markt kunnen zetten met een gunstige prijs-kwaliteit verhouding.' Natuurlijk moeten alle 50.000 deuren onbeschadigd en snel worden vervoerd naar hun plaats van bestemming. Scheepers hierover: 'Omdat wij alle deuren op maat maken en dus geen voorraad aanhouden, moet het vervoer altijd snel en adequaat kunnen worden geregeld. Bovendien streven we ernaar de bouwpakketten zo kort mogelijk voor de verwerking op bouwplaatsen te hebben liggen, om zodoende beschadiging te voorkomen. Ook dat vraagt gegarandeerde capaciteit en flexibiliteit van een vervoerder.'

Drielaags

In eerste instantie werkte Alpha in de verschillende afzetgebieden met lokale vervoerders en haalden veel klanten hun deuren zelf op bij de dealers. Omdat Scheepers op die manier weinig controle had over de wijze waarop de aflevering was geregeld en hij niet kon overzien of de bouwpakketten al dan niet onbeschadigd op de plaats van bestemming arriveerden, koos hij er in 1998 voor om te gaan samenwerken met een Duitse vervoerder. Deze vervoerder had echter zijn retourvrachten niet goed geregeld, waardoor de zaak na verloop van tijd financieel misliep. In 2001 schreef Alpha, op zoek naar een professionele vervoerder die flexibel was en bereid was om te investeren, een tender uit. Vanaf dat moment was de samenwerking tussen Alpha en Rabelink Logistics uit Doetinchem een feit. 'We zijn indertijd met een paar gewone trailers voor Alpha gaan rijden', vertelt Alwin Schweckhorst (48), algemeen directeur van Rabelink Logistics. 'Omdat het echter om bouwpakketten gaat van 80 tot 120 centimeter hoog, maximaal 80 centimeter breed en 4,5 tot 9 meter lang, kwamen we er al snel achter dat het rijden met gewone trailers, waarin we gezien de kwetsbaarheid van de producten slechts negen pakketten konden laden, onrendabel was. Via trailers

met een dubbele laadvloer zijn we uiteindelijk uitgekomen op trailers met drie laadvloeren. Hierdoor vervoeren we niet negen, maar zevenentwintig bouwpakketten in één keer. Daarmee reduceren we het aantal kilometers en de CO₂-uitstoot.'

Beladingsgraad

De drielaagse trailerconstructie is geheel van aluminium en daardoor voor de chauffeurs gemakkelijk en in 15 minuten geheel of gedeeltelijk af te breken en op te bouwen – dit met het oog op retourlading. Omdat het dealernetwerk verspreid ligt over 24 vooral Europese landen was het verder belangrijk de

Samenwerking reduceert kilometers en CO₂-uitstoot

beladingsgraad zo hoog mogelijk te krijgen. Anders zou het niet rendabel zijn deze relatief goedkope producten – gemiddeld 1.600 euro per bouwpakket – over grote afstanden te vervoeren. Rabelink distribueert voor Alpha nu bouwpakketten in een straal van 1.750 kilometer. 'In het begin was dat 1.000 kilometer', zegt Schweckhorst. 'Toen hadden we gemiddeld acht losadressen, nu circa twintig. Op die manier kunnen we ook onze extra investering in de trailers er uithalen.'

Kooiaap

Overigens zijn alle zestig à zeventig vrachtauto's die Rabelink wekelijks inzet voor Alpha uitgerust met een Kooiaap. Scheepers: 'Dat is belangrijk, omdat het gros van de deuren op uur en tijd moet worden aangeleverd op bouwplaatsen. Dit in verband met de aanwezigheid van montagebedrijven waarmee onze klanten werken.' Vervolgt: 'Wij leveren onze deuren in 25 procent van de gevallen aan dealers. De overige 75 procent gaat naar bouwplaatsen. Het is dan erg handig als chauffeurs de pakketten zelf kunnen lossen. Ten eerste hoeft hij op niemand te wachten en is hij ook weer op tijd op

de volgende bestemming. Ten tweede weet hij dan zeker dat de pakketten onbeschadigd worden gelost en achtergelaten.' Schweckhorst vult aan: 'Dat laatste is overigens ook de reden dat onze chauffeurs altijd foto's maken van de pakketten die ze lossen. Met die foto's kun je de klanten laten zien dat wij als vervoerder een pakket onbeschadigd hebben achtergelaten. Zodoende kunnen we achteraf niet worden aangesproken op schade die op een later moment op de bouwplaats is veroorzaakt.' Rabelink heeft, om het proces van fotograferen en archiveren van foto's snel en goed te laten verlopen, handheld boordcomputers aangeschaft.

Overkapping

Om ervoor te zorgen dat de logistieke operatie van het orderpicken en laden van trailers bij Alpha soepel verloopt, is gekozen voor een permanent team Rabelink-medewerkers in Didam. Schweckhorst: 'Onze chauffeurs hoeven zo nooit meer te wachten tot hun lege trailers zijn geladen. Ze koppelen nu de lege trailer af en kunnen meteen de gereedstaande volle trailer weer aankoppelen en vertrekken. Wel hebben we door deze manier van werken meer trailers in omloop voor Alpha, circa honderdtwintig. Alpha heeft hiervoor trouwens een perfecte werklocatie gecreëerd. Onder een volledige overkapping met verlichting zijn aan een buitenmuur enorme stellingen aangebracht. Daar kunnen de bouwpakketten na het picken geclusterd worden neergelegd. De trailers kunnen van hieruit met korte aanvoerlijnen snel en efficiënt worden beladen. Het beladen vanuit het orderpick-magazijn duurt nu circa 2,5 uur. Zijn de goederen eenmaal geclusterd op de stellingen, dan kan de beladingstijd worden teruggebracht naar 1,5 uur.' Omdat het berekenen per type bouwpakket per bestemming te complex is, hebben de heren een vaste prijs per deur per land afgesproken. Scheepers: 'We hanteren een gemiddelde deurprijs per land. We vragen Rabelink altijd per land een prijs af te geven. Zij moeten dan zelf bepalen wat de gemiddelde afstand is. Zij kunnen daarbij uitgaan van een volle lading. In goed overleg kom je daar altijd weer uit.'