

## Ophalen of laten brengen? Operations Research biedt uitkomst



### Het project

Factory Gate Pricing (FGP) is een retail concept waarin retailers hun bestellingen zelf ophalen bij hun leveranciers, in plaats van dat de leveranciers de bestellingen komen afleveren bij de distributiecentra van de retailers. Deze keuze tussen ophalen en laten brengen is van strategisch belang voor de logistieke organisatie van retailers. Vandaar dat retailketens die aangesloten zijn bij Superunie (o.a. Boni, CoopCodis, Deen, Jumbo, Hoogvliet, Nettorama, Sligro, Spar, Sperwer en Vomar) in 2005 een analyse met behulp van Operations Research technieken hebben laten uitvoeren om deze keuze verantwoord te kunnen maken. Deze analyse is uitgevoerd met een tactisch/strategisch beslissingsmodel dat in staat is verschillende scenario's in termen van ketenregie, samenwerking en ordersynchronisatie voor een gegeven distributiesysteem te simuleren.

### Bereikte resultaten

De uitkomsten tonen aan dat de genoemde drie factoren (ketenregie, samenwerking en ordersynchronisatie) een daling van 22% van de logistieke kosten mogelijk maken. Als er daarnaast ook samenwerking tussen de retailers is, zijn er besparingen tot 26% mogelijk.

### Reactie uit de praktijk

Dhr. Karel de Jong, logistiek manager van Jumbo supermarkten zei het volgende over dit project. "Het FGP project was een zeer belangrijk project voor ons bedrijf en andere leden van de Superunie inkooporganisatie. Omdat we veel langzaamlopende droge waren in ons assortiment hebben, zagen we een kans om inkomende stromen beter te bundelen en zo de totale ketenkosten te reduceren. Zoiets is echter niet eenvoudig te realiseren. Om de potentiële kostenbesparingen te berekenen hebben we een project opgestart in samenwerking met de Universiteit van Tilburg, Erasmus Universiteit Rotterdam en Involvation. We hebben substantiële besparingen op onze logistieke kosten kunnen realiseren als gevolg van dit project. De belangrijkste veranderingen zijn: lagere bestelfrequenties, afstemming met transporten van andere Superunie retailers en het implementeren van FGP bij een nu nog beperkt aantal leveranciers. We zijn er van overtuigd dat het project ons een concurrentieel kostenvoordeel op zal leveren."

### Meer informatie

Voor meer informatie over dit project kunt u contact opnemen met Frans Cruijssen ([franscruijssen@gmail.com](mailto:franscruijssen@gmail.com)). Verder zijn de resultaten van deze studie beschreven in het artikel "Blanc, H. Le, F. Cruijssen, H. Fleuren en M. de Koster (2007). Factory gate pricing, An analysis of the Dutch Retail Distribution. European Journal of Operational Research, 174(3), 1950-1967."