

# Door decentralisatie staat Koninklijke Jongeneel dichtbij de klant

## “Trucks bestellen doen de vestigingen zelf”

Koninklijke Jongeneel levert hout, plaat- en afbouw materiaal aan de professionele verwerker. Het bedrijf, dat al 209 jaar bestaat, heeft 34 vestigingen en is goed voor een half miljoen kubieke meter hout per jaar. Door de decentralisatie van de vestigingen en het vervoer staat Jongeneel dicht bij de klant.

Koninklijke Jongeneel maakt deel uit van de Deli-Universal Groep en levert voornamelijk aan aannemers en timmerfabrieken volgens wat ze zelf een lokaal concept noemen. Het vervoer van al dat



## Koninklijke Jongeneel

<b>Naam:</b>	<b>Koninklijke Jongeneel</b>
<b>Hoofdkantoor:</b>	<b>Utrecht</b>
<b>Onderdeel van:</b>	<b>Deli Universal</b>
<b>Aantal werknemers:</b>	<b>650</b>
<b>Aantal vestigingen:</b>	<b>34</b>
<b>Jaaromzet:</b>	<b>500.000 kubieke meter hout</b>
<b>Wagenpark:</b>	<b>44 eenheden</b>
<b>Charters:</b>	<b>50</b>

De 34 vestigingen zijn verdeeld in zes afhaalvestigingen zonder bezorging, vijf vestigingen waar men ook hout machinaal bewerkt en gewone vestigingen met bezorging. In Utrecht staat behalve het centrale kantoor ook de zaagfabriek of de Platerij voor het op maat zagen van de hoogwaardige Trespa-plaat en een Painterij voor het gronden van triplexplaten. Koninklijke Jongeneel is onderdeel van Deli-Universal, waartoe ook andere hout- en bouwmaterialenondernemingen als RET, JÉWÉ, Heuvelman, Gouderak en Astrimex behoren.



Samen

*Het beladen van de voertuigen gebeurt bij Jongeneel altijd door de chauffeur en het werf personeel samen.*

materiaal valt uiteen in twee delen. Het bevoorraden van de vestigingen gebeurt door derden, maar het bezorgen van de bestellingen van de klanten van Jongeneel houdt het bedrijf zelf in de hand. “Voor het overgrote deel gebeurt dat op lokaal niveau met eigen auto's en charters, ook al omdat de lokale kennis daar in ons voordeel werkt,” vertelt Casper Plat, logistiek manager. Hij is verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van het wagenpark, de aankoop van nieuwe voertuigen en de handling daarvan. “Met het bestellen zelf bemoei ik mij niet”, zegt hij glimlachend. “Dat kun je beter aan de vestigingen overlaten, die weten precies hoe dat het beste gaat.”

Koninklijke Jongeneel heeft zelf 40 trucks en maakt gebruik van rond de 50 charters. “Veelal staan die ook in onze kleuren. Wij vangen daarmee de pieken op. Van onze 34 vestigingen hebben er zes geen eigen auto's: dat zijn afhaalvestigingen, die zo zijn opgezet dat de aannemer zelf met zijn wagen naar binnen kan rijden. De overigen hebben allemaal één tot drie auto's, waarmee ze lokaal afleveren. Groeit het volume zo dat een vestiging het zelf niet meer weg krijgt, dan vangen we dat eerst op met een charter uit de regio. Vaak groeit dat uit tot een lokaal partnerschap. Pas als er sprake is van een structureel tekort aan laadruimte, overwegen we om er een auto bij te kopen.” Jongeneel rijdt met drie soorten trucks:



### Stevig

*De meeneemheftruck hangt niet meer in kettingen achter het voertuig, maar rust stevig op twee pneumatisch uitschuifbare balken.*



### Computer

*Het samenstellen van de orders gebeurt met de computer: de bon gaat naar de loods.*



### Plaatsbesparing

*Met de endloader pakt het personeel een bundel hout tot lengtes van over de vijf meter aan de kopse kant op.*



### Stelling

*De gereedgemaakte orders gaan tijdelijk in een stelling tot ze ingeladen worden.*

trekker/trailers, open bakwagens met een kraan en gesloten drie-assers met een meeneemheftruck. Het wagenpark is op dit moment zeer divers, alle merken behalve Renault zijn vertegenwoordigd. "Dat is zo gegroeid, bijvoorbeeld door overnames van andere bedrijven. Maar het is natuurlijk een beetje overdreven. Ik streef uiteindelijk toch naar een twee-merkenstrategie, MAN en DAF", licht Casper zijn visie toe.

### 'Dedicated'

Laden en lossen is bij Jongeneel een belangrijk aspect, dat veel aandacht krijgt en waar op het gebied van rendement altijd gezocht wordt naar verdere verbeteringen. Veel trucks bij Jongeneel zijn dan ook 'dedicated' voertuigen die geheel in samenspraak met de chauffeurs worden opgebouwd. De truck van Fred Tulling is daar een voorbeeld van.

### Strapex

*Kleinere bestellingen gaan eerst op een pallet en worden met Strapex-bandjes bij elkaar gebonden.*

Hij kreeg eind vorig jaar een nieuwe MAN TGA 310 met automaat en meesturende achteras. Over het schakelgedrag van de auto is hij al heel enthousiast, maar hij wordt helemaal lyrisch als hij vertelt over de opbouw. Net als elke Jongeneel-truck kan hij dwars op de laadvloer staande rongen plaatsen die hij per vijf centimeter naar binnen kan zetten om het hout snel en veilig op te sluiten. Maar Fred is vooral trots op zijn elektrisch bediende rolgordijnen en de constructie met twee pneumatisch uitschuifbare draagarmen waarop de meeneemheftruck rust tijdens het vervoer. "Die gordijnen maken het werk veel lichter en sneller", glundert Fred. "Gordijn even iets laten zakken, haakjes los en

oprollen maar. Omgekeerd: gordijn laten zakken, haakjes inklikken en gordijn iets oprollen tot het strak staat. Echt appeltje eitje! Die armen onder de meeneemtruck zijn heel veilig en het scheelt veel tijd, omdat je geen kettingen meer hoeft aan

*"Die cabine is hun tweede huis. Een goede stoel is dus een vereiste"*





Bon

*De orders komen uit het kantoor op een bon.  
De heftruckchauffeur leest die vanaf zijn werkplek.*



Wagenpark

*Casper Plat: "Je hebt toch iemand nodig die zich met het wagenpark bemoeit."*

te leggen. Net als elke meeneemheftruck hijs ik hem omhoog aan zijn lepels, Alleen schuif ik er nu twee stalen steunbalken onder waarop hij vervolgens rust. Echt geweldig!"

#### Grote snavel

Ook in andere delen van de logistieke keten innoveert Jongeneel. Zo worden bij verschillende vestigingen de bundels lang hout niet in de lengte, maar haaks in de stellingen gelegd. De heftruckchauffeur pakt ze met behulp van een endloader die als een soort grote snavel het hout aan de kopse kant oppakt, vastklemt en zo uit het rek trekt naar de orderpickplaats. "Het apparaat bestaat allang, maar je ziet ze niet veel. Toch kun je daardoor veel efficiënter met je magazijnruimte omgaan," vertelt Henk Mulder die van de endloader zijn specialisme heeft gemaakt. "Het werkt ook sneller, want je kunt direct op de kopse kant van het hout kijken waar de codes staan. De beperking is dat je per keer alleen een kwart bundel (50x50 centimeter) kunt pakken. En het hout moet altijd met twee Strapex-bandjes aan elkaar



vastgebonden zitten. Losse pakketten zijn uit den boze. Hout zit normaal in een bundel van een meter bij een meter, maar wij krijgen die kwart bundels zo aangeleverd van onze leveranciers: dat is het voordeel van onze schaalgrootte. Mocht een klant echt een hele bundel nodig hebben dan pakken we die meestal met de heftruck buiten weg: dat ligt niet in het magazijn."

#### Goed luisteren

Jongeneel koopt zijn auto's zelf.

"Vervoeren is niet onze core business. Maar zonder auto's gaat het ook niet. Dus proberen we de optimale voertuigen te configureren en die zo efficiënt mogelijk in te zetten. En dan heb je intern toch iemand nodig die zich met dat wagenpark bemoeit", omschrijft Casper Plat de bedrijfsfilosofie. Bij de aanschaf van een nieuwe auto gaan ze bij Jongeneel dan ook niet over één nacht ijs. "Het is zaak goed te luisteren naar de mensen die er dagelijks mee aan de slag moeten," is de overtuiging van Casper. "Bij onze mensen zit Jongeneel in het bloed: ze hebben hart voor de zaak en kennen het vak door en door en vaak al heel lang: het verloop is bijna nihil. Ik zit hier anderhalf jaar: de grootste fout die ik zou kunnen maken is dat ik vanuit Utrecht wel even beslis wat voor een auto er moet komen. Je geeft natuurlijk wel de randvoorwaarden aan, maar de jongens weten precies wat ze nodig hebben en dat kan per regio verschillen. Door hun betrokkenheid zijn ze ook heel creatief en gefocust op verbetering. De innovatiekracht zit bij ons op de werkvloer en dan moet je wel een heel goede reden hebben om daar niet naar te luisteren." De chauffeur wordt dus stevig betrokken bij de aanschaf van een nieuwe auto. Ook over de uitrusting hebben de jongens niets te klagen. "Die cabine is hun tweede huis. Een goede stoel is dus een vereiste: verder krijgen ze allemaal een automaat, airco, een goede radio en een bakkie." Casper bestelt de nieuwe auto's bij de dealer in Utrecht. Een dealer in de buurt van de betrokken vestiging levert hem uit en doet het onderhoud. "Daarvoor hebben we wel een contract. Maar verder is de auto in beheer bij de

#### Netjes

*Stophout is belangrijk bij het laden en ligt keurig in een bakje voor het grijpen.*

vestiging en als er niets fout gaat hoor ik er weinig van."

Hoewel Jongeneel een groot aantal producten levert, is de logistiek redelijk recht toe recht aan. "Wat we nastreven is zo min mogelijk kilometers en zo kort mogelijke levertijden. De klant op zijn beurt wil steeds vaker zijn bestelling zo kort mogelijk voor hij die nodig heeft, aangevoerd krijgen en liefst precies in die hoeveelheid die hij op dat moment kan verwerken", schetst Casper. "Ons devies was en blijft daarom 'lokaal werken'. Met onze 34 vestigingen zitten we dicht genoeg op elke bouwplaats en timmerfabriek om snel te kunnen leveren en het aantal kilometers laag te kunnen houden. Onze auto's rijden maar ongeveer 40.000 kilometer per jaar. Echt het rondje om de kerk. Onze chauffeurs zijn ook gewoon elke avond thuis: niks slaapcabine dus. Op die manier kunnen we twee keer op een dag bezorgen."

#### Computer

Bij het op gang houden van de logistiek speelt de computer een belangrijke rol. De 34 vestigingen hebben elk een hoofdlogistiek die op zijn beurt weer aangestuurd wordt door een van de zes regiomanagers. Die zit doorgaans op de grootste vestiging in dat deel van het land. Via de computer ziet hij hoe het met de voorraden van de vestigingen staat en vult die automatisch bij. Het hoofdlogistiek bestelt op zijn beurt weer bij het hoofdkantoor, dat de goederen direct van de leverancier naar de betrokken vestiging laat rijden. "Natuurlijk houdt het hoofdlogistiek ook veel contact met zijn vestigingsmanagers", onderstreept Casper. "Hij ziet dat bepaalde producten niet lopen en omgekeerd krijgt de vestigingsmanager te maken met bestellingen die zijn voorraad te boven gaan. Normaal is dat er dan de volgende dag wordt bezorgd en dat is doorgaans afdoende. In een enkel geval is er echt bloedspoeid bij de klant. Dan kan de lokale vestiging zien wie van de collega's dat product nog op voorraad heeft en kan hij besluiten het vanaf daar te laten bezorgen via een wegvervoerder. Ik zie dat als het grote voordeel van een lokale aanpak: je zit dicht op je klant, zodat je snel kunt schakelen als dat nodig is. Met een regiovestiging is de doorlooptijd van een order veel langer. En aan de andere kant vormen de vestigingen onderling weer een zodanig netwerk dat we eigenlijk nooit misgrijpen. Onze slogan is 'Het hout nooit op!' Dat moet je wel kunnen waarmaken." ■

Bert Roozendaal