

Primagaz: “ORTEC helpt ons bij verlaging van de distributiekosten en CO²-uitstoot”

Door gebruik te maken van de consultancydiensten van ORTEC bij een project voor de herinrichting van het distributienetwerk, heeft Primagaz, onderdeel van SHV Gas, een duidelijk beeld gekregen van de meest rendabele methode voor optimalisatie van het netwerk.



De situatie

Voordat Primagaz met ORTEC in zee ging, besteedde Primagaz alle dispatching- en distributieactiviteiten uit aan de flessencentra en de transporteur(s). “Vijf jaar na de overname van de Essogas Belgium clientèle, was onze grootste uitdaging om de distributie te stroomlijnen, zodat we de kosten zouden verlagen, onze contributie aan een duurzame mobiliteit konden verhogen en meer controle krijgen over de voorraden en de leveringen aan klanten”, aldus Paul Verwilghen, Public Affairs Director van Primagaz.”

De oplossing

De eerste stap van ORTEC was: de huidige situatie bij Primagaz in kaart te brengen en in detail te analyseren, ondersteund door softwaretools van ORTEC. “Die diepteanalyse heeft ons in staat gesteld een aantal verschillende bedrijfsmodellen te simuleren en de oplossing te kiezen die voor Primagaz het meest rendabel is”, vertelt consultant Wouter Mensaert van ORTEC.

De resultaten

- Van 6 flessencentra naar 5, waarvan 1 bottle center op advies van ORTEC werd verplaatst
- Primagaz heeft de bestelling opname, dispatch en administratie in eigen beheer genomen en verwacht hiermee een kostenbesparing van 10% te behalen
- Meer grip op de administratie, facturatie, planning en de kosten
- Minder papierverbruik door koppeling met de on-board computer voor de administratie
- Verhoogde klantenservice, doordat de klanten nu vaste leverdagen hebben
- Verhoogde kwaliteit van de dispatch, doordat Primagaz nu volledige controle heeft
- Verhoogde zichtbaarheid van de wensen van de klant
- Vaste ritten zorgen voor een evenwichtige planning, waarin flexibel kan worden omgesprongen met plotselinge wijzigingen.



Industrie:

Olie, Gas en Chemie

ORTEC-oplossing:

Een strategische en tactische studie door ORTEC Consultancy

Over Primagaz:

- Dochteronderneming van SHV Gas, eigenaar van een groot aantal LPG-ondernemingen (Liquefied Petroleum Gas) in 27 landen
- Primagaz België is actief in 3 marktsegmenten: Butaan en Propaan in Gasflessen, LPG/ Autogas en Propaan in bulk voor industrie, huishoudelijk gebruik en andere toepassingen

Unaniem

Primagaz koos unaniem voor ORTEC en wist zich hierbij ondersteund door SHV Gas. Als leverancier van milieuvriendelijke brandstoffen, zoals propaan, wil SHV Gas zo groen mogelijk te werk gaan. Dit verlangt ze ook van haar dochteronderneming Primagaz in België. “In de situatie voor ORTEC hadden we geen controle over het aantal gereden kilometers, laat staan de CO²-uitstoot”, vertelt Public Affairs Director Paul Verwilghen van Primagaz.



“Gegeven de situatie bij Primagaz België leek het ons wenselijk te onderzoeken of we door het opstellen van een planning met vaste ritten konden zorgen voor een evenwicht tussen flexibiliteit voor de klant, stabiliteit van de organisatie en efficiëntie in de distributie”, licht consultant Wouter Mensaert toe. “Bij een dergelijk plan met vaste ritten, ook wel tactisch plan genoemd, bepalen we voor een opgegeven periode welke klanten wanneer beleverd zullen worden. In de meeste gevallen heeft de klant dan een beter overzicht op het wagenpark.”

Paul Verwilghen vult aan: “In ons geval zorgde het voor meer grip op het gehele distributienetwerk! Sinds we de bestellingen hier gecentraliseerd hebben en we vaste leverdagen hebben voor klanten, houden we de regie strak in handen. Het is de bedoeling dat we hiermee de beoogde kostenbesparing van 10 procent zeker behalen en er misschien zelfs voorbij streven.”

info@ortec.com - www.ortec.com

North America +1 (678) 392 3100

The Netherlands +31 (0)182 540 500

Belgium +32 (0)16 244 220

Germany , Austria and Switzerland +49 (0) 4431 7377 0

Central and Eastern Europe +40 (0)21 31 10 227

United Kingdom and Ireland +44 (0)845 1800 689

France +33 (0)1 44 25 05 25

Asia Pacific +65 (0) 6725 6468

International +31 (0)182 540 500

Perfect overzicht

“We betaalden onze transporteur(s)/ bottle centers per kilo en waren daarbij afhankelijk van de prijs die zij hiervoor vroegen”, aldus Verwilghen. “Op de lange termijn had er zeker een prijsverhoging in gezeten. Dus besloten we de contracten op te zeggen en opnieuw in onderhandeling te gaan. Daarbij kwam ORTEC om de hoek kijken. Aan de hand van ORTEC’s studies hebben we flinke knopen kunnen doorhakken. Dat was niet altijd gemakkelijk, maar zal uiteindelijk wel leiden tot kwaliteitsverhoging van de dispatchingactiviteiten.”

Paul Verwilghen legt uit: “Voorheen waren we afhankelijk van de goede wil van de chauffeur. Als er dan een goede chauffeur wegging, hadden we een probleem, omdat die vervangen moest worden. Nu we met ORTEC de (operationele) dispatching in huis doen, hebben we perfect overzicht. Juist hierdoor drukken we het prijskaartje volledig: we betalen per kilometer en per uur, gepresteerd door de chauffeur. Daarnaast bestellen de klanten nu rechtstreeks bij ons, wat ons meer controle en inzicht geeft. Voor de klant is dit een voordeel, omdat ze rechtstreeks met ons te maken hebben en niet alleen met de transporteur(s).

Toekomstplannen

Ook in de toekomst wil Primagaz meer uit haar distributienetwerk halen met ORTEC. “De eerstvolgende stap is een nieuwe rentabiliteits- en stock-analyse. Ook bij de forecasting van de bevoorrading zouden we een beroep kunnen doen op ORTEC en wellicht – gezien we dochteronderneming zijn van SHV Gas – zullen we net als SHV ORTEC’s planningsoplossingen gaan inzetten voor – in de eerste plaats – de bulk (tankleveringen). Vervolgens ook voor de flessen.”