

Verpakkingen, professioneel en strategisch bekeken

Verpakken is een vak. Het zorgt dat producten in goede staat bij de distributeur, koper en gebruiker terechtkomen. Professionele verpakkingen bieden een commercieel voordeel. Maar ook de aankoop en opslag van verpakkingen vergt bijzondere aandacht en moet strategisch goed aangepakt worden, zegt Wido Bourel, algemeen directeur van verpakkingsspecialist Rajapack Benelux. Het bedrijf is de Europese nr. 1 in distributie van verpakkingmateriaal aan bedrijven en heeft in de Benelux vestigingen in Tongeren en Breda.

Hoe kunnen bestuurders een goede kijk krijgen op dit vakgebied en de aankoop van verpakkingen sturen en controleren zonder zich in details te verliezen? Wat is de beste aankoopstrategie?

Wido Bourel: 'Begin met drie eenvoudige zaken. Maak een verstandige keuze van één leverancier die minstens 80 procent van uw behoeften kan dekken. Vertrouw alleen leveranciers die al hun producten zelf op voorraad hebben, zo kan hun logistiek nooit uw probleem worden. Centraliseer al uw aankopen bij die ene leverancier. Het resultaat hiervan zal ook drievoudig zijn: uw aankopen zullen op jaarbasis goedkoper worden; ten tweede wordt uw aankoopbeleid makkelijker, transparanter en beter controleerbaar. Ten derde moet u in uw voorraad niet méér geld investeren dan strikt noodzakelijk'.

Kan Rajapack dat waarmaken, op jaarbasis goedkoper zijn?

Wido Bourel: 'Zeker, en de reden is eenvoudig. Rajapack zit meer dan 50 jaar in dit vak en is actief in elf Europese landen. Daardoor combineren wij een onvergelijkbaarschat aan ervaring en knowhow met de enorme aankooppotentie van een Europese groep. Die voordelen geven wij aan onze klanten door. Wij kunnen dus goedkoper zijn zonder enige besparing op de kwaliteit'.

U telt 25.000 klanten in de Benelux. Heeft Rajapack het perfecte team om al die klanten te bedienen?

Wido Bourel: 'Ja, dat hebben wij. Via onze site op internet zijn wij 24 op 24 uren 7 dagen op 7 bereikbaar. Tegelijk is ons klantencontact zeer persoonlijk. Dagelijks staan meer dan 30 verpakkingsspecialisten onze kleine en mid-



Wido Bourel

delgrote klanten te woord aan de telefoon en beantwoorden ze onmiddellijk al hun vragen. Grote klanten hebben bij Rajapack een vaste contactpersoon die ze altijd aan de lijn krijgen. Bovendien krijgen ze op aanvraag snel een specialist over de vloer die hun verpakkingprobleem ter plaatse komt bekijken, bespreken en oplossen. Zo ontstaat een one-to-one contact waardoor vlotte afspraken over grote opdrachten, gespreide leveringen, jaarprogramma's, maatwerk, bedrukkingen mogelijk worden. Wij beschikken over een team van beroepsinkopers die alle nieuwe verpakkingsontwikkelingen volgen op Europees en wereldniveau. Klanten krijgen ofertes, waarbij eventueel de nodige monsters zijn gevoegd, binnen de 24 uur thuisbezorgd. Bij Rajapack is service hoofdzaak'.

Wat betekent de uitspraak 'wij houden voorraad voor u'?

Wido Bourel: 'Alle 4.500 artikelen uit onze

catalogus hebben wij permanent op voorraad. Wij leveren binnen de 24 uur na bestelling of op afroep of met vaste hoeveelheden volgens een vooraf bepaald leveringsschema. Dat geeft onze grote klanten een geweldige 'just-in-time' flexibiliteit, die ze zeer weten te waarderen. Eens ze vertrouwd zijn met ons systeem, kunnen ze hun eigen voorraden desgewenst afbouwen. Wij leveren immers binnen de 24 uur, niet alleen in Benelux, maar vanuit Tongeren ook in Duitsland, Oostenrijk, Tsjechië en Zwitserland. Dat zijn meer dan 1.000 zendingen die iedere dag vertrekken naar klanten en evenveel paletten die dagelijks in onze opslagplaatsen binnenkomen. We beschikken dan ook in Tongeren over liefst 75.000 m³ opslagruimte. Logistiek is een levensbelangrijke aangelegenheid voor Rajapack'.

Wat betekent strategisch aankopen volgens Rajapack?

Wido Bourel: 'Onze groep is tegelijk sterk gecentraliseerd en op het terrein erg gedifferentieerd en lokaal aan 't werk. Wij zijn in elf Europese landen aanwezig en je kan bij Rajapack zowel terecht om morgen bijvoorbeeld 100 dozen in Oostende te ontvangen als voor ingewikkelde leveringsprogramma's in bijvoorbeeld 10 landen en 50 verschillende locaties. Dat geeft onze klanten een tastbaar strategisch voordeel. Wie ervan geproefd heeft, wil het nooit meer anders'.

RAJAPACK

Vrijheidweg, Tongeren

Tel: 012.260.260 – Fax: 012.260.270

www.rajapack.be

info@rajapack.be