

Buenas expectativas en todos los mercados

Vanderlande apuesta por el crecimiento basado en las personas

El Consejo de Dirección de Vanderlande ha realizado su reunión en las nuevas instalaciones de su filial española. Una buena ocasión para hablar con Terry Verkuijlen, Vicepresidente Warehousing and Parcel de Vanderlande. En un mundo de la tecnología, creemos en las personas, afirmó.

Es muy posible que cuando viajamos en avión nuestro equipaje sea trasladado por el sistema de tratamiento de equipajes de Vanderlande, que mueve 3,7BN de maletas al año en todo el mundo, o 10,1 millones al día. Sus sistemas funcionan en 600 aeropuertos que incluyen 13 de los 20 más importantes del mundo.

También si recibimos un paquete existen muchas posibilidades de que sea uno de los más de 39 millones que son clasificados diariamente en sus sistemas instalados en los mayores operadores mundiales del comercio electrónico y de paquetería.

Fundada en 1949, Vanderlande a día de hoy lidera el mercado mundial y español de sistemas de automatización de valor añadido para aeropuertos y empresas de paquetería, así como para almacenes.

El Consejo de Dirección se reúne en España

Vanderlande abrió su primera oficina en España en 1964 y en junio de este año, se trasladó de Barcelona a unas oficinas más grandes en el *World Trade Center Almeda Park*, en Cornellà (Barcelona), con una superficie de 2.907 m² y capacidad para 210 puestos de trabajo. Además del mercado español, desde su oficina española Vanderlande apoya su expansión en el mercado de América Latina, en la que está presente desde 2006 con exitosos proyectos desde Chile hasta Argentina o México.

Hasta estas nuevas oficinas se trasladó el Consejo de Dirección de



Vanderlande para celebrar una reunión a la que asistió también Terry Verkuijlen, Vicepresidente Warehousing and Parcel de Vanderlande: *vengo con frecuencia, pero en esta ocasión lo he hecho con el conjunto del Comité de Dirección para apoyar y establecer una comunicación directa con nuestros equipos. Estas oficinas son el resultado del crecimiento que hemos tenido en los últimos años y que por las perspecti-*

vas que nos ofrecen nuestros clientes y la visión del mercado, continuará en los próximos años.

Expectativas optimistas para la automatización

La sensación es de optimismo en las expectativas de la empresa y así lo confirma Verkuijlen: *Podemos afirmar que las tendencias globales nos favorecen en nuestros mercados principales. El crecimiento del comercio*

electrónico, la escasez de mano de obra y las crecientes exigencias de los consumidores hacen que la automatización logística esté muy de moda, y esperamos que continúe así.

En su estrategia preferente se encuentran los sectores de Alimentación, Moda y Ecommerce, a través de una amplia red de oficinas locales. Además de esta perspectiva de mercado, procuramos seguir a nuestros clientes más importantes allí donde van. A nivel local, adaptamos nuestro foco a la realidad de cada país, con la flexibilidad necesaria, remarca Terry Verkuiljen.

Similitudes en la automatización de procesos...

Desde su amplia experiencia, en la evolución de la automatización de procesos en los mercados en los que opera Vanderlande, Terry Verkuiljen observa que la automatización de procesos en todos los sectores está convergiendo y cada vez existen más similitudes entre ellos. Por ejemplo, pese a su nombre los almacenes cada vez guardan menos stock y tratan más bien de ser centros muy ágiles, donde la mercancía entra y sale en el mínimo tiempo posible.

Eso nos recuerda a la de las empresas de paquetería. Si bien y aunque aparentemente más alejado, también vemos repercusiones en los aeropuertos, donde para garantizar un correcto tratamiento de equipajes se instalan almacenes muy ágiles de maletas. Por nuestra parte, hemos descubierto que algunas de las tecnologías que pensábamos exclusivas de un mercado son muy útiles en otros.

....y diferencias

Seguramente otro de los puntos de evolución los va definiendo la demanda, para Terry Verkuiljen es un dominó en el que nuestros clientes tratan de adaptarse a los suyos y así sucesivamente. Un ejemplo claro es el mundo de la moda, donde en relativamente poco tiempo hemos pasado de la antigua tienda de proximidad a las grandes marcas. Y cuando parecía estabilizado, las grandes marcas empiezan a abrir super almacenes con miles de referencias, y simultáneamente llega el B2C, con pedidos muy pequeños y por último la omnicanalidad.

Con estos vaivenes, el papel de fabricantes e integradores parece ganar en complejidad, lo cierto,

afirma Verkuiljen, es que los integradores de soluciones automáticas tenemos que adaptarnos. Nuestra propuesta ya no es únicamente ofrecer equipos integrados en forma de soluciones y tampoco únicamente desarrollar los componentes flexibles de rápida configuración, que hoy vemos en el mercado. Nuestra propuesta es ofrecer la posibilidad de configurarlos en concepto enfocados a cada mercado.

En el ecosistema Toyota Material Handling Group, sumando fortalezas

En el pasado CeMAT, pudimos ver la puesta en escena bajo el lema *Think: Like:Toyota*, de la fusión entre Toyota Material Handling y Vanderlande, cortando una cinta roja para inaugurar una nueva era de soluciones para intralogística, como afirmaron en el evento los directivos de ambas empresas.

La transacción ha sido amistosa y según Verkuiljen se ha producido con una clara lógica de negocio para ambas compañías. Hay una gran complementariedad geográfica y de portafolio, pero aún más importante, compartimos una visión industrial a largo plazo. Esto hace que hayamos tenido un entendimiento muy bueno desde los primeros instantes, que aún continúa. A fecha de hoy ya hemos puesto en práctica algunos programas de trabajo conjunto, que han dado muy buenos resultados. La percepción de los clientes es una combinación de valor, y confiamos en que en el futuro lo seguirá siendo.

En los términos del acuerdo se encontraba la continuación de Vanderlande como unidad independiente de Toyota MH Group, así es, afirma el ejecutivo, seguimos con la misma estrategia, equipo directivo y recursos. Desde este punto de vista nada cambia. Pero somos ambiciosos y queremos aprovechar todas las ventajas que el grupo ofrece en nuestros mercados. Estamos trabajando muy activamente para mejorar nuestras soluciones con los equipos y la tecnología de uno de los primeros holdings industriales del mundo.

Una mirada al futuro

Aunque las cosas cambian rápidamente, hay retos a mantener como la sólida reputación conseguida, pero eso, afirma Verkuiljen, no depende de los equipos o del software, depende sobre todo de nuestros trabajadores. Además, de su amplia



“Estas oficinas son el resultado del crecimiento que hemos tenido en los últimos años y que por las perspectivas que nos ofrecen nuestros clientes y la visión del mercado, continuará en los próximos años.”

experiencia en nuestros equipos humanos está el compromiso para buscar la mejor solución para el cliente ofrecérsela a tiempo. En definitiva, ellos son nuestra mejor respuesta ante cualquier reto. Ahora somos más de 5.500 personas, y este número está creciendo. Para mí es muy importante que los nuevos empleados conozcan y compartan nuestra cultura, y que de este modo sigamos creando valor en los procesos logísticos de nuestros clientes.

¿Y una mirada al futuro? Llevo más de 20 años en la compañía, y aunque he visto una gran evolución, me encantaría poder predecir el futuro. Aunque es imposible estar completamente seguro, parece claro que las tendencias que impulsan la automatización se mantendrán aún durante un tiempo y, salvo sorpresas macroeconómicas, seguiremos creciendo, sobre todo en el comercio electrónico. También lo hará la escasez de personal.

En estos términos, creo que Vanderlande está en una buena posición de salida. La llegada de la robótica, la Inteligencia Artificial y los vehículos autónomos cambiarán sin duda nuestro negocio, pero creo que en 10 años estaremos muy bien gracias a nuestros profesionales. Si bien, en un mundo de tecnología en Vanderlande creemos en las personas.

m&a