

Indaver licht visie 'kostenefficiënt en duurzaam vervoer van afval' toe op VIB-event



Alain Konings
Director Sales IWS België

Tijdens de jaarlijkse hoogmis van de Vereniging voor Inkoop en Bedrijfslogistiek (VIB) vlak voor de zomer trad Indaver – in de gedaante van Alain Konings, Director Sales IWS België – aan als gastspreker, naast onder anderen Michael Braungart (Cradle-to-Cradle) en Wouter De Geest (BASF). De Dag van Inkoop en Logistiek is een event in Antwerpen Expo, waarbij zo'n 200-tal aankopers en logistieke profielen de nieuwste trends komen opsnuiwen en netwerken. Een mooie kans om de visie van Indaver aan deze doelgroep toe te lichten.

Met als thema 'Is kostenefficiënt vervoer ook duurzaam?' illustreerde Alain Konings aan de hand van enkele cases (het Zwitserse saneringsproject Bonfol, BASF en huisvuil Vlaams-Brabant) dat het altijd zoeken is naar de juiste balans tussen ecologie, economie en het laagste risico, zeker bij het beheren van industriële probleemafvalstoffen (gevaarlijk, kritisch en/of sensitief). Daarom vertaalt Indaver vandaag haar slagzin 'Toonaangevend in duurzaam afvalbeheer' in een zogenaamde duurzaamheidsdriehoek, die op drie pijlers steunt: maximale nuttige toepassing van

materialen en energie (ecologie); geen risico's op korte en lange termijn; beste prijs (economie).

Uit de genoemde praktijkcases blijkt dat een evenwicht tussen deze 3 pijlers garandeert dat sociale vooruitgang hand in hand gaat met ecologisch evenwicht en economische groei. Ter illustratie: transport heeft een grote impact op kost én duurzaamheid van het afvalbeheer. Inzicht en kennis zijn cruciaal om dit zo efficiënt mogelijk aan te pakken. Daarom werd onder andere samen met Universiteit Antwerpen een gap-analyse uitgevoerd rond alternatieve transportmogelijkheden voor afval. Daaruit bleek dat spoor en binnenvaart beter scoren dan wegtransport op het vlak van milieu-impact (uitstoot, CO₂), veiligheid, geluid en congestie. Daar staan echter belangrijke randvoorwaarden tegenover: de minimale vereiste afstand tussen de plaats waar het afval ontstaat en de plaats van verwerking, de noodzakelijke infrastructuur (loskades), het beschikken over een contingencyplan en het toewijzen van de extra kost (conform het principe 'de vervuiler betaalt').

Indaver maakt voor haar industriële klanten en voor de publieke sector een kostenefficiënt vervoer binnen een duurzaam materialenbeleid mogelijk. Daarbij maken we gebruik van onze servicemodellen (Total Waste Management en Public waste PartnershipS) en van rekenmodellen met betrekking tot transport die de milieu-impact/vermeden milieukost becijferen. Zo draagt Indaver bij tot het behoud van primaire grondstoffen en energiebronnen. Het actuele thema 'kostenefficiënt en duurzaam vervoer' viel zo in de smaak van het publiek en van VIB dat Indaver de kans kreeg een column te schrijven in het maandelijkse VIB-magazine.

U vindt de link naar het VIB magazine mei 2014 op www.indaver.com bij info & linken.



Contact

Alain Konings
Director Sales IWS Indaver in België
alain.konings@indaver.be

Klanten bevelen Indaver graag aan

NET PROMOTER SCORE



In haar voortdurende streven naar kwaliteit meet Indaver Industrial Waste Services (IWS) haar klantentevredenheid via elektronische enquêtes. We zijn daarbij vooral op zoek naar het aantal 'promoters', het percentage klanten dat Indaver hoogstwaarschijnlijk zal aanbevelen aan een vriend of collega. Ontwikkeld door een voormalige directeur bij Bain & Company, is het gebruik van deze 'promotor'-meting gebaseerd op diens onderzoek naar de belangrijkste indicatoren van klantentevredenheid. Uit dit onderzoek blijkt dat de gemiddelde 'net promoter score' voor meer dan 400 bedrijven in 28 industrieën 16 % is.

Bij de recentste anonieme enquête, uitgestuurd naar al onze contacten in België, Nederland, Ierland & UK in 2014, liet Indaver Industrial Waste Services (IWS), op basis van meer dan

200 antwoorden, een 'net promoter score' van 42 % optekenen – bijna het drievoudige. We behaalden deze score omdat Indaver aan de hoge kwaliteits- en dienstverleningseisen van haar klanten blijft voldoen.

Uiteraard was er ook ruimte voor opmerkingen en suggesties. Direct advies van onze industriële klanten zoals "blijf zoeken naar innovatieve recycling-oplossingen" en "blijf de Customer Zone (elektronische klantenportaal) verder ontwikkelen en verfijnen", nemen we uiteraard ter harte bij het verder verbeteren van onze Total Waste Management-service.



Hebt u vragen?

Neem contact:

iws-services@indaver.com

Tevreden IWS-klanten over Indaver:

"Indaver denkt mee met haar klanten."

"Professioneel en digitaal platform voor databeheer."

"Zoekt naar betrouwbare en realistische oplossingen, goede informatie en correcte administratie. Niettemin: kwaliteit kent een prijs."