

Dossier transport: 'Onderscheiden door flexibiliteit en kwaliteit'

Sectorspelers aan het woord

De transportsector in België is kwetsbaar. Ondanks de vele externe factoren die een nefaste impact hebben op de sector, zijn er nog opportuniteiten in transportland. Vier familiebedrijven reiken de nodige ingrediënten aan voor een toekomst in hun sector: TransWest, KTO, Ninatrans en Transport Mervielde. Ze werpen hun licht op de realiteit, delen hun ervaringen en kaarten de moeilijkheden en uitdagingen van de sector aan.



Bruno, Jan en Paul Lambrecht, TransWest

TransWest

Het in 1957 opgerichte TransWest in Oostkamp is in twee generaties uitgegroeid tot een transportbedrijf met internationale dimensies. Mede door de uitbreiding naar logistieke- en opslagdiensten begin jaren '90 en dankzij de aanpak van de broers-zaakvoerders Jan, Paul en Bruno Lambrecht, prijkt het familiebedrijf bovenaan het lijstje van Belgische spelers binnen het voedingstransport, meer bepaald frigotransport van diepvriesproducten. Met 150 frigo-opleggers regelen ze het transport in de Benelux, Duitsland en Frankrijk. TransWest heeft 150 mensen in dienst en kent een omzet van 38 miljoen EUR.

www.transwest.be

“De klant wil een *one-stop shop*. Wij moeten hierin volgen, anders kiest men voor een andere speler en wordt het alles of niets.”

Toenemende regelgeving, stijgende kosten

Wegens haar centrale Europese ligging is België voor vele transportbedrijven de ideale uitvalsbasis. "Door de nabijheid van vele consumentenmarkten bevinden we ons in België op een geografische toplocatie voor onze sector", stelt Jan Lambrecht van TransWest. Hoewel de hele sector de voorbije jaren rake klappen moest incasseren, zijn niet alle diensten even gevoelig aan de crisismoments. Toch moest vorig jaar één transportbedrijf op veertig de boeken toedoen. Een toenemend aantal transportbedrijven heeft te kampen met liquiditeitsproblemen, voornamelijk veroorzaakt door laattijdige betalingen. De sector wordt ook in stijgende mate geconfronteerd met reguleringen op nationaal en Europees vlak. In 2016 wordt in België een kilometerheffing voor zware vrachtwagens geïntroduceerd om zo bij te dragen aan de kosten voor het onderhoud van de wegen.

Liberalisering in een Europa zonder sociale harmonisering

Europa werpt ook steeds meer gewicht in de schaal. Siim Kallas, de Europese Commissaris voor transport, wil werk maken van vrijere cabotage (goederentransport van een bedrijf in een andere dan de eigen EU-lidstaat). Omdat deze plannen oneerlijke concurrentie in de hand zouden werken,

kwamen West-Europese chauffeurs op 14 mei samen in Brussel om actie te voeren, hetgeen op grote steun kon rekenen binnen de transportsector. "Ik ben voorstander van de vrije markt, maar nu spelen we met twee maten en gewichten. Zolang er geen harmonisatie van de sociale lasten is binnen de EU, blijf ik voor een beperking van de cabotage", beweert Benny Smets van Ninatrans, die als lid van de Raad van Bestuur van Febeta (Koninklijke federatie van Belgische transporteurs en logistieke dienstverleners) ook de belangen van de sector verdedigt.

Daarnaast verplicht recente Europese wetgeving iedere beroepschauffeur om de vijf jaar 35 uren nascholing te volgen. Daarbij worden zowel de theoretische als praktische vaardigheden aangescherpt. KTO gaat hierbij nog een stukje verder. "Wij richten binnenshuis een eigen instructiecentrum op dat niet enkel zal instaan voor de wettelijke bijscholing, maar op een permanente wijze onze chauffeurs zal coachen en bijscholen", aldus Stepan Cools.

Doorgedreven flexibiliteit en klantgerichtheid

Volgens TransWest kunnen kleinere transportbedrijven steeds minder aan de wensen van de klant voldoen. "De klant wil een *one-stop shop*", ondervindt Paul Lambrecht. "Klanten proberen minder leveranciers, die steeds grotere clusters van landen kunnen beheersen,

Nina en Benny Smets, Ninatrans



Ninatrans

Ninatrans is een sterke nationale en internationale speler op vlak van tijdkritische transporten, met filialen in Frankrijk, Nederland en Duitsland.

Al meer dan 20 jaar staan Benny Smets (CEO), zijn zus Nina (CFO) en haar man Bruno Vannerum (COO) aan het roer van het Leuvense bedrijf, dat een omzet van 20 miljoen EUR draait en bijna 100 mensen tewerkstelt.

www.ninatrans.be

“Door het feit dat de nood voor transport altijd zal blijven bestaan, zullen zij die net dat tikkeltje meer kunnen bieden, blijven overleven.”





Stephan Cools, KTO



KTO

KTO biedt als dienstverlener logistieke oplossingen aan voor de sector van de vloerbekleding en meer recent van de huisdecoratie in het algemeen. Deze West-Vlaamse familiale onderneming, gevestigd in Izegem, stelt meer dan 200 mensen tewerk en biedt met haar vier filialen en 100 gemotoriseerde voertuigen een gespecialiseerd transport aan in Frankrijk en de Benelux. Het bedrijf is uitgegroeid tot een specialist van geïntegreerde logistieke oplossingen aan beide zijden van de supply-chain. In 2012 zetten ze een omzet neer van 26 miljoen EUR.

www.kto.be

“We moeten voortdurend vernieuwen om onze klanten meerwaarde te blijven bieden.”

voor zich te winnen. Wij moeten hier als bedrijf flexibel genoeg op kunnen inspelen via het aanbieden van grotere volumes en een ruimer dienstenpakket.” Ook Patrick Mervielde (Transport Mervielde) voelt de hete adem van de Europese reuzen in zijn nek. “De vraag wordt kleiner, waardoor verladers meer gaan shoppen. Er worden tenders uitgeschreven waarbij transportpakketten in gans Europa aangeboden worden. De grotere internationale logistieke bedrijven met verschillende vestigingen in Europa kunnen daar veel gemakkelijker op inspelen dan wij.” Om hieraan het hoofd te bieden, dienen transportbedrijven zich te differentiëren via kwalitatieve service en een verregaande flexibiliteit. “Door het feit dat de nood voor transport altijd zal blijven bestaan, zullen zij die net dat tikkeltje meer kunnen bieden, blijven overleven”, meent Benny Smets.

Transporteur als procesingenieur tussen producent en retailer

Meedenken met de klanten om tot praktische oplossingen te komen voor operationele problemen is het leidmotief. Stephan Cools (KTO) concretiseert: “Upstream zoeken we bij fabrikanten naar methodes en processen om grote volumes vanuit diverse productie-eenheden op de meest efficiënte manier op het geografisch ideale verdeelpunt te krijgen. Downstream denkt KTO met grote retailers mee op hoe zij de goederen in vrij kleine partijen, op de snelst mogelijk manier en tegen minimale kosten in de verkooppunten kunnen bezorgen, met een daarbij minimale belasting voor hun medewerkers”. Die flexibiliteit en klantgerichtheid gaat nog veel verder: van 24 uur per dag en 7 dagen per week beschikbaar zijn en het hanteren van een persoonlijke aanpak, tot het oprichten van buitenlandse filialen, samenwerken met gelijkgestemde (Europese) partners of de overname van een sectorconcurrent. Al deze maatregelen leggen uiteraard een zekere druk op de organisatie.

Investeren om groeiritmte aan te houden

Voor Patrick Mervielde gaan investeren en groei hand in hand. “We hebben zelf een andere toegangsweg naar ons bedrijf aangelegd, omdat het voor ons steeds minder vanzelfsprekend was om door het aanpalende dorp te rijden. Dat investeringsproject bracht ons de nodige zekerheid om op ons huidige terrein te kunnen blijven, wat geleid heeft tot de bouw van een magazijn voor de behandeling van vloeistoffen, een parking voor tankcontainers en een uitbreiding van de tankcleaning.”

Stephan Cools (KTO) is dezelfde mening toegedaan. “Om onze klanten meerwaarde te kunnen blijven bieden, moeten we voortdurend vernieuwen.”

Recente investeringen in nieuwe magazijnen, speciaal uitgeruste trucks, software-ontwikkelingen en gerobotiseerde heftrucks zijn hiervan enkele voorbeelden.

Bij Ninatrans is groei nooit een doel op zich geweest, maar eerder een gevolg van hun klantgerichtheid. Sinds vorig jaar hebben ze intrek genomen in een gloednieuw bedrijvencomplex in Haasrode dat is aangepast aan hun groei van de laatste jaren en groeimogelijkheden biedt voor de toekomst.

TransWest moest hun investeringsplannen even in de koelkast plaatsen door de bankencrisis, maar inmiddels wordt opnieuw geïnvesteerd. “We hebben onder meer voorzien in nieuwe technologie op vlak van energiebronnen om ons koelingsverbruik beter onder controle te houden en in de verdere uitbreiding van ons wagenpark en magazijnen”, laat Bruno Lambrecht weten.

Ecologie en economie: recht evenredig?

Transportbedrijven investeren massaal om hun verbruik te beperken. Naast het aanbieden van eco-driving cursussen, wordt er ook geïnvesteerd in telematica en boordcomputers. Een geïntegreerd IT-systeem verhoogt immers de traceerbaarheid van de chauffeurs en werkt een betere opvolging in de hand.

Voor Ninatrans hebben dergelijke inspanningen er onder meer toe geleid dat ze de Award voor Transporteur van het Jaar 2013 in de wacht hebben gesleept. “We proberen al jaren te werken volgens regels van maatschappelijk verantwoord ondernemen en houden hierbij vast aan de drie P’s: people, profit en planet”, licht Benny Smets toe.

Bij Mervelde, dat recentelijk voor de tiende maal het milieucharter kreeg uitgereikt, gelden soortgelijke principes. “Aangezien de CO₂-uitstoot recht evenredig is met het brandstofverbruik, is het ook economisch interessant om inspanningen te leveren op vlak van milieu en onze *carbon footprint* te verminderen. Een efficiëntieverhoging die de competitiviteit zal verhogen.” In een door wegvervoer gedomineerde transportsector, pleit hij voor een *modal shift*, waarbij meer gebruik gemaakt wordt van andere transportmodi. “Als we Vlaanderen willen blijven promoten als logistieke regio, dan zullen er dringend zaken moeten veranderen. In Nederland legt men bijvoorbeeld extra autorijwegen aan om de bereikbaarheid van de bedrijven en de mobiliteit te verbeteren.” Een transportsector die letterlijk stilstaat, is bedreigend voor de toekomst van deze sector.

Vijf na twaalf op vlak van loonkost

De loonkost in België steekt niet alleen af tegen de Oost-Europese transportbedrijven, maar ook tegen de ons omringende landen. Belgische transportbedrijven worden nu uit de markt geprijsd door de lagere loonkost uit de nieuwe EU-landen, waardoor steeds vaker wordt samengewerkt met partners uit Oost-Europa. “Omwille van die loonkost kan een puur Belgisch bedrijf niet altijd meer meespelen op het internationale transporttoneel”, meent Nina Smets. “Maar dankzij de ondersteuning voor langeafstandstransporten van deze subcontractors kunnen we het totaalpakket in balans houden.”

Anderzijds is specialisatie een antwoord om te overleven. “Binnen de zoektocht naar specialisaties inzake wegvervoer hebben we speciaal opgeleide chauffeurs nodig, waarbij de focus ligt op veiligheid, kwaliteit en klantencontact. Daarom is het voor ons een hinderpaal om te werken met Oost-Europese chauffeurs, want communicatie met de klant is cruciaal”, verklaart Patrick Mervelde. Dat geldt ook voor KTO: “Wij zijn actief in de fijnmazige distributie in een kleine nichemarkt. Onze jobs kunnen niet door eender wie worden uitgeoefend, want vaak is veel vakkennis en het werken met gespecialiseerd materiaal vereist.”

De transportbedrijven liggen ook wakker van de gelijkstelling tussen het statuut van arbeider en bediende. “Ronduit dramatisch, de doodssteek voor de sector”, klinkt het gezamenlijk. “Als er niet genoeg volume is om mensen aan het werk te houden, ben je verplicht ze te ontslaan. Bovendien zullen we twee maal nadenken vooraleer we iemand zullen aanwerven”, luidt het bij Ninatrans. De loonhandicap zal hierdoor nog vergroten en arbeidsintensieve activiteiten zullen een uitstap overwegen. Stephan Cools maakt hierbij de bedenking: “Waarom bijvoorbeeld geen carensdag invoeren voor bedienden en met dit vrijgekomen budget de outplacement-inspanning voor arbeiders vergroten?”

En toch op zoek naar chauffeurs

Ondanks de moeilijkheden in de sector, is het een uitdaging om nieuwe chauffeurs te vinden. Het beroep van chauffeur wordt minder aantrekkelijk, onder meer door de invoering van de zeer strenge rijtijdenwet en de controle op rijtijden. “Het wordt een uitdaging om de vacatures in te vullen van het grote aandeel 50-plussers, dat de komende jaren op pensioen gaat”, benadrukt Patrick Mervelde. Het probleem is echter niet kwantitatief van aard. “Steeds minder Belgen bieden zich aan en de kwaliteit die zij aanleveren kan niet worden opgevangen door Oost-Europeanen wegens hun taal- en opleidingsachterstand”, besluit Stephan Cools.



Patrick Mervelde, Transport Mervelde



Transport Mervelde

Transport Mervelde is een autoriteit op vlak van vervoer van vloeistoffen met tankwagens en tankcontainers. Het bedrijf uit Ertvelde, dat voornamelijk opereert in de Benelux en Frankrijk, is gestart als een kleine lokale vervoerder en kende sinds de jaren '80 een gestage doorgroei. Waar het zich vroeger enkel toelegde op wegvervoer, ontwikkelt het nu ook logistieke activiteiten. Ook tankcleaning, opslag en behandeling van vloeistoffen behoren tot hun aanbod. Samen met het zusterbedrijf Van Heesvelde, stelt het vandaag 130 mensen tewerk. Beide bedrijven hebben een omzet van 23 miljoen EUR. Onder leiding van Patrick Mervelde is het nu in handen van de tweede en derde generatie.

www.mervelde.be

“Van meet af aan proberen we alles zoveel mogelijk zelf te doen en zo onafhankelijk mogelijk te zijn.”