

Start verladersplatform

# ‘De eerste jaren zijn het moeilijkst’

Verladers die samenwerken in een netwerk, kunnen hun transport sneller en makkelijker regelen. Het helpt de vervoerders op hun beurt efficiënter te werken en lege kilometers te vermijden. Aanvankelijk overheerst angst bij verladers en vervoerders, weten de Duitse gebruikers van het bestaande netwerk van Transporeon.

Maar als het platform groeit, neemt dat af. ‘Samenwerken is in het voordeel van verladers en vervoerders’, aldus Kurt Münk, logistiek directeur van Knauf.

Staalbedrijf ArcelorMittal had bij de fabriek in Hamburg een groot probleem. Op het drukste moment van de dag stonden de vrachtauto's tot buiten de poorten van het terrein te wachten op hun beurt om te laden. Daar was het doorgaande verkeer niet echt blij mee. En de politie trouwens ook niet. Bedrijfsleider logistiek Matthias Hirschberg van het staalbedrijf herinnert zich dat juist deze dagelijkse file hem ertoe heeft gebracht deel te nemen aan het verladersplatform dat Transporeon in 2000 heeft opgezet. 'Het eerste doel van de deelname was voor ons om dat te organiseren.'

**GAT** ArcelorMittal was op zoek naar tijdvenstermanagement voor het laden en lossen van de vrachtauto's om van de bestaande opstopping af te zijn. 'Wachttijden van drie tot vier uur waren heel normaal. De tijd dat vrachtauto's hier zijn, is nu beperkt tot twee uur waarin de vrachtauto's worden geladen.'

Het Duitse bedrijf Transporeon is in het gat tussen verladers en transportondernemingen geden. In het tijdperk voor internet en computers kwamen de twee partijen bij elkaar via de telefoon, de fax of via het eigen netwerk van de verlader. 'Dat kan nog steeds. Elke verlader zijn eigen netwerk. Maar een transportondernemer kan niet in al die kleine netwerkjes aanwezig zijn. Het is gewoon te beperkt. Samenwerking werkt beter', weet logistiek directeur Kurt Münk van Knauf Duitsland. Hij is een van de eerste grote Duitse ondernemingen die van het toen nagelnieuwe Transporeon-platform gebruik is gaan maken. De verladers brengen hun eigen netwerk met bijbehorende transporteurs met

zich mee naar het platform. Zo groeit het platform, zodat verladers keuze hebben uit verschillende aanbieders en transportondernemers hun ladingen en bestemmingen kunnen vinden. Door de toepassing van snelle internetverbindingen is het nu mogelijk om transporten met een paar muisklikken te regelen. De software van het platform doet het werk. 'Het is een kwestie van dertig seconden', aldus een enthousiaste Münk. Natuurlijk is er ook angst voor verandering. Verladers zijn huiverig omdat ze vrezen geen vervoerders te zullen vinden op het moment dat ze die nodig hebben. En vervoerders denken dat met een platform de toch al niet zo florissante tarieven verder onder druk komen te staan. Hirschberg weet inmiddels beter. Als de prijs goed is en de service in orde, hebben beide partijen er voordeel van. Münk: 'Er is overal zoveel kennis. Daar moeten we allemaal van kunnen profiteren. Het platform biedt voordelen voor alle partijen, zowel verladers als transportondernemingen. Ik heb geen kritiek op het systeem.'

**INKOMSTEN**

Elk jaar organiseert Transporeon een 'netwerk-event' voor de klanten. Dit jaar is die in Keulen gehouden. Van Coca Cola tot het Nederlandse Plasticum, producent van plastic deksels, en van papiergigant Mondi tot bierbrouwer Warsteiner zijn twee dagen in het Keulse centrum Wolkenburg om te praten over logistiek en te luisteren naar presentaties over ontwikkelingen op dat vakgebied. Daar vertelt Ricarda Kozik van Reinert Logistics dat haar middelgrote vervoersbedrijf met tweehonderd vrachtauto's bijna de helft van de inkomsten via het platform binnenhaalt. Een voordeel van deze werkwijze is volgens haar dat

het aantal lege kilometers is teruggelopen met dertien procent. In absolute getallen: 72.000 lege kilometers per jaar minder. De deelnemers aan het platform twijfelen niet aan hun keuze voor deelname. Hirschberg van ArcelorMittal: 'Toen we er drie jaar geleden aan begonnen, schreeuwde iedereen moord en brand. Het kon niet, het werkte niet, waar begonnen we aan. Afgelopen december was er een probleem met de server van Transporeon. En weer was het huis te klein. 'Zo kunnen we niet werken, wat moeten we nu', was de reactie. Zo zie je hoe de houding bij ons is veranderd. Ik zou niet meer weten hoe we het zonder het netwerk moeten organiseren.' Zijn bedrijf heeft dagelijks lading voor zestig tot zeventig vrachtauto's. Arcelor werkt alleen met 'full truck loads', geen halvolle vrachtauto's voor het bedrijf. Vóór deelname aan het platform maakte het staalbedrijf gebruik van zo'n twaalf transportondernemingen. Sinds het bedrijf zich bij het platform aansloot, is de kaartenbak van Arcelor een stuk voller geworden: er staan nu 35 vervoerders in. 'Het is nu veel makkelijker te organiseren', zegt Hirschberg. Dat betekent voor het bedrijf een productiviteitsverhoging van de afdeling planning met zo'n dertig procent en een flinke bezuiniging op personeelskosten. Door de invoering van venstertijden voor laden is het werk over de hele dag verspreid. 'We weten wat er wordt geladen en wanneer'. Beetje bij beetje heeft ArcelorMittal de bedrijven gevonden om de producten naar de verschillende klanten te brengen. Bovendien zijn het transportondernemingen die ook een retourlading hebben. Dat scheelt behoorlijk in de vervoers-

kosten en het is ook nog eens minder belastend voor het milieu. Een voorbeeld: voor de regelmatige reis naar Kroatië had de vervoerder drie dagen gepland. Dat moest met twee bestuurders, anders waren de goederen niet op tijd bij de klant. Door de venstertijden in Hamburg konden de verplichte rusttijden beter worden gepland. Nu duurt de rit nog twee dagen en is er nog maar één chauffeur nodig. 'Dat scheelt de vervoerder aanzienlijk. We houden de vervoersprijs gelijk, dus dat is goed nieuws voor de transporteur. Wij willen er tenslotte ook voor zorgen dat de transportondernemingen wat verdienen aan hun werk. Wij hebben vervoer nodig. Logistiek is geen 'singles show' hoor', meent Hirschberg.

**DILEMMA**

Het sluit naadloos aan op de mening van Knauf-directeur Münk. De verladers hebben volgens hem een medeverantwoordelijkheid om transportondernemingen overeind te houden. Dat is voor de verladers in de afgelopen jaren van economische malaise een regelrecht dilemma geweest, vindt hij. 'Hoe ga je om met die crisis? Moeten we vervoerders helpen als die in moeilijkheden zitten, moeten wij meer voor het transport betalen om ze overeind te houden? Het is voor hem een retorische vraag: hij vindt namelijk van wel.

'We moeten betalen aan de bedrijven die onze producten vervoeren. Als er geen vervoerders meer zijn, krijgen wij onze goederen niet meer bij onze klanten. Zo simpel is het', voegt hij eraan toe. 'Veel transportbedrijven zijn kleine familiebedrijven. Die moeten we genoeg betalen. Verladers moeten geen geld uitgeven aan grote expediteurs voor de gewone ritten. Vervoer regelen voor goederen van A naar B kan ik zelf wel. Daar heb ik geen tussenpersoon voor nodig. Als het groter en gecompliceerder wordt en er moeten vervoersplannen worden geschreven, kan ik zo'n bedrijf alsnog inschakelen.'

Voor de goede contacten tussen de twee partners in het vervoer - de verlader en de transporteur - is Transporeon een bijna onmisbare schakel, vindt Münk. Het platform zorgt voor efficiency en coördinatie in een markt die tot dat moment ongeorganiseerd en weinig efficiënt was. 'Toch duurt het altijd een paar jaar voordat het idee is geaccepteerd. Iets nieuws invoeren in een logistiek proces is altijd heel moeilijk, zeker de eerste jaren. Een nieuw platform heeft twee of drie grote klanten nodig die als referenties kunnen worden opgegeven en als voorbeeld kunnen dienen. Dan gaat het langzaam groeien en gaat het steeds beter werken. Samenwerking is in de logistiek het sleutelwoord!'

De angst voor het nieuwe is er in Duitsland zo langzamerhand wel af, denkt Münk. Dat er vrees was voor verlies van vracht en lage tarieven is door de snelle groei van het platform vanzelf verdwenen. 'Het grootste struikelblok is vaak het eigen personeel in een bedrijf. Die planners zien het aankomen en verzetten zich. Die willen met de vervoerders praten, desnoods over de telefoon. Maar ook dat is nu wel over.'

Het proces om vervoer te regelen is makkelijk geworden door het platform. Een paar menu's doorlopen, wat muisklikken en binnen een halve minuut is de zaak rond. 'Dat is allemaal veel productiever voor mijn bedrijf en dertig procent goedkoper'. Dergelijke ontwikkelingen zijn belangrijk volgens de Knauf-directeur, want de komende jaren zal het transport verder toenemen.



De staalproductie bij ArcelorMittal in Hamburg.

Meer kilometers terwijl er tegelijk op het milieu moet worden gelet. 'De samenwerking zal verder groeien. Meer verladers en vervoerders zullen zich aansluiten. De verladers kunnen wel eigen dingen blijven doen, maar ze moeten weten wat er mogelijk is. Zakelijk blijft iedereen met elkaar gesprek. Ik wil in ieder geval van mijn collega's horen tegen welke problemen zij aanlopen en welke oplossingen zij daarvoor vinden.'

**BROODJES**

Op het netwerk-event in Keulen ging het niet alleen maar over het platform, planningen, markten en kosten. Ook duurzaamheid, een onderwerp dat tegenwoordig zeker thuis behoort in de vervoerswereld, kwam aan de orde. 'Iedereen wil duurzaamheid, maar niemand wil er iets voor laten. Alle trends gaan de verkeerde kant op. Een ondernemer importeert voorgebakken broodjes uit Turkije omdat dat 0,001 cent goedkoper is. Laten we eens stoppen met die onzin'. Professor dr. dr. Franz Josef Rademacher nam in zijn presentatie geen blad voor de mond. Hij hield de logistiek managers een spiegel voor die de ene keer zorgde voor een gulle lach maar soms ook voor enig ongemakkelijk schuiven op de stoelen.

'De mens is een wezen dat nooit genoeg heeft. Hij wil altijd maar meer. De globale logistiek kost ontzettend veel energie. Technische ontwikkelingen zorgen ervoor dat we minder natuurlijke reserves gebruiken. De westerse mens blijft veilig achter dijken of op een berg. Logistiek blijft zorgen voor eten en drinken. 'Maar bekijk het eens door de ogen van een arme man in Bangladesh of een werkloze ingenieur in India. Dan ga je heel anders tegen de verdeling van de natuurlijke reserves aankijken.'

Het was een boodschap voor de logistieke managers waar nog lang over werd gesproken op de bijeenkomst in Keulen. Want duurzaamheid, dat willen we toch allemaal?

GJUS KOREVAAR



Voor het vervoer van de rollen staal werkt ArcelorMittal al jaren samen met Transporeon.

**EVO-Verladersplatform**

De samenwerking tussen verladers en vervoerders moet ook in Nederland worden verbeterd. Dat kan door het nieuwe EVO-Verladersplatform dat samen met het Duitse Transporeon wordt gestart. Transporeon is jaren geleden opgericht om de stromen tussen verladers en vervoerders beter te laten verlopen en de vrachten efficiënter te verdelen. Het bedrijf is een groot succes: grote verladers in Duitsland gebruiken de systemen van Transporeon om het vervoer te regelen. Ook een aantal grote Nederlandse verladers werkt inmiddels met Transporeon.

Sinds kort kunnen EVO-leden onder gunstige voorwaarden gebruikmaken van deze dienstverlening, maar de samenwerking gaat nog een stap verder. Later dit jaar starten EVO en Transporeon een pilot-project onder de naam EVO-Verladersplatform. Dit platform maakt gebruik van het beproefde systeem van Transporeon. Een verlader brengt zijn vaste vervoerder of vervoerders mee naar het verladersplatform. Door de individuele vervoersbedrijven te delen, kan de beschikbare capaciteit op de beste en meest efficiënte wijze worden gebruikt. Door ook te kijken naar een goede geografische verdeling van de verladers en de aangeboden lading, wordt het aantal lege kilometers vermindert.

EVO heeft al een begin gemaakt met het zoeken naar bedrijven die willen deelnemen aan dit initiatief voor een EVO-Verladersplatform. Het gaat hierbij om bedrijven die zogenaemde full truck loads (ftl) verzenden van en naar Nederland en openstaan voor een nieuwe manier van werken. De huidige vervoerder(s) van meerdere verladers worden aan het platform gekoppeld. Een verlader biedt zijn zending aan op het platform, al dan niet aan een door hem geselecteerde groep vervoerders. Vervoerders kunnen een bieding doen en de verlader selecteert daaruit de gewenste vervoerder. Door meerdere verladers te koppelen aan het EVO-Verladersplatform ontstaat een netwerk met een 'closed user group' van vervoerders en kan de efficiency aan zowel verladers- als vervoerszijde worden vergroot. Kortom, zowel winst voor verladers als vervoerders. Meer informatie, ook over deelname aan het verladersplatform: EVO, Peter van der Sterre, e-mail p.van.der.sterre@evo.nl.

Knauf Duitsland was een van de eerste deelnemers aan het platform.