

Omrijden = minder leegrijden

MATCHING Rotterdamse bevrachter eist 'driehoekjes' van de vervoerders

Zeecontainervervoerders zoeken het in samenwerking om minder leeg te rijden. Rob de Vogel (RFM) heeft al wat jaren met dat blijftje gehakt.

Omrijden om minder leeg te rijden. Het klinkt paradoxaal, maar het is volgens Rob de Vogel, directeur van Rotterdam Freight Management, de kern van de zaak.

Zijn bedrijf houdt zich bezig met 'matching', het aan elkaar knopen van zo veel mogelijk beladen truckkilometers. Een containervervoerder brengt een lading uit de haven het binnenland in en idealiter staat er op de plaats van lossing een volle container klaar om weer naar de haven te worden gebracht. Maar zo werkt het in de praktijk natuurlijk maar heel zelden.

Recent onderzoek van de Alliantie van Zeecontainervervoerders, een deelmarkt van TLN, leverde de schokkende conclusie op dat 30 tot soms wel 50 procent van de kilometers 'leeg' wordt gereden. Trekker met leeg chassis. Voertuig met lege container. Slecht voor het milieu, zonde van de brandstof en de chauffeursuren.

Vraagstuk De branche worstelt al heel lang met het vraagstuk. De Vogel zelf al in zijn tijd als logistiek manager bij Heineken. De bierbrouwer werkte met verscheidene vaste vervoerders en trachtte die tot meer samenwerking te brengen om lege kilometers tussen de vestigingen Zoeterwoude en Den Bosch en de Rotterdamse haven terug te dringen. 'Maar dat wilde niet zo lukken, we kregen het gevoel: er gebeurt eigenlijk niks.'

Heineken was in die tijd, ruim een decennium geleden, al vrij ver met het gebruik van binnenschepen om



Directeur Rob de Vogel: 'Wij zijn voor zowel opdrachtgever als vervoerder één loket.'

lege containers te repositioneren. Dat is tenminste iets, want je vermijdt wegkilometers. Maar tot voldoende matching leidde dat op zich nog niet. 'In 2003 heb ik gezegd: ik wil het wel voor mezelf proberen.' Dat was het begin van Rotterdam Freight Management (RFM).

De Vogel ging aan de slag met een aanzienlijk pakket Heineken-containers - vele tienduizenden te uo jaarbasis - en een aantal vaste vervoerders om te zien of die tot een betere 'match' konden worden gebracht. 'Je kunt ons het best zien als een bevrachter. We zijn tussen de lading en de vervoerders geplaatst. En we zijn voor zowel opdrachtgever als vervoerder één loket. Dat laatste is door-

slaggevend om leegrijden te voorkomen. Er moet één front office zijn, dat neutraal z'n werk doet en waarin iedereen vertrouwen heeft. Ons bedrijf kiest ook niet tussen vervoerders, ze mogen allemaal meedoen.'

'Matchen' In goede jaren, voordat de crisis uithrak, wist RFM wel zo'n 30 tot 50 procent van de ritten van 'zijn' vervoerders te 'matchen'. Dat betekende dat het leegrijden voor een flink gedeelte kon worden gereduceerd. 'Door de crisis is dat percentage aangetast. Maar het potentieel is er nog wel degelijk. Maar dan kom ik terug op dat omrijden. Je kunt op een gemiddelde rit in de Randstad honderd kilometer leegrijden uitsparen,

maar dan moet je tegelijk bereid zijn vijftig kilometer om te rijden.'

Dat laatste is de onvoorwaardelijke eis die RFM aan zijn deelnemende vervoerders stelt. 'De vervoerder moet weten dat matching de absolute prioriteit heeft. Hij moet altijd zin hebben in een driehoeksritje. Dat kan voor hemzelf op dat moment onaantrekkelijker zijn, maar voor het geheel is het voordeliger, omdat minder wordt leeggereden.' RFM kent trouwens een 'refund'-systeem waarmee de lusten en lasten onderling eerlijk worden verrekend. Een deel van het gezamenlijke voordeel wordt doorgegeven aan de verlader. De Vogel: 'Je moet het niet alleen voor jezelf houden, je moet de klant prikkelen eraan mee te doen.'

Er zijn in de loop der jaren meer initiatieven geweest om door samenwerking lege kilometers te besparen. 'Bij Heineken was het percentage matching indertijd al zo'n 20, en dat is toch al aardig. Voor de crisis, toen wij dus een nog hoger matching-percentage haalden, merkten we dat vervoerders de neiging hadden bepaalde ritten en klanten voor zichzelf te houden. Dan werkt het systeem niet meer goed. Ook al lijkt het in drukke tijden grote resultaten af te werpen.' De Vo-

gel noemt als geslaagd voorbeeld van samenwerking de Transport Centrale Gelderland, later overgenomen door de Britse logistieke groep TDG. 'Dat heeft één loket, met een heleboel vervoerders die TCG accepteren als 'merk'. Een sterk merk in het stukgoed. Waarom kan dat in de containerwereld niet?'

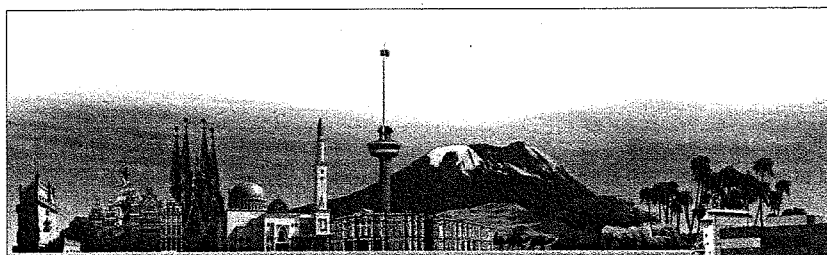
Daar heeft De Vogel zelf wel een paar verklaringen voor. 'Om te beginnen trekt de verlader aan de touwtjes. Om ritten te kunnen matchen, moet een verlader aan zijn logistieke dienstverleners laten zien welke lading er in de pijplijn zit. Maar dat betekent dat hij een deel van zijn productieproces moet blootgeven aan vervoerders, of aan een tussenpersoon. Veel verladers hebben daar moeite mee, ze denken dan dat ze de controle over dat proces verliezen en dat de transportopdracht in het hele verhaal te dominant wordt.'

Lager Ook zijn de te bereiken besparingen op leegrijden vaak lager dan je zou verwachten. 'Veel containers vallen bij het matchen af, bijvoorbeeld door tijdsverschillen bij gemeenten en verladers of door verschillende equipment. Ook het aantal omrijkilometers is vaak hoger dan je vooraf had gecalculleerd.' Daarbij komt dat roundtrips van containers vaak zo scherp worden ingekocht dat matching en omrijden niet altijd genoeg winst oplevert.

Een derde factor is volgens De Vogel dat reders en expediteurs hun grote ladingpakketten natuurlijk niet 'in de groep gooien'. 'Kijk, DHL krijgt zoveel lading aangeboden, die maakt zijn eigen matching wel.' Daarbij komt dat grote rederijen vaak vooral gericht zijn op controle over de eigen equipment. 'Die willen zelf bepalen waar een bepaalde container naartoe gaat, waardoor ze veel minder aandacht hebben voor matching. Daarbij zijn bij reders de afdelingen intermediaal vervoer en equipment volledig los van elkaar werken en hun eigen doelstellingen hebben.'

De grootste twintig diepzee-reders ter wereld hebben 80 procent van de markt in handen. 'Heel veel lading dus, maar wat je krijgt, is een heel klein stukje suboptimalisatie per kleur', verzucht De Vogel. 'De kleur van hun eigen containers.'

FOLKERT NICOLAI
folkert.nicolai@nieuwsbladtransport.nl



FULL STEAM AHEAD
WITH YOUR CARGO

We have more than 30 years of experience. So not only do we know our destinations and the surrounding countryside through and through, but local custom and specific instructions no longer hold secrets for us either. And still it gives us satisfaction, time and time again, when we deliver our freight according to the schedule at the various destinations. And there are a good few of them...

NDRTHESAN EUBDPE (INCL. BALTIC AND ST. PETERSBURG) • PORTUGAL • SPAIN • CANARY ISLANDS • MDRCCO • EGYPT • DJIBOUTI • SUDAN
EBITREA • YEMEN • KENYA • TANZANIA • ZAMBIA • BUBUNDI • RWANDA • DBC • UGANDA • MDZAMBIQUE • CUBA • FRENCH WEST INDIES
DOMINICAN REPUBLIC • BAHAMAS • CANADA

For detailed information about our agents please visit our websites.

W.E.C.
LINES
www.weclines.com

ALBERT PLESMANWEG 59 | 3008 GB ROTTERDAM | THE NETHERLANDS | TELEPHONE +31 (0)10 491 33 58
FAX +31 (0)10 491 33 97 | E-MAIL: OFFICE@NL.WECLINES.COM

Lang niet alleen Heineken

RFM is begonnen voor Heineken, maar telt inmiddels een veel bredere klantenkring.

Rotterdam Freight Management begon in 2003 als bevrachter van Heineken-containers in binnenvaart en wegvervoer, met als taak zoveel mogelijk lege kilometers te elimineren. Inmiddels is Heineken nog wel een belangrijke klant, maar is er een twintigtal andere klanten bijgekomen, zoals Zeeman, CMA-CGM, APL, Damco en expediteur Speedmark. Ook werkt RFM tegenwoordig met het spoor.

RFM werkt met een min of meer vaste club wegvervoerders, maar staat in principe open voor alle vervoerders.

Het bedrijf verwerkt dagelijks een honderdtal transportopdrachten. Het beschikt ook over een eigen vloot van tien vrachtauto's. Die verzorgen vooral het vervoer van niet-matchbare containers.

Bij matching is het doel importcontainers zoveel mogelijk ook weer direct voor de export te gebruiken. Daardoor worden besparingen op de transportkosten gerealiseerd en wordt dus ook de uitstoot van CO₂ vermindert. JFN