

# Spoor als verrassende oplossing

## De mens achter 'The logistic link'

Hoe ingenieus logistieke systemen ook worden om nog efficiënter transport te realiseren, het blijft de mens die de structuur bedenkt en het transport begeleidt. Bij weinig voorbeelden in de logistiek zal dat duidelijker zijn dan bij Florus - 'the logistic link' - uit Zoetermeer. Een onderneming die steeds groter wordt, door klein te blijven.

V.l.n.r Eli, Marcel, Marco en Nick.

Marcel Kraaibeek, CEO van Florus, heeft het wiel niet uitgevonden maar introduceerde wel enkele verrassende toepassingen ervan. Zo investeerde Florus in rekken voor in trailers, waardoor pallets stapelbaar kunnen worden vervoerd. Een effectieve manier om de kosten van de supply chain omlaag te brengen voor de grote, Russische klant Rolf (Mitsubishi) in Moskou. Voor ander transport op Moskou vormde hij met drie grote partijen een partnership om spoorvervoer van Riga naar de Russische hoofdstad mogelijk te maken. "Drie bloktreinen per week tussen Riga en Moskou. De slots op het spoor zijn er al, alleen werd er nauwelijks gebruik van gemaakt, met één bloktrein per week op dat traject."

Het vervoer per schip van Rotterdam naar Riga en aansluitend op het spoor door Rusland is een prachtig voorbeeld van modal shift, maar tegelijk van een win/win-situatie voor opdrachtgever, ontvanger en vervoerders. Per eenheid kan 24 in plaats van 20 ton worden vervoerd, er kunnen meer dan dertig

in plaats van tien eenheden per dag worden ingeklaard, er is sprake van een robuust (spoor)tarief en zelfs het milieu vaart er wel bij.

In April 2009 neemt Marcel een aandeel in Florus transport, een bedrijf dat zijn compagnon Jan-Wilm Rovers al sinds 1999 runt vanuit Moskou, met een nevenvestiging in Minsk.

Tot die tijd heet het FloRus, dat staat voor 'Flowers to Russia', een succesvolle, kleinschalige onderneming die een constante stroom van bloemen van Nederland naar Rusland verzorgt met twee tot vier auto's. "In 72 uur, 50 weken per jaar Nederland-Rusland. Mijn compagnon is directeur van een handelsonderneming in Moskou. De persoonlijke contacten zijn belangrijk voor Marcel Kraaibeek die beschikt over een indrukwekkend netwerk. Dat kwam goed van pas nadat hij stopte als key accountmanager bij een groot logistiek bedrijf. "De grote klanten waren mijn vrienden geworden. Ze weten dat ik een echte dienstverlener ben. Ik zie een dienstverlener als oplossingszoeker. Dat gaat verder dan transport van A naar B. Ik wil verbeterpunten halen

voor de klanten, ook al gaat het soms ten koste van de omzet."

Enkele grote klanten uit het netwerk gaven Marcel Kraaibeek het vertrouwen en gunden hem enkele transporten toen hij in april '09 begon. Zo organiseerde hij van meet af aan transporten op Madrid, Parijs en Griekenland. Geen grote opdrachten, maar voor hem genoeg om zijn dienstverlening vorm te geven. "Vervoersoplossingen moeten staan als een huis. Ik ken bijvoorbeeld de Spaanse markt goed en zit niet te wachten op de grappen van de Spanjaarden. We wonen de tender Mitsubishi - Griekenland. Dat loopt als een speer." Intussen is dat een lijndienst met groupage waarbij transporten meegaan voor Bulgarije, Hongarije en Macedonie. "Wij bieden een hoog niveau dienstverlening, maken efficiëncyslagen voor onze klanten. Ik zoek kwalitatief goede vervoerders. Als je kwaliteit levert, dan win je. We leveren hoofdpijnrijke diensten."

Die dienstverlening kan onder andere door een uitstekende web applicatie, op maat gesneden voor Florus: Cargo Office.

"Klanten kunnen statussen zelf nagaan, tracken en tracen. We kunnen hiermee op ons dooie akkertje 500 tot 1000 vrachten per week afhandelen."

Marcel Kraaibeek startte het bedrijf in de nadagen van een zware, economische crisis. "Ik zei tegen mijn compagnon: als we nu kunnen overleven, gaan we het redden." Hij heeft het gered, onder andere door met een klein groepje, enthousiaste stagiaires van het Scheepvaart en Transport College te werken. "Marco is gedreven, ik wilde hem voor zijn eindstage terug heb-

ben. Nick deed hier zijn eindstage, heeft zijn studie afgerond en heeft nu een vast dienstverband hier. Eli is Bulgaars, spreekt vloeiend Russisch. Zij neemt steeds meer taken van ons kantoor in Moskou over.



Rusland is de basis voor Florus, omdat de trucks met bloemen daar nog steeds een permanente dienst verzorgen. Bovendien de enige dienst die met eigen materieel wordt verzorgd. Een jaar geleden werd de General manager van Mitsubishi Nederland logistiek directeur voor Mitsubishi in Moskou – daar Rolf geheten. Hij zette zijn goede vriend Marcel Kraaibeek in om de supply chain van Rolf te verbeteren. "Eind vorig jaar zijn we begonnen met 15 tot 20 vrachten per week naar Moskou. 'Een paar autootjes testen', noemde hij dat. De eerste week

waren het er 24. Ik denk in verbeterpunten en kreeg de transittijd van 12 naar 8 dagen, waardoor ze in Moskou minder stock hebben, veel efficiënter met ordering en magazijn om kunnen gaan. Alles was in one-way verpakking. Wij heb-

ben een returning racking systeem uitgedacht en in geïnvesteerd. Daarmee gingen de 750 ft's naar 550 ft's. Dat scheelt bijvoorbeeld 200 keer een inkleding van 300 tot 600 euro."

Er rijden tientallen auto's per week van Nederland naar Rusland voor Rolf. De aanvoer kan ook per schip naar St. Petersburg en dan per truck naar Moskou. Alleen is die haven een groot deel van de winter dichtgevroren. De haven van Riga in Letland daarentegen is al tien jaar ijsvrij. Vanaf Riga met de truck naar Moskou betekent inklaan in Smolensk met hooguit tien wagens per dag. De oplossing kwam van Florus. Marcel Kraaibeek ging om de tafel met een aantal transporteurs, met klant Kintetsu en met het Russisch spoor en vormde samen met die drie een partnership. "We onderzochten de mogelijkheid van bloktreinen tussen Riga en Moskou en merkten al snel dat dat veel voordelen zou bieden." Rolf ging akkoord met proeftransporten en zo ontstond een bloktrein tussen Letland en Rusland op initiatief van Florus in Zoetermeer.

"Het spoor is de toekomst – de CO2-besparing is gigantisch", zegt Marcel Kraaibeek. Er hebben zich al negen mogelijke klanten aangemeld voor de transportketen per schip naar Riga en per spoor naar Moskou, "Je moet niet bang zijn om samen een groot netwerk te creëren. Dat kan alleen als je met open boeken werkt. Wat zijn de kosten, wat is de opbrengst? Iedereen wil van de taart kunnen eten. Rusland is booming, denk alleen al aan het vooruitzicht van de Olympische Winterspelen 2014 en het WK voetbal in 2018. En zo is Florus, waarvan de naam steeds meer zal veranderen in 'The logistic link', groot geworden door klein te blijven.

"De slots op het spoor zijn er al, alleen werd er nauwelijks gebruik van gemaakt,..."

"Ik zie een dienstverlener als oplossingszoeker. Dat gaat verder dan transport van A naar B."



Het blijft de mens die de structuur bedenkt en het transport begeleidt.

Partner van Florus Transport:



Willem Dreeslaan 432b  
2729 NK Zoetermeer

T. +31 (0)79 711 2 711  
E. info@florustransport.com  
W. www.florustransport.com