

Baks Logistiek Borculo sterk in tankvervoer voedingsmiddelen

# 'Onderschat soort vervoer'

Het vervoer van voedingsmiddelen is een aparte tak van sport. Temperatuurgevoeligheid, reiniging en wijze van laden en lossen stellen extra eisen. Nederlandse transportbedrijven zoals Baks Logistiek blinken hierin uit.

DOOR RICK OHM



Rick te Braak: 'De klant moet blind op jouw kwaliteit kunnen vertrouwen.'

Elk transport begint met reinigen. Daarmee valt of staat de kwaliteit van het vervoer voor de levensmiddelen- en veevoederindustrie, waaronder zuivel, plantaardige oliën en vetten, vruchtensappen, glucose, grondstoffen voor de veevoederindustrie en allerlei andere voedingsmiddelen. 'Je bent de verpakking van het blote product', zegt Rick te Braak, commercieel directeur van Baks Logistiek. 'De klant moet daarom blind op jouw kwaliteit en de kracht van jouw dienstverlening kunnen vertrouwen.' Waarden als schoon, zekerheid, hygiëne en steriel staan centraal bij het bedrijf in het Gelderse Borculo. Daarom beschikt Baks ook over alle certificaten om de gewenste kwaliteit te waarborgen, zoals ISO-9001-2000, HACCP en GMP+.

## Koosjer en halal

Betrekkelijk nieuw voor Baks is het koosjercertificaat. Te Braak: 'Onlangs kwam een rabbijn langs om onze reiniging goed te keuren. Deze analyseert het gehele productieproces en stelt vast of een bedrijf in staat is producten koosjer te vervoeren. In dit geval voor een klant in Ierland. Als eis stellen ze dat de drie ladingen ervoor ook

uit koosjere producten hebben bestaan. Dus bijvoorbeeld geen varkensvet.' Eigenlijk dus een motie van wantrouwen ten aanzien van de reiniging van het materieel? Te Braak schudt het hoofd: 'Zo zien wij dat niet. De klant wil het. Voor ons is het dan de vraag of we aan die eis willen en kunnen voldoen. Ben je een volwaardig partner als je weigert?

Ik denk het niet. Alleen stijgen de eisen wel, waardoor de inefficiëntie kan toenemen. Als de klant daarvoor wil betalen, hebben wij er geen probleem mee.' Maar met de bestaande overheidsregels over voedselveiligheid en hygiëne wordt toch alles al voldoende geborgd? Te Braak: 'Over het algemeen komen de eisen overeen. Maar soms gaan ze verder.

En met de toename van het aantal moslims in Nederland en West-Europa neemt ook de vraag naar halal vervoer toe. Wij hebben daar als Baks Logistiek nog niet veel mee te maken, maar die vraag komt vanzelf.'

## Meer vervoer, minder marge

De Nederlandse markt van het tankvervoer van voedingsmiddelen is tamelijk overzichtelijk. Te Braak knikt: 'Aan de ene kant heb je de grote opdrachtgevers, zoals Cargill, ADM, Unimills, FrieslandCampina, Continental Juice en Bungen. Aan de andere kant staat een beperkt aantal grote vervoerders in Nederland, zoals Albert Keijzer, Van den Bosch, Wemmers, ITC, Eikelenboom en H&S. Over het algemeen is er over de volle breedte van de markt sprake van samenwerking tussen de transportbedrijven. Als het druk is, is iedereen nodig en vindt uitwisseling van vrachten plaats. Alleen bij de *tenders* wil je wel zelf het stuur in handen houden. Wij zitten tegen de top-10 van tankvervoerders in Nederland aan en groeien hard. Ook in deze moeilijke tijd. Vooral door nieuwe contracten. Sinds de overname van Transportbedrijf W.A. Dwars in 1998 is de omzet met een factor 6 à 7 gegroeid. Per saldo doen we dit jaar meer vervoer, maar helaas met minder marge. De tarieven liggen door de crisis wel onder druk. Daarnaast brengt groei tijdelijke inefficiëntie in je organisatie tweeweg, die de marges aantast.'

## Chauffeurs visitekaartje

De markt beperkt zich niet tot Nederland. Te Braak: 'Wij rijden voornamelijk in de Benelux, Noord-Frankrijk en Duitsland. Daarnaast rijden we wekelijks op Denemarken, Italië en Ierland. Incidenteel komen we in Noorwegen en Zweden. Het meest bieden we onze diensten tussen de 0 en 500 à 600 kilometer aan. Om in geheel Europa actief te zijn, heb je een enorm netwerk nodig en we willen altijd oplossingen kunnen aanbieden, gekoeld, verwarmd, intermodaal. 'Kan niet' bestaat niet. Mensen zijn in dit vak superbelangrijk, het materieel kan iedereen kopen. Van onze chauffeurs wordt behoorlijk wat meer gevraagd dan van A naar B rijden. Daarom

geven we ze ook interne en externe opleidingen. Zij zijn ons visitekaartje en moeten ook meer kunnen dan alleen sturen, zoals wegen, monsternamen en met allerlei documenten omgaan. Niet alleen een vrachtbrief.'

## Zuivel en chocola

Baks heeft beperkt last van goedkope buitenlandse concurrentie. 'Met de kwaliteit van collega's uit Duitsland en Frankrijk is niet veel mis. Maar verder naar het zuiden en het oosten leggen ze de lat wat minder hoog. Een Nederlandse klant kiest daarom nog vaak voor een Nederlandse vervoerder. De industrie stelt terecht hoge eisen en de klant kan het zich niet veroorloven dat er met zuivel, chocola of eetbare oliën iets misgaat, doordat een vervoerder zichzelf minder hoge eisen stelt of onvoldoende bekend is met de

## Met aantal moslims stijgt ook de vraag naar halal vervoer

materie. Wij mikken bewust op een *niche* en activiteiten die aansluiten bij wat we al hebben. Niet per se van grote klanten, maar van opdrachtgevers die hoge eisen stellen, zodat we niet snel inwisselbaar zijn. Daarbij willen we groeien om onze basis te verbreden en de *overhead* kosten nog beter te spreiden.'

## Opslag op wielen

Welke trends spelen er? Te Braak: 'De vraag naar opslag op wielen stijgt. Een oplegger wordt maandag beladen, maar gaat pas woensdag of donderdag naar de bestemming. De opdrachtgever vermindert zo het kapitaalbeslag dat eigen opslag vergt. Verder nemen specifieke eisen toe, zoals bij koosjer of halal vervoer. Daarnaast is er op langere afstanden steeds meer vraag naar intermodaal vervoer. Het *break-even* punt ligt ongeveer bij 900 kilometer. Het kan ook zijn dat de klant bewust voor een bepaalde modaliteit kiest. Grotere bedrijven worden steeds vaker aangesproken op hun zogenaamde *carbon footprint* en proberen dus de CO<sub>2</sub>-uitstoot te verminderen. Bij ons speelt intermodaal vervoer minder,

want 85 procent blijft binnen de Benelux. En vaak kan dat niet aan de specifieke eisen van de klant voldoen. Bij sommige producten is een graadje warmer of kouder niet zo kritisch, maar boterolie moet bijvoorbeeld tussen 45 en 47 graden blijven. Dan is begeleiding door een chauffeur een vereiste. En als er een lospomp wordt gevraagd, kun je ook niet zonder auto. Ook factoren als tijd en flexibiliteit spelen een belangrijke rol.'

## Begrip bij klant

Waar zit de grootste ergernis? Te Braak aarzelt geen moment en zegt: 'Wachttijden en wijzigingen op het laatste moment. Het verloop van het laad- en losproces kan heel inefficiënt zijn. Daarnaast zit het probleem 'm ook in de openingstijden. Er wordt bijvoorbeeld vanuit het productieproces geredeneerd. Een contract bepaalt dat je voor 2 uur 's middags moet leveren. Het transport wordt daar vervolgens op afgestemd. Loop je tegen een technische storing aan, een foutieve planning, een nog niet helemaal gelege tank en moet een chauffeur te lang wachten, dan kost dat uren, maar treedt ook vervolgschade op. Zoals een gesloten reiniging, een lading die blijft liggen of een extra auto die moet worden ingezet. Hoe complex de gevolgen van vertragingen zijn, wordt niet altijd ingezien. In veel gevallen ontbreekt een financiële prikkel bij de klant. De extra kosten blijven zo deels verborgen. Hier ligt een mogelijkheid tot optimalisatie (verlaging) van kosten. Door in gesprek te gaan met je klant en gezamenlijk te werken aan procesverbeteringen, zijn wachttijden te voorkomen.'

## In memoriam

Op 24 september 2009 – precies een week na het interview – bereikte TLN het droevige bericht dat Rick te Braak (35) bij een verkeersongeval op de N18 bij Varsseveld om het leven was gekomen. Hij laat zijn echtgenote achter met hun zoon Ramon van 8 maanden. Rick was trots op 'zijn' bedrijf een keek uit naar de publicatie van dit artikel. In overleg met de familie en Baks Logistiek is besloten de publicatie door te laten gaan.