



VAN DER VLIST

HET DNA ONTLEED

Met bijna 700 medewerkers is het familiebedrijf Van der Vlist Transportgroep uit Groot Ammers een grote speler in exceptioneel vervoer. In een openhartig interview vertellen Wilbert van Koert (Technical Services), Bart Witzier (New Business), Pascal Pannier (Van der Vlist Belgium), Rob van de Wal (Terminal Moerdijk), Martin van Dam (Logistics), Anton Stam (Van der Vlist Schelluinen) en Roland Melchior (Marketing) over de stand van zaken anno 2020. De conclusie is dat één ding onveranderd blijft: van medewerkers wordt verwacht dat ze het 'Van der Vlist'-DNA met zich meedragen. Daarover later meer.





VIER PERIODES

De historie van Van der Vlist kan opgedeeld worden in vier periodes. De eerste periode is van 1930 tot 1970 toen het bedrijf zich bezig hield met vervoer van landbouwproducten, bouwmaterialen en staal. In de tweede periode tussen 1970 en 1990 specialiseerde Van der Vlist zich steeds verder in exceptioneel transport. In de derde periode – van 1990 tot 2000 – werd het netwerk uitgebreid met vestigingen in een aantal landen en werden logistieke activiteiten toegevoegd aan het transport. Via de haven van Moerdijk kreeg Van der Vlist een aansluiting voor shortsea en RoRo transporten. Ten tijde van de crisis in de jaren na 2008 moest het bedrijf in de vierde periode – net als vele anderen – de bakens razendsnel verzetten. Van der Vlist kreeg een fundament dat gebaseerd is op zes activiteiten: speciaal- en zwaar transport, project management, haven- en terminalactiviteiten, opslag, logistiek en technische diensten. Tevens kwam de nadruk te liggen op slimme logistieke processen. De kracht van het concept is cross selling.

WAS 2019 EEN GOED JAAR VOOR DE ACTIVITEIT TECHNICAL SERVICES?

Wilbert van Koert: “We zijn niet alleen tevreden over het afgelopen jaar, maar zelfs over de laatste tien jaar. We zijn voor een aantal leveranciers van machines een belangrijke hub geworden voor de aflevering van machines in Europa. De fabrikanten willen steeds meer flexibiliteit. Ze produceren bijna allemaal buiten Europa en de machines komen dan in een standaard specificatie of in delen naar onze vestigingen in Groot Ammers, Moerdijk of Zeebrugge. Wij maken de machines klaar voor aflevering. We kunnen alle denkbare modificaties leveren en zo nodig ook spuiten in de kleur van de klant. Het logistieke proces verloopt uiterst efficiënt. We kunnen – voor een deel – in de systemen van onze klanten kijken en andersom. Zo zien we al maanden vooruit welke machines geproduceerd zullen worden.”

TECHNICAL SERVICES IS IN HET AFGELOPEN DECENNIUM STERK GEGROEID.

Wilbert van Koert: “Het gebied rond de grote zeehavens in Nederland en België is een draaischijf in de wereld als het gaat om logistieke stromen. Europa is een uitdagende markt. De goederen moeten aan de hoogste normen voor kwaliteit en milieu voldoen. En Europa vraagt uitgebreide specificaties en korte levertijden. Van der Vlist is vaak de laatste partij in de keten van producent naar de eindgebruiker. Omdat we uiterst nauwkeurig werken én omdat we flexibel zijn, is het aantal klanten, dat van onze diensten gebruik maakt jaar in jaar uit gegroeid.”

KUNNEN JULLIE GOED PERSONEEL VINDEN VOOR TECHNICAL SERVICES?

Wilbert van Koert: “Voor ons werk bestaat geen specifieke opleiding. Wij vinden de betrokkenheid bij ons bedrijf en onze klanten zeer belangrijk. We vragen eerst: “Wie ben je?” en pas daarna “Wat kan je?”. Onze medewerkers blijven lang bij Van der Vlist werken. Vaak zelfs hun hele werkzame leven. Dat zien we graag, want deze medewerkers hebben het ‘Van der Vlist’-DNA. Ze werken hard, maar vooral ook vakkundig en efficiënt, hebben iets voor hun collega's over en nemen de verantwoording voor hun werk. Wij hebben een platte, effectieve organisatie zonder overbodige management lagen. Dat functioneert goed omdat onze ervaren medewerkers zich ook verantwoordelijk voelen voor de doelstellingen van ons bedrijf.”

WELKE ONTWIKKELINGEN ZIEN JULLIE BIJ DE KLANTEN?

Wilbert van Koert: “De markt is altijd in beweging. Soms komen fabrikanten met veranderingen in de hoeveelheid en soort werkzaamheden. Maar ook de verschillen tussen afzetmarkten in Europa beïnvloeden onze werkzaamheden.”

ZIEN JULLIE HET AANDEEL MULTIMODAAL GROEIEN?

Bart Witzier: “Het aantal RoRo diensten is in de laatste jaren enorm gegroeid. We kunnen nu bijna wekelijks zelfrijdende machines vershippen naar de Middellandse Zee, Spanje of Scandinavië en dagelijks naar een aantal bestemmingen in Engeland. Voor de Russische markt leveren we een deel via Sint-Petersburg. In West-Europa zijn de mogelijkheden voor transporten met overbreedte op het spoor zeer beperkt en RoRo over binnenwateren is voorlopig nog te duur. Veel van de lading die wij vervoeren gaat voor een deel over zee. Een ander voorbeeld: vorige week hebben we een grote lading uit Noorwegen in Rotterdam naar een andere terminal gereden en opnieuw verpakt. De reis ging verder per schip naar China. We kijken ook serieus naar spooraansluitingen via Polen naar het Oosten met een aansluiting op het Chinese spoornet. Daarbij spelen allerlei factoren, zoals schadegevoeligheid, snelheid en – zoals altijd – de prijs.”

HEBBERN JULLIE LAST VAN PROBLEMEN MET INFRASTRUCTUUR IN EUROPA?

Anton Stam: “Dat hebben we zeker, bijvoorbeeld over het wegennet in Duitsland. Regelmatig moeten we langere routes rijden dan in eerste instantie gepland. De definitieve route wordt pas bekend op het moment waarop de ontheffing wordt afgegeven. Verouderde, slecht onderhouden bruggen en wegen leiden met grote regelmaat tot veel extra kilometers en kosten. Daarnaast blijft de situatie rondom ontheffingen in Europa lastig. Ieder land heeft zijn eigen voorschriften en veel landen hebben de afgifte van ontheffingen niet centraal geregeld, zoals in Nederland. Harmonisatie in Europees verband is gewenst maar vooralsnog lijkt er onvoldoende bereidheid te zijn om dit op de Europese agenda te krijgen. Voor ons betekent het dat we onze organisatie zodanig hebben ingericht dat we deze problematieken het hoofd kunnen bieden.”

VAN DER VLIST KOMT MAAR WEINIG IN HET NIEUWS.

Bart Witzier: “Van der Vlist richt zich vooral op persoonlijk contact met de klanten en die weten ons ook zeker te vinden. In de afgelopen jaren hebben we onze commerciële slagkracht aanzienlijk verbeterd. We hebben een eigen marketing afdeling, sturen nieuwsbrieven, nemen deel aan vakbeurzen, we hebben maandelijks overleg met alle bedrijven in de groep en we delen onderling veel informatie.”

HOE KUNNEN WE OP EEN PRAKTISCHE MANIER DE CO2 UITSTOOT VERLAGEN?

Bart Witzier: “Dat doen we al volop. De nieuwbouw in Schelluinen wordt binnenkort energieneutraal - onder andere door het gebruik van zonnepanelen en warmtepomp- opgeleverd. Daarnaast moeten we de CO2 uitstoot verlagen door betere logistieke systemen. En ook dat doen we al jaren, want door een aantal handelingen voor de aflevering van een bouwmaschine op één plaats uit te voeren, kunnen we het aantal transportkilometers beperken. Door automatisering en efficiënter werken, is de uitstoot per kilometer fors teruggelopen. Daarnaast kijken we naar de mogelijkheden voor elektrische trucks. We hebben echter uitgerekend: een elektrische truck staat bij ons na acht kilometer alweer stil. Voor zwaar vervoer over lange afstanden denken wij eerder aan waterstof.”



- 1 Voor iedere machine staat een pakket onderdelen klaar voor de modificaties
- 2 De kipperbak van grote dumpers wordt in delen aangeleverd en bij Van der Vlist in elkaar gelast
- 3 Via de stickers op een machine kan iedereen controleren of een machine helemaal afleveringsklaar is gemaakt

- 4 In Groot Ammers, Moerdijk en Zeebrugge staan altijd meer dan 1.000 machines op voorraad
- 5 Sommige delen worden separaat geleverd en ze komen soms uit een heel ander land dan de bijbehorende machine
- 6 Scheepsmotoren worden in Moerdijk per container aangeleverd voor verdere distributie in Europa



KOMEN ER MEER VESTIGINGEN OF EVENTUEEL ZELFS OVERNAMES?

Bart Witzier: “Van der Vlist is in de afgelopen jaren sterk gegroeid omdat onze klanten de voordelen van ons netwerk en onze kennis onderkennen. Ook onze flexibiliteit levert klanten op. Ons doel is het nog verder verbeteren van de flexibiliteit die wij klanten kunnen bieden. En als dat nieuwe klanten oplevert, dan ontvangen we die met open armen.”

ZIJN JULLIE BANG VOOR EEN NIEUWE CRISIS?

Anton Stam: “Voor een aantal markten zijn er indicaties dat de hoogconjunctuur van de afgelopen jaren afzwakt. De stikstof en PFAS problematiek doen natuurlijk geen goed, zij het dat dit een probleem is dat vooral in Nederland speelt. De afgelopen jaren hebben we het erg druk gehad en nu is de druk een beetje van de ketel.”

WAARIN INVESTEERDE VAN DER VLIST IN 2019 EN HOE ZIJN DE PLANNEN VOOR HET KOMEND JAAR?

Anton Stam: “In het afgelopen jaar hebben we voor de hele groep meer dan 60 nieuwe trekkers in gebruik genomen. Daarnaast hebben we geïnvesteerd in een breed scala aan semi- en eurodiepladers.”

Ook voor 2020 staan de nodige investeringen in trekkers en trailers gepland. Nieuw materieel wordt zoveel mogelijk geoptimaliseerd als het gaat om leeggewicht, types en afgestemd op de regelgeving. Naast deze investeringen in voertuigen is de nieuwbouw in Schelluinen bijna klaar, wordt Zeebrugge uitgebreid met een extra locatie van 30.000 m2, wordt de kademuur in Moerdijk gerenoveerd en hebben we een nieuwe Liebherr havenkraan gekocht.”

DE BOUW VAN WINDTURBINES STAGNEERT IN DUITSLAND. HEEFT DAT OOK GEVOLGEN VOOR VAN DER VLIST?

Anton Stam: “Onze orderportefeuille is voor 2020 goed gevuld. Ook de jaren daarna zien we met vertrouwen tegemoet, zowel voor wat betreft de bouw van nieuwe windmolenparken als voor wat betreft de vervanging van bestaande parken. Windmolen producenten bevinden zich in een markt waarin de concurrentie steeds sterker wordt. Dit heeft ook gevolgen voor het transport. Ook de complexiteit neemt toe vanwege langere rotorbladen en de steeds grotere diameters van torendelen. Uniek is dat we zelf in Moerdijk de op- en overslag van windmolendelen kunnen verzorgen. In het afgelopen jaar hebben we geïnvesteerd in 5-assige opleggers voor het vervoer van rotorbladen.”

HOE IS DE SAMENWERKING TUSSEN DE VERSCHILLENDE TRANSPORTBEDRIJVEN BINNEN DE GROEP GEREGELD?

Anton Stam: “Holtrop-Van der Vlist, Van der Vlist Modulair Transport, Van der Vlist Speciaal- en Zwaartransport, Van der Vlist Twente en Van der Vlist Polen hebben ieder hun eigen planning. Onderling hebben we onze werkgebieden geografisch afgebakend, dan wel afgebakend op basis van ladingcategorieën. Holtrop-Van der Vlist richt zich bijvoorbeeld voornamelijk op Duitsland. De samenwerking tussen onze verschillende bedrijven is goed en transparant.”

VAN DER VLIST IS RECENT IN HET NIEUWS GEWEEST MET HET VERVOER VAN TRAMSTELLEN

Anton Stam: “Overall in Europa worden de tram- en metronetwerken rondom de grote steden uitgebreid. We hebben op dit moment verschillende types opleggers en aanhangwagens die geschikt zijn voor het vervoer van tram- en metrostellen. Door onze specialisatie kunnen we in dit segment goed aan de vraag van onze klanten voldoen.”



7 De orderportefeuille voor de windindustrie is goed gevuld

8 De terminal in Moerdijk is bij uitstek geschikt voor multimodaal vervoer van projectlading



9 De vloot voor het vervoer van trein-, tram- en metrostellen werd in het afgelopen jaar uitgebreid

10 Holtrop-Van der Vlist is de enige vestiging met kraanwagens

11 Op de foto van het terrein in Groot Ammers komen de machines rechts binnen en via diverse stappen komt iedere machine bij de eind inspectie (de hal met twee deuren links)



HEEFT VAN DER VLIST AL EEN CONTROL TOWER?

Anton Stam: “Van der Vlist ontwikkelt zich meer en meer tot een ketenregisseur in het logistieke proces. We delen kennis, ervaring en informatie om de supply chain voor onze klanten zoveel mogelijk te optimaliseren. Geautomatiseerde systemen en control tower-oplossingen leveren hieraan een belangrijke bijdrage.”

KUNNEN WE DE VEILIGHEID OP DE WEG NOG VERDER VERBETEROEN?

Anton Stam: “Veiligheid houdt ons dagelijks bezig. Zowel met onze eigen medewerkers als met onze verzekeraar zijn we continu in gesprek over dit thema. Daarbij gebruiken we onder andere het Triade model. Dit is een instrument waarmee gedrag kan worden verklaard, voorspeld en beïnvloed. In het Triade-model wordt gedrag bepaald door drie factoren: motivatie, capaciteit en gelegenheid. Afleiding in het verkeer, al dan niet samenhangend met technologie, is een groot probleem. Wij vragen onze planners en chauffeurs om voortdurend alert te zijn op risico's en om deze zo klein mogelijk te maken.”

WELKE ACTIVITEITEN WORDEN IN MOERDIJK UITGEVOERD?

Rob van de Wal: “De terminal in de haven van Moerdijk faciliteert alle groepsactiviteiten. Op- en overslag van machines, staal, projectlading, delen van windturbines, assemblage en technische activiteiten via de werkplaats, werkzaamheden voor offshore bedrijven en wegtransport van staal: het kan allemaal in Moerdijk. Onze eigen kade is 200 meter lang en geschikt voor schepen tot een diepgang van 8,5 meter. Steeds meer shortsea lijndiensten varen van de Middellandse Zee tot de Noordkaap. Deze schepen liggen regelmatig voor de kade, maar onze eigen terminal Moerdijk zit niet in de dienstregeling van de lijndiensten. Niet alleen omdat wij te ver van zee gevestigd zijn en hierdoor extra vaartijd benodigd is maar ook omdat we voor een lijndienst altijd een ligplaats vrij zouden moeten houden hetgeen een beperking kan zijn in onze overige kadeactiviteiten. Van der Vlist is hier in Moerdijk in 1992 begonnen. Mede naar aanleiding van het PER + project van Shell, hebben wij ons ontwikkeld tot een volwaardige Multi Purpose Terminal met een totaal oppervlakte van zo'n 10 hectare en we huren zelfs bij om aan de extra opslagbehoefte te kunnen voldoen. Op dit moment

zitten we tot de nok toe vol, maar we blijven zoeken naar activiteiten die passen bij de ligging aan de haven en onze groepsactiviteiten. Zeker tot 2030 verwachten we veel van de wind sector. De bouw van windmolens kent just-in-time leveringen en dat maakt een hub voor tussentijdse opslag noodzakelijk. Onze terminal is hiervoor geschikt en geeft ons mede in combinatie met het hebben van de eigen transport capaciteit gespecialiseerd op windmolendelen een unieke positie. Wij houden ons ook bezig met handling, transport en opslag van staal, waarvan een deel wordt aangevoerd via onze rail aansluiting.”

IS DE TERMINAL IN MOERDIJK OOK GESCHIKT VOOR RO-RO ACTIVITEITEN?

Rob van de Wal: “Via de RoRo kade wordt regelmatig projectlading vervoerd, zoals bijvoorbeeld zware reactorvaten voor onze naaste burens. Tot op heden komt RoRo over de binnenwateren in Europa niet voldoende van de grond omdat multimodaal vervoer duurder is en alleen aantrekkelijk wordt als het om grotere aantallen tegelijk gaat. Op langere termijn verwachten we een oplossing te bieden voor problemen met ontheffingen en routes en de beperkingen voor wegtransport. Wij zien Moerdijk dan ook als belangrijke hub tussen het Europese achterland en de shortsea bestemmingen.”

WELKE ACTIVITEITEN WORDEN IN ZEEBRUGGE UITGEVOERD?

Pascal Pannier: “In Zeebrugge doen we dezelfde technische activiteiten (Technical Services) als in Groot-Ammers. We hebben alleen andere klanten en meer machines in het compacte segment. Onze klanten versturen eigenlijk half fabricaten. Wij zorgen voor de eindassemblage, aanpassingen voor de Europese markt en de volledige logistiek. De winst voor onze klanten zit niet alleen in transport, maar vooral in de flexibiliteit. In het afgelopen jaar passeerden ruim 7.000 machines onze werkplaats in Zeebrugge. Dat is een verdubbeling ten opzichte van 2018. Voor het komend jaar verwachten we een lichte groei, maar in 2021 krijgen we het nog drukker vanwege introducties van nieuwe stromen.”

HOE WERKEN JULLIE SAMEN MET LEVERANCIERS VAN BIJVOORBEELD MACHINES?

Pascal Pannier: “Van der Vlist is de spil tussen de producent, afnemers (zowel importeurs, dealers als gebruikers) en transport. Wij bieden flexibiliteit. En dan niet een paar procent, maar ons bedrijf is zo georganiseerd dat we snel 50 % meer af kunnen leveren, maar soms ook een periode 50 % minder. Die flexibiliteit is ook af te meten aan levertijden. Sommige machines komen van een zeeschip en worden de volgende week al bij een klant geleverd. Andere machines staan langer. Gemiddeld staan hier ongeveer 1.200 machines op voorraad. Omdat we aan de top van onze capaciteit zitten, hebben we recent afspraken gemaakt voor 30.000 m² uitbreiding op een locatie vlakbij de zeehaven.”

DE HAVEN VAN ZEEBRUGGE LIGT ERG GUNSTIG

Pascal Pannier: “Zeebrugge is de grootste autoterminal ter wereld. De schepen van de belangrijke lijndiensten, zoals Wallenius Wilhelmsen en K-Line, varen hier af en aan. Naast de grote lijndiensten naar het Verre Oosten en Amerika heeft Zeebrugge shortsea verbindingen met alle havens langs de Europese kusten. Voor de Brexit zijn we niet bang, want we verwachten een handelsverdrag waarmee de goederenstroom van en naar Engeland goed geregeld wordt. De haven van Zeebrugge is al lange tijd bezig met de oplossingen voor de Brexit. Via het RX-Seaport digitale platform kunnen in de toekomst alle douane formaliteiten voor Engeland al aan deze kant van het Kanaal afgewikkeld worden. De haven van Zeebrugge bruist van de activiteiten en wij leveren ons deel aan de groei.”

Terug naar de inleiding. Wat is nu precies het ‘Van der Vlist’-DNA? Daarvoor moeten we terug in de tijd. Bij Van der Vlist is de christelijke levensovertuiging altijd nauw verbonden gebleven met de opbouw van het bedrijf. Volgens de Bijbelse overtuiging dient de schepping – en dus ook het bedrijf – als een goed rentmeester beheerd te worden. En dat goede rentmeesterschap komt ook terug in de manier waarop we als mensen met elkaar omgaan. De relatie is voor ons belangrijker dan de situatie. De essentie is, dat medewerkers samenwerken en waar nodig elkaar helpen. Daarbij staan onze kernwaarden centraal. Dit zijn ‘commitment’, ‘volharding’ en ‘mededogen’. Met commitment bedoelen we de kracht van een afspraak. Het resultaat is een enorme betrokkenheid. Het ‘Van der Vlist’-DNA grijpt terug naar Bijbelse normen en waarden. Niet star, maar vertaald naar de maatschappij van de 21e eeuw. Het ‘Van der Vlist’-DNA is nog steeds in alle afdelingen van het bedrijf terug te vinden. <



12

11 Van der Vlist Twente is gespecialiseerd in het vervoer van landbouwmachines

12 Nieuwe trucks worden in eigen beheer opgebouwd en aangepast naar 'Van der Vlist'-specificaties.

13 Medewerkers met het 'Van der Vlist'-DNA voelen zich hier thuis

11



13

