

Vedrova streeft naar groei op Russische en Oekraïense markt



Walter Drossaert, managing director Vedrova: "85 à 90 % van de opdrachten is contractwerk"

► P5

Vedrova streeft naar groei op Russische en Oekraïense markt

Regiospecialisatie levert logistieke dienstverlener bijzonder hoge klantengetrouwheid op

Vedrova N.V. (Herentals), onderdeel van Transportgroup Truck Parking & Handling (T.P. & H.), positioneerde zich vanaf het prille begin in de markt als specialist in Oost-Europa, Rusland en de GOS-staten. Dat leverde jaar na jaar groei op. In de voorbije vijf jaar telkens zelfs double digit-groei. Managing director Walter Drossaert meent niettemin dat inzonderheid Rusland en Oekraïne nog behoorlijk wat marktpotentieel hebben. Als echte nichespeler zet Vedrova ten volle in op duurzaamheid, intermodaliteit en digitalisering.

Vedrova, opgericht in 1996, richtte als logistieke dienstverlener zijn pijlen van meetaf op Oost-Europa en Rusland. "Toen we van start gingen, relatief kort achter de val van de muur, was Vedrova één van de West-Europese pioniers op die markt. Oost-Europa en Rusland waren voor veel Westerse logistieke dienstverleners toen nog goeddeels onontgonnen terrein. Toen GOS-staten als Estland, Letland en Litouwen in 2004, net als Hongarije, Polen, Slovenië, Slowakije en Tsjechië, tot de Europese Unie toetraden, verschenen heel wat kapers op de kust", herinnert de managing director zich.

Dat belette Vedrova evenwel niet structureel groeien te zetten. Binnen Transportgroup T.P. & H. beschikt het bedrijf over meer dan tweehonderd trekkers. Daarnaast kan het terugvallen op een fijnmazig Europees transportnetwerk, via lange termijn-partnerships. "Zelf proberen we steeds rechtstreeks voor de verlader te werken. Zeker op bepaalde bestemmingen, waar douanedocumenten mee gemoeid zijn of met grenzen met risico op wachttijden", beklemtoont Drossaert.

Trouwe klantenbasis

Met een twintigtal medewerkers boekte Vedrova vorig jaar een omzet van 23,7 miljoen euro. Zowat driekwart daarvan werd gegenereerd door klanten in de chemie (42%) en de staalnijverheid (23%). Het saldo van de inkomsten is het gevolg van transportopdrachten voor de bouwsector (lees: voornamelijk glaswol, nvdr.), machines en halfabrikaten. Met de meeste klanten lopen langlopende contracten. "85 à 90% van de opdrachten is contractwerk", getuigt onze gesprekspartner.

De hoge klantentrouw schrijft Drossaert toe aan de doorgedreven expertise en kennis van de doelmarkten. Oost-Europa is nog steeds een aantrekkelijke markt met behoorlijk wat vrachtvolumes.

Per definitie mikt Vedrova op het transport van verpakte goederen, bij voorkeur gepalleteerd. Het kan zowel om volle vrachten, deelpartijen, groupage-zendingen, gevaarlijke goederen (ADR), koeltransport als uitzonderlijk vervoer gaan. "Met onze expertise en flexibiliteit maken we het verschil. We stellen ons vrij selectief op in de keuze van de actieradius die we willen bedienen, maar precies dat vertaalt zich dan weer in meer en bijkomende expertise. Voorts denken we verregaand met de klant mee om voor hem de meest geschikte (lees: goedkoopste, nvdr.) oplossing aan te bieden. Bovendien concentreren we ons bij voorkeur op de iets complexere transportopdrachten, veeleer dan het zuivere transport van A naar B", weet onze gesprekspartner. Tevens ondersteunt Vedrova de klant, indien gewenst, bij het wettelijk uittekenen van zijn laadpatronen.

Gedreven door verduurzaming, intermodaliteit en technologie

Vedrova verplicht zijn partners gebruik te maken van trekkers met Euro 6-motoren. Dat is uiteraard ook voor hen een voordeel, vermits dat een positieve im-

pact heeft op de Maut-tarieven in Duitsland.

Met stip blijft intermodaal transport de aandacht opeisen. "Toch blijkt het intermodaal aandeel in de vervoersopdrachten richting Oost-Europa voornamelijk verwaarloosbaar. Zelfs als het om bestemmingen gaat, zoals Kazachstan, die zich hiertoe uitstekend lenen. Bij de verladers primeren de snelheidseisen nog vaak. Vervoer over spoor kan, maar de markt percipieert die verkeersdrager als totaal onbetrouwbaar. Containertransport per shortsea naar een Baltische haven kan eveneens maar als het slechts om één enkele laadkist gaat is het niet ondenkbeeldig dat de afhandeling te wensen overlaat. Tot nader order blijft transport over de weg derhalve de goedkoopste en meest bedrijfszekere oplossing. Tenzij het over vrachtvolumes van minimaal 27 ton gaat. Die volumes zijn evenwel slechts haalbaar indien bovenop de palletgoederen zakgoed wordt geladen. Dat blijkt dan weer voor de opdrachtgevers een onhaalbare kaart, zowel praktisch als kostprijsmatig. De eerlijkheid gebiedt te stellen dat bij de opdrachtgevers voornamelijk geen grote bereidheid bestaat om de kaart van de intermodaliteit te trekken", zo nog onze gesprekspartner.

Voorts maakt Vedrova, in de mate van het mogelijke, werk van de digitalisering van zijn bedrijfsprocessen. Maar de regelgeving blijkt niet meteen een bevorderende factor. In samenwerking met transport management-systeem EuroTracs implementeerde Vedrova in eigen beheer een track & trace-oplossing. Maar ingeval van deelpartijen speelt de GDPR-reglementering het bedrijf soms parten. Het e-CMR platform is dan weer heel interessant om de bedrijfsprocessen te digitaliseren. Alleen heeft Duitsland als transitland het systeem nog niet omarmd. "De wetgever hinkt, zoals steeds, de technologische evolutie achterna", stelt Drossaert vast. In samenspraak met een verlader bekijkt Vedrova momenteel de mogelijkheden van IoT voor het lokaliseren van vracht. Dat blijkt prima te werken voor stadsdistributie, de kaarten liggen evenwel anders als het om vervoer over lange afstand gaat. Bovendien is er nog vaak sprake van een gebrek aan connectiviteit in de Oost-Europese regio's waar Vedrova bedrijvig is. "Met de tijd komt hier wel verandering is", luidt het overtuigend. Voor de communicatie met zijn opdrachtgevers en transporteurs maakt Vedrova gebruik van platformen als Transporeon en Transwide.

Rusland, Oekraïne en ... Scandinavië

Voor verdere groei richten Drossaert en zijn team hun pijlen in eerste instantie op Rusland en Oekraïne, die nog "veel groeipotentieel" worden toegedicht. De Kempense KMO wierf in een recent verleden een Oekraïens medewerker aan ter ondersteuning van de ambities. "Op die regio is nog veel groei mogelijk, zowel bij bestaande als nieuwe klanten", heet het. Sinds een drietal jaar waagt Vedrova zich ook voorzichtig op de West-Europese markt, gewoontetrouw op de iets minder evidente bestemmingen. Scandinavië en Zwitserland zijn daar een voorbeeld van. ■