

# TRANSPORT.BELGIUM

Driving Your Business



## EDITO

# Geen plaats voor berusting, wel tijd om uitdagingen aan te gaan

Als je de Belgische verankering in de Europese transportsector bekijkt, dan is het nu wel duidelijk: de 'gouden dagen', toen ons land een van de kampioenen van het internationale transport was, zijn definitief voorbij. De evolutie van de Europese Unie heeft het zo gewild.

Toch hebben de Vlaamse, Brusselse en Waalse ondernemingen nog een mooie rol te spelen. Ze ontwikkelen zich in marktniches, creëren toegevoegde waarde, behouden of verhogen de werkgelegenheid... Ondernemingen die zo verstandig waren hun focus te verleggen naar nationaal transport, blijken zelfs bijzonder rendabel... op voorwaarde dat ze de gebeurtenissen niet zomaar ondergaan.

Om te overleven zullen transporteurs ook in de toekomst het hoofd moeten bieden aan de uitdagingen van de concurrentie. Dit rapport legt aan de hand van analyses en getuigenissen van toonaangevende opdrachtgevers en transporteurs uit waarom dat nodig is en hoe het mogelijk zal zijn. Zonder te verbloemen, maar ook zonder fatalisme ...

*Jacky Moulineau,  
Voorzitter van de Sectie 'Bedrijfsvoertuigen' van FEBIAC*

*Philippe Degraef,  
Directeur van FEBETRA*

## EDITO

# Il n'y a pas de fatalité, mais des défis à relever

Pour défendre l'ancrage belge dans le transport routier européen, il ne faut pas se voiler la face : les 'riches heures' où le pavillon belge était un des champions du transport international sont révolues. L'évolution de l'Union européenne l'a voulu ainsi.

Mais les entreprises flamandes, bruxelloises et wallonnes ont encore une belle carte à jouer. Elles se développent dans des niches de marché, créent de la valeur ajoutée, maintiennent ou créent de l'emploi. Les entreprises qui se sont intelligemment recentrées sur le transport national se révèlent même très rentables, pour autant qu'elles ne se contentent pas de subir les événements.

Demain comme hier, les transporteurs qui réussiront seront ceux qui relèveront les défis de la concurrence. Le présent rapport vous expose pourquoi c'est nécessaire et comment c'est possible, au travers d'analyses et de témoignages de donneurs d'ordres et de transporteurs exemplaires. Sans angélisme, mais sans fatalisme non plus.

*Jacky Moulineau,  
Président de la Section 'Véhicules utilitaires' de FEBIAC*

*Philippe Degraef,  
Directeur de FEBETRA*

Een productie Truck & Business  
Met de steun van FEBIAC en FEBETRA  
Verantwoordelijke uitgever: Jean-Marie Becker  
Deze studie werd geschreven door Claude Yvens  
en Philippe Van Dooren.

TRUCK & BUSINESS



Une réalisation de Truck & Business  
Avec le soutien de FEBIAC et FEBETRA  
Editeur responsable : Jean-Marie Becker  
Cette étude a été écrite par Claude Yvens  
et Philippe Van Dooren.

# INHOUD

# SOMMAIRE

<b>Verladers</b> - Interview met Willem Buitenkamp (OTM), Jos Marinus (VIB) en Marc Huybrechts (CEB) - Tiense Raffinaderij - Hubo - Sabic	04	<b>Chargeurs</b> - Interview avec Willem Buitenkamp (OTM), Jos Marinus (VIB) et Marc Huybrechts (CEB) - Raffinerie Tirlemontoise - Hubo - Sabic	04
<b>Portret</b> - Het belang van de Belgische transport- en logistieke sector - De Belgische vrachtwagenmarkt - Internationaal transport : de onmogelijke concurrentie	12	<b>Portrait</b> - L'importance du secteur du transport et de la logistique en Belgique - Le marché belge du poids lourd - Transport international, la concurrence impossible	12
<b>Partners</b> Interview Jacky Mouligneau (FEBIAC) Interview Philippe Degraef (FEBETRA)	24	<b>Partenaires</b> Interview Jacky Mouligneau (FEBIAC) Interview Philippe Degraef (FEBETRA)	24
<b>Getuigenissen</b> - Frans Hendrickx - Trafuco - Van De Pol - MB Transports - TDL Groep - Gielen - Vanschoonbeek - Ajimex - Jennesco - Vlietra	28	<b>Témoignages</b> - Frans Hendrickx - Trafuco - Van De Pol - MB Transports - TDL Groep - Gielen - Vanschoonbeek - Ajimex - Jennesco - Vlietra	28
<b>Tot slot</b> De 10 Geboden van de Belgische Transporteur	48	<b>Conclusion</b> Les 10 Commandements du Transporteur Belge	48

## “Creativiteit en flexibiliteit kunnen het tij doen keren”

Het is onmogelijk om ze niet te zien: de trucks met Oost-Europese kentekenplaten op de Belgische wegen. In het internationale vrachtvervoer spelen ze – zeker als het over de lange afstanden gaat – een steeds grotere rol. Dat betekent nog niet dat Belgische wegvervoerders uitgeteld zijn. Als zij een meerwaarde bieden, kunnen ze marktaandelen heroveren. Maar welke meerwaarde? Drie vertegenwoordigers van de opdrachtgevers leggen het uit.

Aan het woord komen Willem Buitenkamp, ondervoorzitter en wegvervoersspecialist van de Belgische verladersvereniging OTM; Jos Marinus, voorzitter van de Vereniging voor Inkoop en Logistiek (VIB); en Marc Huybrechts, voorzitter van de Confederatie der Expediteurs van België (CEB). De leden van hun vakverenigingen kopen de diensten in bij de transporteurs en hebben dus een goed zicht op de rol die Belgische transportbedrijven kunnen spelen voor het Belgische bedrijfsleven. Alle drie stellen ze vast dat de verladers en expediteurs steeds vaker een beroep doen op buitenlandse transporteurs, meestal uit een lageloonland. “Ik denk dat een verlader of een

**“De prijs is inderdaad doorslaggevend geworden voor de meeste verladers. Ook zij hebben het niet breed.”**

Willem Buitenkamp (OTM)

expediteur eerst voor een lokale transporteur zal kiezen, op twee voorwaarden: dat de prijs minstens gelijk is en dat een vrachtwagen beschikbaar is wanneer het hem goed uitkomt. Maar als dat niet zo is, dan zal hij een goedkopere, buitenlandse transporteur inschakelen,” ervaart Marc Huybrechts. “De prijs is inderdaad doorslaggevend geworden voor de meeste verladers. Ook zij hebben het niet breed en staan zelf onder druk om hun prijzen te verlagen. Dus moeten ze hun kosten beperken en doen ze dat dus ook op gebied van inkoop van transport. Vroeger stond de service bovenaan en kwam de prijs op de tweede plaats. Nu is het vaak omgekeerd. Wij als verladersvereniging verwittigen onze leden echter dat ze zich kwetsbaar opstellen als de prijs het enige criterium is,” zegt Willem Buitenkamp.

### Communicatie

Buitenkamp: “Ik kan best begrijpen dat sommigen er moeite mee hebben, maar eigenlijk maakt het voor een verlader niet uit of de opdracht door een Belg of een Bulgaar wordt uitge-

## “Pour inverser la tendance : créativité et flexibilité”

Impossible de ne pas les voir : sur les routes belges, les camions immatriculés en Europe de l'Est sont omniprésents. Ils occupent une place croissante dans le transport international de fret, surtout sur les longs parcours. Les routiers belges sont-ils hors-jeu pour autant ? Non. S'ils offrent une plus-value, ils peuvent reconquérir des parts de marché. Mais quelle plus-value ? Trois représentants des commanditaires nous en parlent.

Nous donnerons la parole à Willem Buitenkamp, vice-président et expert en transport routier de l'association des chargeurs belges OTM ; à Jos Marinus, président de la Vereniging voor Inkoop en Logistiek (VIB) ; et enfin à Marc Huybrechts, président de la Confédération des Expéditeurs de Belgique (CEB). Les membres de ces associations professionnelles achètent les services des transporteurs. Ils sont donc bien placés pour comprendre le rôle que les entreprises belges de transport peuvent jouer dans la vie économique du pays. Les chargeurs et expéditeurs, constatent nos trois interlocuteurs, font de plus en plus appel à des transporteurs étran-

**“Le prix est déterminant pour la plupart des affréteurs. Comme tout le monde, ceux-ci n'ont que des marges étroites.”**

Willem Buitenkamp (OTM)

gers, surtout ceux des pays à bas salaires. « Je pense qu'un chargeur ou un expéditeur choisit de préférence un transporteur local, mais à deux conditions : un prix au moins égal à celui du transporteur étranger, et un camion disponible au moment voulu. Faute de quoi, il sollicitera un transporteur étranger moins cher », estime Marc Huybrechts.

« Le prix est en effet déterminant pour la plupart des chargeurs. Comme tout le monde, ils n'ont que des marges étroites et leurs prix sont sous pression. Ils doivent donc limiter leurs coûts et les frais de transport n'y échappent pas. Par le passé, le service était plus important que le prix. Aujourd'hui, c'est souvent le contraire. Notre association de chargeurs met cependant ses membres en garde : en faisant du prix le seul critère, ils se fragilisent », déclare Willem Buitenkamp.

### Communication

« Je comprends très bien que cela pose des problèmes à certains, continue Buitenkamp, mais en pratique, pour les chargeurs,

voerd. Als het maar op een fatsoenlijke manier gebeurt en de communicatie niet verloopt aan de hand van een verfrommeld papiertje met enkele zinnen. De nationaliteit van de chauffeur speelt niet mee, wel de communicatie.”

“De taal van de chauffeur is effectief een meerwaarde voor de

« *De grootste meerwaarde van een Belgische chauffeur is een vlottere communicatie.* »

Jos Marinus (VIB)

Belgische vervoerder die met Belgische chauffeurs werkt. Al moet ik zeggen dat de laatste tijd het taalprobleem met de buitenlandse – zeg maar Oost-Europese - chauffeurs zich minder acuut stelt,” aldus Huybrechts.

Ook Marinus zegt dat de grootste meerwaarde van een Belgische chauffeur een vlottere communicatie is. Maar of dat een verlader zal aanzetten om voor een Belgische vervoerder te kiezen, betwijfelt hij. “Ik weet dat er wordt gezegd dat sommige verladers – o.a. in de chemie – om veiligheidsredenen geen chauffeurs op hun terrein willen toelaten die geen van de standaardtalen machtig zijn. Maar persoonlijk ken ik er geen.”

Toch zijn er andere argumenten om Belgische vervoerders (of Duitse, of Nederlandse,...) in te schakelen.

### Rechtszekerheid

“Het grootste voordeel om een Belgische vervoerder in te schakelen, is de rechtszekerheid. Ge kunt hem beter op voorhand ‘screenen’ op zijn materieel, zijn verzekeringen, en dergelijke meer. En, in geval van betwisting, weet ge dat de rechtszaak voor een Belgische rechtbank zal behandeld worden. En niet voor een Bulgaarse of Roemeense, wat voor immense complicaties – en kosten – kan zorgen,” aldus Huybrechts.

“Maar”, voegt hij er in één adem aan toe, “dat betekent nog niet dat het vervoer wordt uitgevoerd door een Belgische chauffeur. Want vaak gebruikt de Belgische transporteur buitenlandse onderaannemers om de kosten te laten zakken.” Hij is alvast voorstander van een vaste of regelmatige samenwerking met de vervoerder, omdat dat de betrouwbaarheid ten goede komt. “Met een vrachtbeurs weet men niet echt met wie men gaat werken. In het slechtste geval kan dat zelfs een ‘phantom haulier’ zijn, die met de noorderzon verdwijnt met de lading. Dat komt zelden voor, maar het gebeurt,” zegt Huybrechts.

Buitenkamp beaamt: “Overigens, vaak is het niet de verlader die voor een buitenlandse vervoerder kiest, maar zijn vervoerder zelf. Vaak hebben we te maken met een onderaannemer van een onderaannemer van de vervoerder”.

### Meer creativiteit

“Om extra meerwaarde te creëren ten voordele van de opdrachtgevers, zouden de Belgische vervoerders meer creativiteit aan de dag moeten leggen door, onder andere, een

peu importe que sa commande soit exécutée par un Belge ou un Bulgare. Pour autant que la communication se déroule correctement, et pas avec quelques phrases griffonnées sur un bout de papier. La nationalité du chauffeur importe moins que la communication. »

« *La première plus-value du chauffeur belge, c'est une communication plus facile.* »

Jos Marinus (VIB)

« La langue du chauffeur est effectivement une plus-value pour le transporteur belge qui emploie des compatriotes. Cela dit, il faut constater que ces derniers temps, le problème de la langue se pose de manière moins aiguë avec les chauffeurs d'Europe de l'Est », précise Huybrechts.

Marinus approuve : la première plus-value du chauffeur belge, c'est une communication plus facile. Mais cela suffit-il pour convaincre le chargeur de choisir un transporteur belge ? Il en doute. « Je sais, on dit que certains chargeurs – notamment dans la chimie –, pour des raisons de sécurité, refusent d'admettre sur leurs sites les chauffeurs qui ne parlent aucune des langues standard. Mais personnellement, je n'en connais pas. »

Il existe cependant d'autres arguments pour privilégier les transporteurs belges (ou allemands, ou néerlandais...).

### Sécurité juridique

« Lorsque vous faites appel à un transporteur belge, le grand avantage réside dans la sécurité juridique. Vous pouvez vérifier à l'avance son matériel, ses assurances et ainsi de suite. Et en cas de litige, vous savez que l'affaire sera portée devant un tribunal belge. Si vous avez affaire à la justice bulgare ou roumaine, vous devez vous attendre à des complications et à des frais importants », explique Huybrechts.

« Mais, ajoute-t-il dans la foulée, cela ne signifie pas encore que le transport sera confié à un chauffeur belge. Il n'est pas rare, en effet, que le transporteur belge mobilise des sous-traitants étrangers pour réduire ses coûts. »

Huybrechts est partisan d'une collaboration régulière avec le transporteur : cela favorise la fiabilité. « Sur une bourse de fret, on ne sait pas vraiment avec qui on va travailler. Dans le pire des cas, ce sera peut-être un transporteur fantôme qui disparaîtra avec la cargaison. Cela n'arrive pas tous les jours, mais nous avons connu des cas », assure Huybrechts.

Buitenkamp est du même avis : « Souvent, ce n'est pas l'affréteur qui choisit un transporteur étranger, mais son transporteur lui-même. Nous avons régulièrement affaire à un sous-traitant d'un sous-traitant du transporteur. »

### Creativité

« Pour apporter au client davantage de valeur ajoutée, les transporteurs belges devraient faire preuve de plus de créativité, notamment en tissant des contacts plus étroits avec les

betere aansluiting te zoeken met de collega's in het buitenland en met de opdrachtgevers," vindt Buitenkamp.

Met collega's in het buitenland, omdat men niet in alles en overal goed kan zijn. "Vaak willen de Belgische transporteurs de verlader aan zich binden door àlle opdrachten aan te nemen, ook in gebieden waar ze te klein of niet goed genoeg

**« Een vervoerder en zijn chauffeurs moeten de ogen en de oren zijn van de verlader. »**

Willem Buitenkamp (OTM)

in zijn. Dat heeft zijn weerslag op de kwaliteit (die daalt) en de kost (die stijgt). Ze zouden dus beter aansluiting zoeken met collega's in die landen waar ze de opdrachten niet goed kunnen uitvoeren," aldus Buitenkamp.

Om de kost te doen dalen moet er dus niet noodzakelijk met dochterondernemingen in lageloonlanden gewerkt worden, vindt Buitenkamp. "Er moet meer creativiteit komen. Waarom niet bijvoorbeeld met een estafettesysteem werken, dat in samenwerking met collega's in het buitenland wordt opgezet? Verladers staan open voor dergelijke initiatieven."

Marinus gaat zelfs verder. "De Belgische transporteur moet creatiever zijn. Waarom zich niet, bij voorbeeld, concentreren op de 'last mile'? Hij kan de 'long haul' laten uitvoeren door zijn buitenlandse dochter, de oplegger in België afkoppelen en door een Belgische chauffeur tot bij de bestemming brengen. Tijdens het langeafstandsvervoer doen zich zelden problemen voor. Ze komen meestal voor tijdens de eerste en de laatste fase van het traject. En, bijkomend voordeel, men kan dan een chauffeur inzetten die de klant kent, die de taal spreekt."

collègues étrangers et avec les commanditaires », juge Buitenkamp.

Avec les collègues étrangers, parce qu'on ne peut pas être bon partout et en tout. « Souvent, le transporteur belge cherche à fidéliser l'affréteur en acceptant toutes les missions, même celles où il n'est pas suffisamment bon. Cela se répercute sur

**« Le transporteur et ses chauffeurs doivent être les yeux et les oreilles du chargeur. »**

Willem Buitenkamp (OTM)

la qualité (qui diminue) et sur les coûts (qui grimpent). C'est pour cela que le transporteur a intérêt à travailler avec des collègues dans les pays où il n'est pas le mieux placé », poursuit Buitenkamp.

« Pour faire baisser les coûts, il n'est pas nécessaire de créer des filiales dans les pays à bas salaires », pense Buitenkamp. « C'est une affaire de créativité. Pourquoi, par exemple, ne pas imaginer un système d'estafette en collaboration avec des collègues étrangers ? Les chargeurs sont ouverts à ce genre d'initiatives. »

Marinus va même plus loin. « Le transporteur belge doit se montrer plus créatif. Pourquoi ne se concentrerait-il pas sur le dernier kilomètre, par exemple ? Il pourrait confier le 'long cours' à sa filiale étrangère, dételer la semi-remorque à l'arrivée en Belgique et faire exécuter la livraison par un chauffeur belge. Les problèmes se posent rarement durant un transport longue distance. C'est plutôt lors de la première et de la dernière phase du trajet que les difficultés surviennent. Autre avantage de cette façon de faire, le chauffeur parlera la langue du client. »

## Wat is een verlader? / Qu'est-ce qu'un chargeur ?

Een verlader is de persoon of het bedrijf die een lading laat transporteren door een vervoerder of die logistieke diensten uitbesteedt aan een logistieke dienstverlener. Dat zijn voor het merendeel industriële of handelsbedrijven. Meestal zijn ze ook de eigenaar (of de aankoper) van de te vervoeren goederen. Zij kopen transport- en logistieke diensten bij een vervoerder of logistieker, of doen dat via een expediteur.

Le chargeur est la personne ou l'entreprise qui confie sa cargaison à un transporteur ou qui sous-traite des services logistiques à un prestataire logistique. Il s'agit majoritairement d'entreprises industrielles ou commerciales. En général, ces entreprises sont propriétaires (ou acheteuses) des marchandises à transporter. Elles paient les services de transport (d'un transporteur) ou les services logistiques (d'un logisticien), ou passent par un expéditeur.

## Wat is een expediteur? / Qu'est-ce qu'un expéditeur ?

Een expediteur is een transportbemiddelaar, een tussenpersoon. Hij werkt voor een verlader en laat zijn goederen op de meest efficiënte manier vervoeren door een (weg)transporteur. Ook zorgt hij voor alles wat daarbij komt kijken. Naast het vervoer regelt hij bijvoorbeeld ook de juiste documenten, verzekert hij de goederen en zorgt hij in sommige gevallen voor de opslag. Indien nodig verzorgt hij ook de douaneadministratie.

L'expéditeur est un intermédiaire de transport. Il organise de la manière la plus efficiente le transport des marchandises du chargeur par un transporteur (routier ou autre). Il s'occupe aussi de toutes les formalités, par exemple les documents et les assurances ; dans certains cas, il veille au stockage et assume les formalités douanières.

## Meer logistieke diensten

Ook zouden ze een betere aansluiting moeten nastreven met de verladers. Ze moeten meer hun logistieke partners worden, zegt Buitenkamp. "Met het pure transporteren kunnen ze nog een tijdje doorgaan, maar niet voor eeuwig en altijd. Onder druk van de goedkopere buitenlandse transporteurs zullen ze uiteindelijk niet overleven."

Maar om logistieke diensten aan te bieden op een professionele wijze, is voldoende omvang nodig, beaamt Buitenkamp. "Ook hier geldt het motto: 'Wat kunnen we samen doen'? Wij stellen vast dat te veel Belgische vervoerders nog steeds op een eiland willen leven, omdat ze vrezen dat ze anders hun zelfstandigheid verliezen. Maar de tijd van de oogkleppen is voorbij: als een vervoerder niet groot genoeg is, moet hij samenwerken met een collega. Tenzij hij in een nichemarkt actief is."

Volgens Buitenkamp moet die samenwerking niet noodzakelijk verlopen via een fusie. "De vervoerder moet zijn sterktes en zwaktes durven analyseren en voor zijn zwakke punten aanvaarden om een collega in te schakelen."

Ook Marinus pleit voor meer samenwerking met de verlader. "Wat is de 'bottom line'? Flexibel zijn. Dat betekent dat de vervoerder zeer snel moet inspelen op de noden van zijn klant. Dat kan een Pool of een Bulgaar veel minder."

## Operationele samenwerking

Volgens Buitenkamp praten ook de verladers vaak te weinig met hun transportpartners. Zo kunnen de vervoerders ook een meerwaarde voor hun opdrachtgever betekenen. "Een vervoerder en zijn chauffeurs moeten de ogen en de oren zijn van de verlader. Een voorbeeld: het kan voorkomen dat een chauffeur ziet dat een 'zeer dringende' zending na vijf dagen nog

**« Met een vrachtbeurs weet men niet echt met wie men gaat werken. »**

Marc Huybrechts (CEB)

steeds onaangeroerd in een hoekje van een magazijn staat. Als hij dat tegen zijn baas zegt en die communiceert er over met de verlader, dan kan die laatste fouten opsporen in zijn supply chain. En dus zijn kosten verminderen. Verlader en vervoerder, met andere woorden, hebben er alle baat bij om te overleggen hoe ze samenwerken, hoe ze communiceren en welke informatie ze kunnen uitwisselen."

Dat kan echter alleen met vaste relaties en met vervoerders die zelf niet systematisch overgaan tot het inhuren van 'ad hoc'-charters.

## Plus de services logistiques

Les transporteurs devraient aussi tenter de créer un lien plus étroit avec les chargeurs, pour devenir leurs partenaires logistiques, propose Buitenkamp. « Les transporteurs pourront encore se contenter de transporter pendant un certain temps, mais cela ne durera pas. Ils ne survivront pas éternellement à la concurrence des étrangers moins chers. »

Mais pour offrir des services logistiques de manière professionnelle, il faut aussi une taille critique, avertit Buitenkamp. « Ici encore, demandons-nous : 'Que pouvons-nous faire ensemble ?' Trop de transporteurs belges, nous le constatons encore, veulent vivre sur leur île, parce qu'ils craignent de perdre leur indépendance. Mais le temps des œillères est révolu : le transporteur qui n'est pas assez grand doit collaborer. Sauf s'il opère dans un créneau bien précis. »

D'après Buitenkamp, collaboration ne veut pas nécessairement dire fusion. « Le transporteur doit avoir le courage d'analyser ses forces et ses faiblesses, et accepter l'aide d'un collègue pour compenser ces dernières. »

Marinus plaide lui aussi pour plus de coopération avec le chargeur. « Qu'est-ce qui importe en fin de compte ? La flexibilité. Le transporteur doit pouvoir réagir rapidement aux besoins de son client. Le Polonais ou le Bulgare sont moins bien placés à cet égard. »

## Collaboration opérationnelle

Buitenkamp observe aussi que le chargeur ne parle pas assez avec ses partenaires transporteurs. Sur ce plan, il existe un potentiel de plus-value. « Le transporteur et ses chauffeurs doivent être les yeux et les oreilles du chargeur. Un exemple : un chauffeur constate qu'un envoi 'très urgent' traîne encore dans un coin du magasin après cinq jours. S'il en informe son

**« Sur une bourse de fret, on ne sait pas vraiment avec qui on va travailler. »**

Marc Huybrechts (CEB)

patron et que celui-ci communique avec le chargeur, ce dernier peut déceler un défaut dans sa chaîne. Une occasion pour le chargeur de réduire ses coûts. En d'autres termes, chargeur et transporteur ont tout intérêt à se concerter pour bien collaborer, communiquer et échanger les informations. » Pour cela, rien ne vaut les relations régulières et les transporteurs qui ne se contentent pas systématiquement de louer des sous-traitants en fonction des besoins.

## Tiense Suikerraffinaderij: « Voorrang aan nabijheid »

Als filiaal van de Duitse groep Südzucker ontwikkelt de Tiense Suikerraffinaderij drie activiteiten in België: suiker, voedingsspecialiteiten en biobrandstoffen. Omdat ze aan de bron liggen van grote volumes transport, werken die vestigingen bij voorkeur met Belgische transporteurs.

De cijfers spreken voor zich : een bietencampagne betekent 32.000 ton suikerbieten per dag die vervoerd worden naar de verschillende verwerkingscentra, 600.000 ton suiker op jaarbasis en 52.000 transportorders per jaar.

### Een gevoelig product

Ook al lijkt suiker gemakkelijk te vervoeren, niets is minder waar. Het is vooreerst een voedingsstof, onderworpen aan de zeer strikte normen op het gebied van hygiëne, zoals de IF norm, en onderwerp van verschillende houdbaarheidstermijnen. Anderzijds is er het sterk tijdelijke karakter in de activiteiten van de klanten van Südzucker. Naast snelheid en

**« Wanneer je elke dag in een fabriek komt, dan is de communicatie veel eenvoudiger. »**

flexibiliteit is het ook noodzakelijk een goede kennis te bezitten van de klanten en hun procedures. Benoit Van den Bogaerde, logistiek verantwoordelijke, legt uit waarom hij daarbij voorrang geeft aan Belgische transporteurs: « De nabijheid is belangrijk, net als de kennis van onze ondernemingscultuur en talenkennis. Wanneer je elke dag in een fabriek komt, dan beheers je het best de procedures en de communicatie is veel eenvoudiger. »

## Raffinerie Tirlemontoise : « Priorité à la proximité »

Filiale du groupe allemand Südzucker, la Raffinerie Tirlemontoise développe trois activités en Belgique : le sucre, les spécialités alimentaires et les biocarburants. Génératrices de grands volumes de transports, ses implantations travaillent de préférence avec des transporteurs belges.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : une campagne betteravière, c'est 32.000 tonnes de betteraves par jour transportées vers les différentes râperies, 600.000 tonnes de sucre produit sur base annuelle et 52.000 ordres de transport par an.

### Un produit sensible

Et si le sucre semble être facile à transporter, rien n'est moins vrai. C'est tout d'abord un produit alimentaire (soumis à des normes strictes en matière d'hygiène, comme la norme IFS, et sujet à des durées de conservation différentes), et ses volumes varient fortement (campagnes betteravières, mais aussi forte volatilité dans l'activité des clients de Südzucker).

**« Quand vous venez tous les jours dans une usine, la communication est plus simple. »**

Au-delà de la rapidité et de la flexibilité, il faut aussi posséder une connaissance fine des clients et de leurs procédures. Comme l'explique Benoit Van den Bogaerde, responsable logistique, sa préférence va donc à des transporteurs belges : « La proximité est importante, tout comme la connaissance de notre culture d'entreprise et la pratique des langues. Quand vous venez tous les jours dans une usine, vous en maîtrisez mieux les procédures et la communication est plus simple. »

## **Hubo:** “Liever met transporteurs die weten wat ze doen”

Hubo, met zetel in Wommelgem, is een 100% Belgische organisatie met meer dan 130 winkels verspreid over heel het land. Voor de logistiek wordt hoofdzakelijk met Belgische transporteurs gewerkt.

De Hubo-groep bekleedt in België een stevige tweede plaats in de doe-het-zelf sector. Met de overname medio 2012 van de negen winkels van Walter Van Gastel is de groep nu ook in de sector van de tuincentra actief. Bij Hubo wordt zo'n 55% van de filialen gerund met eigen personeel, de overige 45% is in franchise. De franchisenemer is enkel verantwoordelijk voor de verkoop. Hubo zorgt, naast de selectie van het winkelassortiment, de IT en de publiciteit, ook voor de logistiek.

“Hubo maakt hoofdzakelijk gebruik van Belgische transporteurs,” zegt Rik Van Osta, logistiek manager voor de groep. “Het is een kwestie van service. Voor het vervoer van containers, bijvoorbeeld, zijn onze transporteurs zeer reactief. Vaak

**« Het is beter te werken met mensen die weten waarmee ze bezig zijn. »**

kunnen ze de dag zelf inspelen op onze vraag en is de hele administratie en opvolging optimaal. Eén een van onze transporteurs is uitgerust met een modern ‘track & trace’-systeem, dat exact weet waar zijn vrachtwagens zijn en dus nauwkeurig kan zeggen wanneer die toekomen,” legt hij uit.

Dat een kwaliteitsvolle dienstverlening een prijs heeft, beaamt hij. “Sommige klanten (lees: franchisenemers, red.) zijn niet bereid om te betalen, maar de meeste wel. Het is immers beter te werken met mensen die weten waarmee ze bezig zijn.”

Van Osta is hoofdzakelijk met B2B-logistiek bezig, niet met B2C. “Toch doen we wel B2C-leveringen in het geval van Walter Van Gastel, bijvoorbeeld voor de thuislevering van tuinmeubelen. Daarvoor zetten wij vaste (Belgische) partners in.”

## **Hubo : « Mieux vaut travailler avec des transporteurs qui savent ce qu'ils font »**

Hubo, dont le siège est situé à Wommelgem, est une entreprise belgo-belge comptant plus de 130 magasins dans tout le pays. Pour sa logistique, le groupe fait principalement appel à des transporteurs belges.

Le groupe Hubo occupe une solide deuxième place dans le secteur belge du bricolage. Depuis la reprise, à la mi-2012, de neuf magasins Walter Van Gastel, l'organisation est également présente sur le marché des centres de jardinage. Au total, 55 % des filiales sont gérées par du personnel rémunéré par le groupe et 45 % par des franchisés. Ceux-ci sont uniquement responsables de la vente. C'est donc Hubo qui se charge de la composition de l'assortiment, de l'IT et de la publicité, mais aussi de la logistique.

**« Il vaut mieux travailler avec des gens qui savent ce qu'ils font. »**

« Hubo fait principalement appel à des transporteurs belges », explique Rik Van Osta, Logistics Manager du groupe. « C'est une question de service. Pour l'acheminement des containers, p. ex., nos transporteurs sont très réactifs. Ils répondent souvent le jour même à nos demandes et les formalités administratives et le suivi sont parfaits. L'un d'eux possède même un système de traçabilité qui lui indique la position exacte des camions et l'heure d'arrivée précise des marchandises ». Mais un service d'une telle qualité a un prix. « Si certains clients (entendez des franchisés, NDLR) ne sont pas disposés à payer, il ne s'agit que d'une minorité. Mieux vaut en effet travailler avec des gens qui savent ce qu'ils font. » Van Osta se charge essentiellement de logistique B2B, et non B2C. « Il est vrai que nous effectuons des livraisons B2C avec Walter Van Gastel, notamment pour les meubles de jardin livrés à domicile. Nous faisons pour cela appel aux mêmes partenaires (belges). »

# SABIC is doordrongen van een veiligheidscultuur

“Veiligheid is voor ons uitermate belangrijk. Als een transporteur niet beantwoordt aan onze eisen, weigeren we de toegang tot onze site. Dus ook wanneer de chauffeur niet taalvaardig genoeg is,” zegt Hilde Knoops, Site Logistics Manager van SABIC in Genk.

SABIC, met hoofdzetel in Riyadh (Saudi Arabië), is één van de belangrijkste petrochemische bedrijven wereldwijd. In Europa is de groep een belangrijke producent van plastic, chemicaliën en ‘innovative plastics’. De belangrijkste productie- en onderzoeksfaciliteiten bevinden zich in Nederland, België, Duitsland, het VK, Italië, Oostenrijk en Spanje.

De SABIC-fabriek in Genk werd vijf jaar geleden in gebruik genomen. Ze produceert bijna exclusief kunststoffen voor de automobielindustrie: polypropeen compounds en Stamax, een met glasvezels versterkte kunststof.

**« Als we zien dat de chauffeur ons niet goed begrijpt, komt hij niet binnen en wordt hij teruggestuurd. »**

## Veiligheid is topprioriteit

SABIC hoort tot de bedrijven met de laagste ongevallenindex ter wereld. De zorg voor veiligheid heeft topprioriteit en de fabrieken voldoen aan de hoogste eisen terzake. Ook de site in Genk is doordrongen van deze veiligheidscultuur.

De veiligheid van de medewerkers en die van contractors wordt scherp in de gaten gehouden. Hierbij dienen de geldende veiligheidsvoorschriften strikt gevolgd te worden en werden speciale programma's opgezet die gericht zijn op het voorkomen van en omgaan met incidenten en ongevallen.

## Ongevallen voorkomen

“Om ongevallen te voorkomen is een goede communicatie onontbeerlijk. Wij eisen dus van de chauffeurs dat zij Engels, Duits, Frans of Nederlands spreken. Desgevallend gebruiken wij daarbij prentjes om duidelijker te zijn, maar als we zien dat de chauffeur ons niet goed begrijpt, komt hij niet binnen en

# SABIC : la culture de la sécurité

« Nous attachons une importance primordiale à la sécurité. Le transporteur qui ne satisfait pas à nos exigences se voit refuser l'accès au site. Cela se produit lorsque les connaissances linguistiques du chauffeur ne sont pas suffisantes », nous dit Hilde Knoops, Site Logistics Manager de SABIC à Genk.

SABIC, dont le siège se trouve à Riyad (Arabie saoudite), est l'une des principales entreprises pétrochimiques au monde. En Europe, le groupe est un important producteur de plastiques, produits chimiques et 'plastiques innovants'. Les principales unités de production et de recherche se trouvent aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Autriche et en Espagne.

L'usine SABIC de Genk a ouvert ses portes il y a cinq ans. Elle fabrique presque exclusivement des plastiques pour l'automobile : mélanges au polypropylène et Stamax, un matériau synthétique renforcé à la fibre de verre.

**« Si nous voyons que le chauffeur ne nous comprend pas bien, il n'entre pas et retourne d'où il est venu. »**

## La sécurité, une priorité absolue

Les statistiques d'accidents de SABIC sont parmi les meilleures au monde. Le souci de la sécurité est une priorité absolue, et les installations respectent les normes les plus strictes. Le site de Genk n'échappe pas à cette culture de la sécurité.

La sécurité de tous, personnel et sous-traitants, est étroitement surveillée. Les consignes de sécurité font l'objet d'un suivi méticuleux, et des programmes spéciaux sont en place pour prévenir accidents et incidents ou y réagir correctement.

## Prévention des accidents

« Pour prévenir les accidents, une bonne communication est indispensable. C'est la raison pour laquelle nous exigeons des chauffeurs qu'ils parlent l'anglais, l'allemand, le français ou le néerlandais. Au besoin, nous utilisons des images pour cla-

wordt hij teruggestuurd,” legt Knoops uit. Taal- en communicatieproblemen kunnen immers voor de grootste veiligheidsproblemen zorgen.

“Ook inspecteren we de vrachtwagen, zowel voor als na het lossen of laden. Met de meeste wagens zijn er geen problemen, maar sommige Oost-Europese trucks beantwoorden niet altijd aan de West-Europese standaarden, zo hebben we vastgesteld,” zegt ze.

### Strikte regels

Ook voor het laden en lossen zelf gelden zeer strikte regels. “Het is niet eenvoudig om aan een anderstalige uit te leggen dat er een bril moet gedragen worden, kleren met lange mouwen, vaste schoenen en geen klompen, e.d.m. Bij Oost-Europese chauffeurs krijgen wij het er vaker niet in dan bij West-Europese.” Volgens Knoops heeft dat niet alleen met de taal te maken, maar ook met de cultuur: de meeste West-Europese chauffeurs komen ook bij andere chemische bedrijven

« West-Europese chauffeurs komen ook bij andere chemische bedrijven langs en zien dat die ook grote zorg dragen voor de veiligheid. »

langs en zien dat ook die grote zorg dragen voor de veiligheid. Het is voor hen dan veel meer een routine.

De transporteurs waarmee SABIC in Genk werkt, worden gekozen door de hoofdzetel in Sittard (Nederland) via een tenderprocedure. De opdracht gaat dus naar de vervoerder met de beste prijs, soms dus ook naar Oost-Europese bedrijven. Knoops zegt het niet in zoveel woorden, maar zij laat verstaan dat ze liever de vervoerders zelf zou willen kiezen, om minder problemen te hebben op vlak van veiligheid.

Want ondanks de strikte normen (alle vervoerders moeten bijv. SQAS-gecertificeerd zijn, wat vereist is in de automobiel-industrie) gebeurt het toch dat een vervoerder moet geweigerd worden. “En dan vliegt die onderneming er onherroepelijk uit. En eens eruit, mogen ze niet terugkomen. Tenzij wij hen na verloop van tijd ter plekke aan een audit onderwerpen, waarbij alles streng wordt gecontroleerd en zij bijvoorbeeld moeten bewijzen dat de chauffeurs een nieuwe opleiding hebben gekregen.”

rifier le message, mais si nous voyons que le chauffeur ne nous comprend pas bien, il n'entre pas et retourne d'où il est venu », explique Knoops. Il est vrai que les problèmes de langue et de communication peuvent compromettre gravement la sécurité.

« Nous inspectons aussi le camion, avant et après le chargement ou le déchargement. Généralement, il n'y a pas de problèmes, mais certains véhicules d'Europe de l'Est ne répondent pas aux normes occidentales », ajoute notre interlocutrice.

### Règles strictes

Le chargement et le déchargement sont soumis à des règles strictes. « Devant quelqu'un qui ne parle pas votre langue, il n'est pas facile d'expliquer qu'il faut porter des lunettes, des vêtements à manches longues, des chaussures plutôt que des sabots, et ainsi de suite. Ce genre de difficultés concerne plutôt les chauffeurs d'Europe de l'Est. Ce n'est pas seulement

« Les chauffeurs d'Europe occidentale fréquentent aussi les autres entreprises chimiques et voient qu'elles se soucient vivement de la sécurité. »

une question de langue, estime Knoops, mais aussi de culture : les chauffeurs d'Europe occidentale fréquentent les autres entreprises chimiques et voient qu'elles se soucient énormément de la sécurité. Cela va beaucoup plus loin qu'une simple routine.

Les transporteurs avec lesquels l'usine SABIC de Genk travaille sont sélectionnés par le siège de Sittard (Pays-Bas), dans le cadre d'un appel d'offres. La commande va au transporteur le moins cher, qui vient donc parfois d'Europe de l'Est. Si Knoops ne le dit pas explicitement, elle préférerait choisir elle-même les transporteurs pour avoir moins de problèmes sur le plan de la sécurité.

Car malgré des normes strictes (tous les transporteurs doivent par exemple être certifiés SQAS, un impératif de l'industrie automobile), un refus d'accès n'est pas exceptionnel. « Dans ce cas, c'est terminé pour l'entreprise en question. Une fois éconduite, elle ne peut plus revenir. Sauf si, après un certain délai, elle se soumet à un audit, avec un contrôle complet et peut notamment prouver que ses chauffeurs ont reçu une nouvelle formation. »

# Transport en logistiek: een zwaargewicht in de Belgische economie

Het goederentransport en de bijhorende activiteiten zijn goed voor bijna 8% van het Belgische BBP. Dat betekent meteen ook dat de sector een flinke bijdrage levert om arbeidsplaatsen te creëren in een economie die heel sterk op de dienstensector gericht is.

De cijfers zijn afkomstig van de studiedienst van de Nationale Bank: de directe toegevoegde waarde die de transportbedrijven en de logistieke sector genereren, vertegenwoordigt 3,1% van de totale toegevoegde waarde van de Belgische economie. Als we daar de indirecte toegevoegde waarde (met andere woorden de leveranciers stroomopwaarts) en de interne logistieke activiteiten van industriële of commerciële bedrijven bij tellen, dan stijgt dat cijfer tot 7,9%. Op het vlak van de werkgelegenheid is de bijdrage van de sector 'transport en logistiek' zelfs nog iets hoger (8%).

## De logistiek wint aan aantrekkingskracht

Die grote bijdrage van het goederentransport aan het BBP is zowel te danken aan structurele factoren als aan het dynamisme van de bedrijven zelf.

België heeft niet alleen een bijzonder gunstige ligging ten opzichte van de grote handelsstromen binnen Europa. Ons land beschikt ook nog eens over een dicht wegen- en spoorwegnet en over veel waterwegen die voor grote schepen toegankelijk zijn. Bovendien is België opmerkelijk goed in de Europese transportnetwerken geïntegreerd. Daardoor kunnen de klan-

# Transport et logistique : un poids lourd de l'économie belge

Les activités liées au transport de marchandises contribuent pour presque 8 % au PIB de la Belgique. C'est dire si le secteur contribue également à la création d'emplois dans une économie largement tournée vers les services.

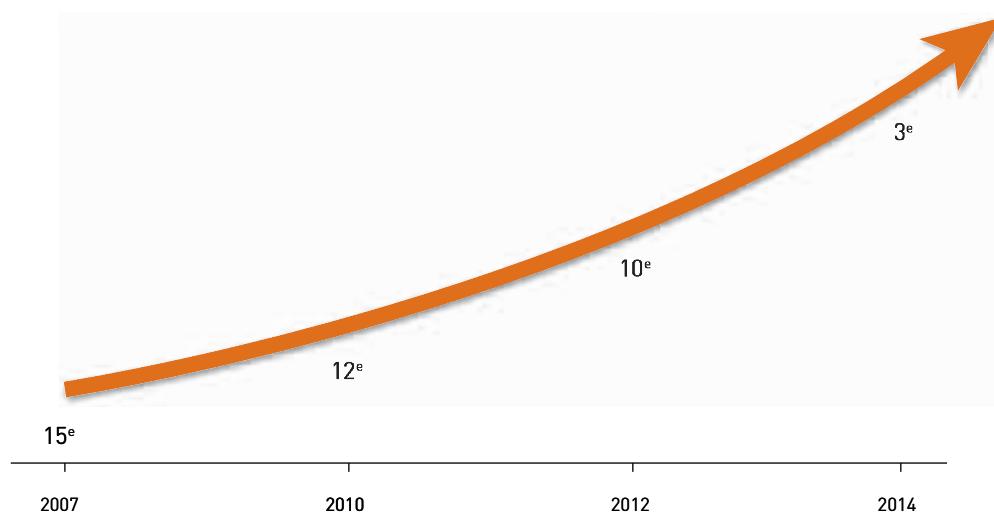
Ces chiffres émanent du service des études de la Banque Nationale : la valeur ajoutée directe générée par les entreprises de transport et des secteurs logistiques connexes représente 3,1 % de la valeur ajoutée globale de l'économie belge. Si l'on y ajoute la valeur ajoutée indirecte (c'est-à-dire impliquant les fournisseurs en amont) et les activités logistiques internes des entreprises industrielles ou commerciales, ce pourcentage monte à 7,9 %. La contribution du secteur 'transport et logistique' est même un peu plus importante en termes d'emploi (8 %).

## Attractivité logistique en hausse

La contribution importante du transport de marchandises au PIB résulte de plusieurs facteurs. Ces facteurs sont structurels ou liés au dynamisme des entreprises elles-mêmes. La Belgique n'est pas seulement bien située par rapport aux grands flux du commerce mondial et intra-européen, grâce à ses ports de mer performants, la densité de ses infrastructures routières et ferroviaires, la densité et le gabarit de ses voies navigables intérieures. Elle est surtout remarquablement bien intégrée dans les réseaux de transport européens.

## 1.

### De logistieke aantrekkingskracht van België Attractivité logistique de la Belgique



**Bron:**  
Logistics Performance Index –  
Wereldbank

**Source :**  
Logistics Performance Index –  
Banque Mondiale

ten rekenen bijvoorbeeld op snelle en betrouwbare transportdiensten naar de hele wereld.

Alle belangrijke vergelijkende studies over de aantrekkingskracht van de logistieke sector vermelden die troeven. De recentste studie (Logistics Performance Index) van de Wereldbank plaatst België voor het eerst op de 3e plaats (in 2007 stond België nog op de 15e plaats). In Vlaanderen, Brussel en Wallonië zijn dus nog nieuwe logistieke activiteiten mogelijk. Het is door hier waarde aan die getransporteerde goederen toe te voegen, dat er jobs gecreëerd kunnen worden.

### Een kleine groei voor de havens

Een groot deel van die transport- en logistieke activiteiten is rond de zee- en binnenhavens geconcentreerd. Ondanks de zwakke economische herleving is de toegevoegde waarde die in de Belgische havens gerealiseerd wordt, in 2013 blijven toenemen. De werkgelegenheid bleef echter stabiel (bron: NBB).

Het werkvolume in de Belgische havens loopt in grote mate parallel met de algemene economische conjunctuur, maar wordt daarnaast ook door industriële herstructureringen bepaald. De sluiting van de Opel fabriek in Antwerpen en de zware herstructureren van Arcelor Mittal in Luik en Gent bijvoorbeeld hebben een negatieve impact op de volumes en de toegevoegde waarde. Als de directe toegevoegde waarde in die

Cela garantit par exemple aux clients un service de transport rapide et fiable vers le monde entier.

Ces atouts sont reconnus par les principales études comparatives sur l'attractivité logistique. La dernière en date (Logistics Performance Index) émane de la Banque Mondiale et place pour la première fois la Belgique au 3e rang. En 2007, la Belgique n'occupait que le 15e rang. De nouvelles activités logistiques sont donc susceptibles de s'installer en Flandre, à Bruxelles ou en Wallonie. Et c'est en retenant ces marchandises pour leur apporter de la valeur ajoutée que la création d'emploi est possible.

### Les ports en légère croissance

Une grande partie de cette activité de transport et de logistique se concentre autour des ports maritimes et intérieurs. Malgré le manque de vigueur de la reprise économique, la valeur ajoutée générée dans les ports belges a continué de progresser en 2013, tandis que le volume d'emploi restait stable. (source : BNB).

Le volume d'activité des ports belges est fortement lié à la conjoncture économique ambiante, mais également à des restructurations industrielles. La fermeture de l'usine Opel d'Anvers et la lourde restructuration opérée par Arcelor Mittal à Liège et à Gand, par exemple, ont un impact très négatif sur les volumes et la valeur ajoutée. Dans ce contexte,

## 2.

### Toegevoegde waarde en werkgelegenheid in de grootste Belgische havens Valeur ajoutée et emploi des principaux ports belges

#### Toegevoegde waarde in de grootste Belgische havens Valeur ajoutée générée dans les principaux ports belges

	2012	2013	Evol.%	
Antwerpen / Anvers	10.019,4	9.863,6	-1,55	
Gent / Gand	3.251,3	3.405,9	4,76	
Oostende	489,5	504,8	3,13	
Zeebrugge / Zeebruges	957,1	1.025,4	7,14	
Luik / Liège	1.217,4	1.272,7	4,54	
Brussel / Bruxelles	507,2	526	3,71	
<b>Total</b>	<b>16.441,8</b>	<b>16.598,4</b>	<b>0,95</b>	

#### Werkgelegenheid in de grootste Belgische havens Emploi générée dans les principaux ports belges

	2012	2013	Evol.%	
Antwerpen / Anvers	61.274	61.873	0,98	
Gent / Gand	27.093	27.130	0,14	
Oostende	5.181	5.227	0,89	
Zeebrugge / Zeebruges	10.084	9.953	-1,30	
Luik / Liège	9.606	9.178	-4,46	
Brussel / Bruxelles	4.503	4.402	-2,24	
<b>Total</b>	<b>117.741</b>	<b>117.763</b>	<b>0,02</b>	

In miljoen euro - En millions EUR

Bron: The Economic Importance of Belgian Ports – flash estimate, NBB, 21/10/2014

Source : The Economic Importance of Belgian Ports – flash estimate, BNB, 21/10/2014

context zich dan toch op het niveau van 2008 weet te handhaven, getuigt dit van het dynamisme en de veerkracht van de Belgische havens – ook al is de werkgelegenheid er ondanks de identieke toegevoegde waarde, in de voorbije 5 jaar iets afgenomen.

#### De rol van de luchthavens

Met Luik en Brussel beschikt België over twee luchthavens in de Europese top 15 van het goederentransport. Luik staat zelfs op de 8e plaats. Het 'goederentransport' is goed voor respectievelijk 12,4 en 17,2% van de toegevoegde waarde en de directe werkgelegenheid in de Belgische luchthavensector.

Het belang van de luchthavensector mag echter niet alleen in die termen gemeten worden. Enerzijds zijn de goederen die via de lucht vervoerd worden, vaak erg waardevol (reserveonderdelen van machines bijvoorbeeld) en kan die waarde zich in de omgeving van de luchthaven in een indirecte toegevoegde waarde vertalen. Anderzijds maakt de toekomstige integratie van Liège Airport in het toekomstige HSL-netwerk Euro Carex duidelijk hoe belangrijk het voor een land of regio is om deel uit te maken van de grote transportnetwerken: de combinatie van luchtvracht met snelle spoorverbindingen zal nieuwe kansen bieden.

voir la valeur ajoutée directe se maintenir au même niveau qu'en 2008 témoigne du dynamisme et de la résilience des ports belges, même si, à valeur ajoutée égale, le volume d'emploi a légèrement baissé sur 5 ans.

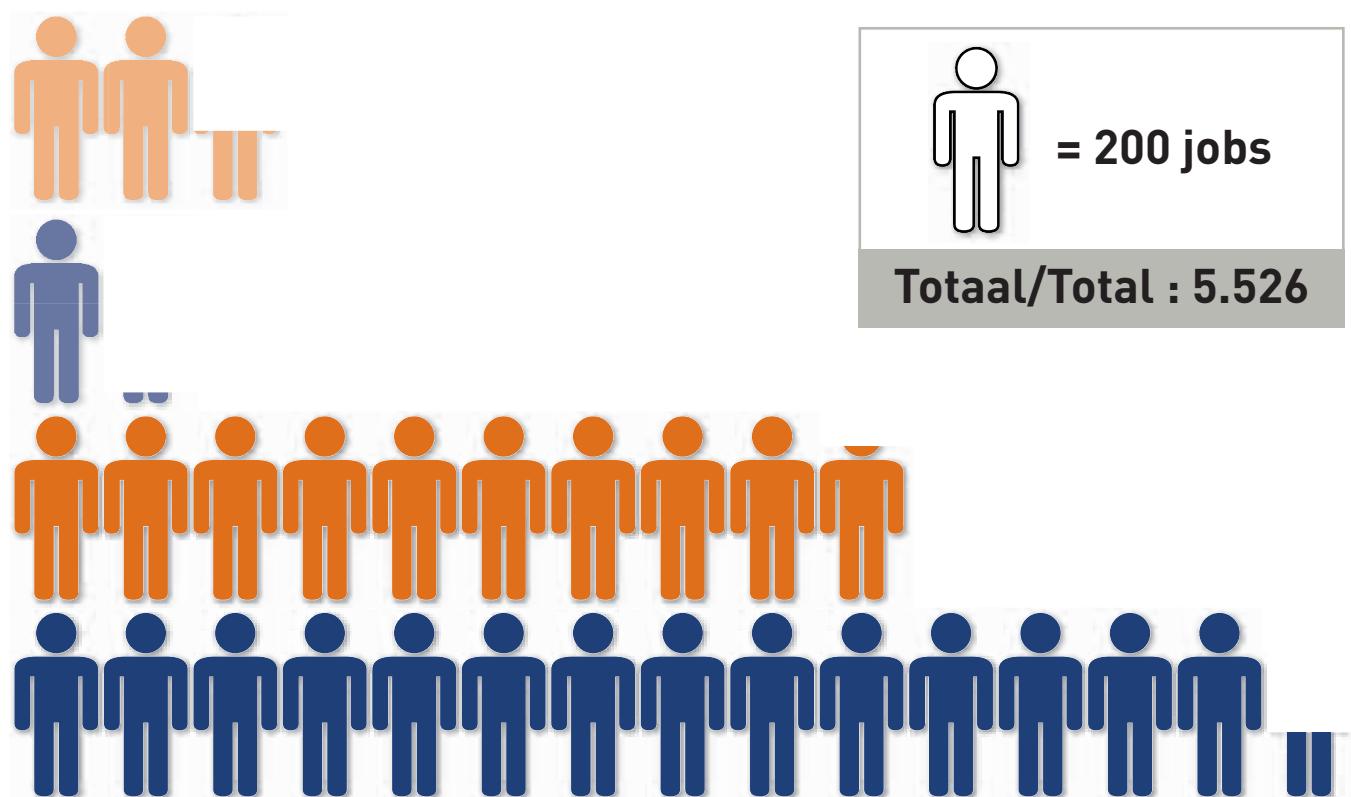
#### Le rôle des aéroports

Avec Liège et Bruxelles, la Belgique compte deux aéroports dans le Top 15 européen du transport de marchandises. Liège occupe même la 8e place. La composante 'transport de marchandises' représente 12,4 % de la valeur ajoutée et 17,2 % de l'emploi direct généré par le secteur aéroportuaire en Belgique.

L'importance du secteur aéroportuaire ne se mesure cependant pas uniquement en ces termes. D'une part, les biens transportés en fret aérien représentent souvent une valeur importante (pièces détachées de machines p.ex.), et cette valeur peut se transformer en valeur ajoutée indirecte autour de l'aéroport. D'autre part, l'inclusion prochaine de Liege Airport dans le futur réseau de fret ferroviaire à grande vitesse Euro Carex montre bien à quel point il est important pour un pays ou une région de s'inscrire dans les grands réseaux de transport : l'intermodalité entre le fret aérien et le rail rapide sera porteuse de nouvelles opportunités.

### 3.

#### Werkgelegenheid op de luchthavens die met het goederenvervoer verbonden is Emploi lié au transport de marchandises dans les aéroports



- Luchtvaartmaatschappijen/Compagnies aériennes : 486
- Landgebonden vervoer/Transport terrestre : 215
- Goederenbehandeling en opslag/Manutention et stockage : 1.943
- Koeriersdiensten en postactiviteiten/Courrier express et activités postales : 2.882

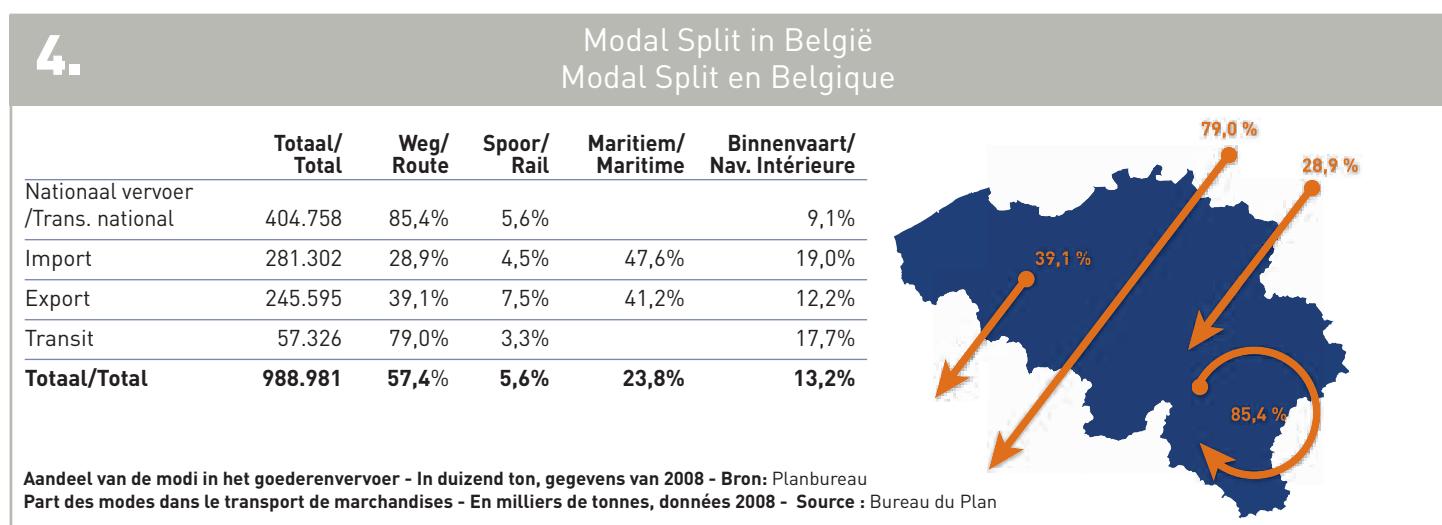
Referentiejaar - Année de référence : 2012  
En nombre de personnes employées  
In aantal werknemers  
Source : BNB - Bron: NBB

## Het wegvervoer buigt, maar breekt niet

Na de havensector is het wegvervoer de grootste werkgever in de sector 'transport en logistiek'. Het wegvervoer neemt meer dan de helft (in tonnage) van de goederen die in België vervoerd worden, voor zijn rekening. Dat is aan zijn snelheid en flexibiliteit te danken – alleen het wegvervoer immers kan immers een transport van deur tot deur zonder onderbreking aanbieden.

## La route plie, mais ne rompt point

Le transport routier, après le secteur portuaire, est le principal pourvoyeur d'emplois du secteur 'transport et logistique'. La route prend à son compte plus de la moitié des tonnages de marchandises transportés en Belgique. Elle le doit à sa rapidité et à sa flexibilité, puisque le mode routier est le seul à garantir un service porte-à-porte sans rupture de charge.



**5.** Omvang van de transportbedrijven  
Taille des entreprises de transport

### Omvang van de bedrijven - Taille des entreprises

Aantal voertuigen/Nombre de véhicules	%
meer dan / plus de 50	1,75
31 → 50	1,91
25 → 30	1,33
21 → 25	1,68
16 → 20	2,65
11 → 15	4,96
6 → 10	11,98
5	4,47
4	6,05
3	8,53
2	14,92
1	40,14

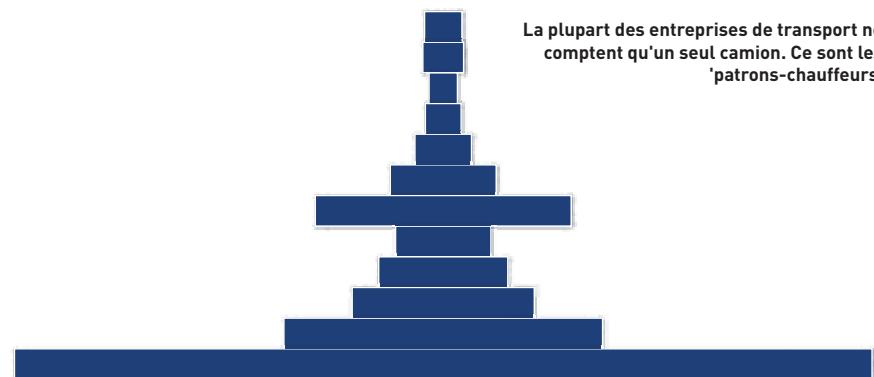
### Aandeel in het totale voertuigpark - Part dans le parc total

Aantal voertuigen/Nombre de véhicules	%
meer dan / plus de 50	20,20
31 → 50	11,81
25 → 30	5,95
21 → 25	6,16
16 → 20	7,62
11 → 15	10,29
6 → 10	15,30
5	3,56
4	3,86
3	4,08
2	4,76
1	6,41

Bron: FOD Mobiliteit en 'Truck & Business' - Source : SPF Mobilité et Truck & Business

De meeste bedrijven tellen maar één voertuig. Het zijn de zgn. 'chauffeur-eigenaars'.

La plupart des entreprises de transport ne comptent qu'un seul camion. Ce sont les 'patrons-chauffeurs'



De meeste voertuigen worden gebruikt door grotere vloten.

La plupart des véhicules sont utilisés par des flottes plus importantes.



De economische crisis en de uitbreiding van de Europese Unie hebben de Belgische transportbedrijven nochtans zware klappen toegediend. Enerzijds omdat het transportvolume nog maar zwak groeit (het goederenvolume dat vervoerd moet worden, hangt nauw samen met de evolutie van het BBP).

Anderzijds is er de loonhandicap waar de Belgische transporteurs mee te kampen hebben. Dat was al het geval voor de uitbreiding van de Europese Unie, maar in 2004 werd die handicap snel groter. De Europese Unie heeft het internationale transport volledig geliberaliseerd. Via de cabotage (het transport op het grondgebied van een lidstaat door een onderdaan of een bedrijf uit een andere lidstaat) heeft de unie ook het binnenlandse transport gedeeltelijk geliberaliseerd. Door die liberalisering hebben de Belgische transporteurs een groot stuk van hun marktaandeel in het internationale transport zien verdwijnen. Wie heeft daarvan geprofiteerd? In de eerste plaats zij die goederen te vervoeren hebben, zoals altijd wanneer het aanbod groter is dan de vraag. In de tweede plaats de bedrijven uit Midden-Europa (of Zuid-Europa)... en de dochterbedrijven die ondernemingen uit West-Europa (ook België) daar opgericht hebben. Door de vrijmaking van de markt hadden de Belgische transportbedrijven geen andere keuze dan een deel van hun internationale transportactiviteiten naar het oosten te verhuizen of om die activiteiten geleidelijk af te bouwen. Met de nodige afstand stellen we vandaag vast dat de eerste strategie het vaak mogelijk heeft gemaakt om een belangrijke verankering in België te behouden. De tweede strategie leidde er dikwijls toe dat het bedrijf gewoon van de kaart verdween, tenzij het erin slaagde andere diensten te ontwikkelen om toegevoegde waarde voor de vervoerde goederen te creëren (opslag, voor-

La crise économique et l'élargissement de l'Union européenne ont cependant porté un coup rude aux entreprises belges de transport. D'une part, les volumes de marchandises à transporter n'augmentent plus que faiblement (ils sont grossièrement dépendants de l'évolution du PIB).

Le handicap salarial des transporteurs belges ne date pas de l'élargissement de l'Union européenne, mais il a connu un coup d'accélérateur en 2004. L'Union européenne a totalement libéralisé le transport international et partiellement libéralisé le transport national au travers du cabotage, soit le transport effectué sur le territoire d'un État membre par un ressortissant d'un autre état membre. Les transporteurs belges ont donc perdu de très grandes parts de marché en transport international.

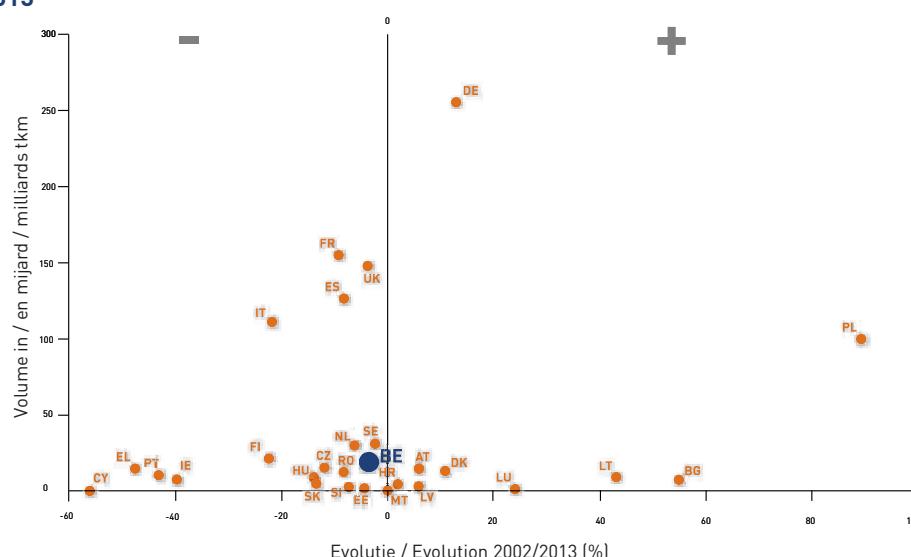
Qui en a profité ? En premier lieu les acheteurs de transport, comme dans tous les cas où l'offre est plus importante que la demande. Et en second lieu des entreprises originaires de pays d'Europe centrale (ou du sud de l'Europe)... et des filiales de sociétés installées en Europe de l'Ouest, dont en Belgique. Face à l'ouverture du marché, les sociétés de transport belges n'ont eu d'autre choix que de localiser en Europe de l'Est une partie de leurs activités de transport international ou d'abandonner progressivement celles-ci. Avec le recul, on constate que la première tactique a le plus souvent permis de maintenir un ancrage significatif en Belgique alors que la seconde entraîne souvent l'entreprise vers la disparition pure et simple, à moins qu'elle n'ait réussi à développer d'autres prestations apportant de la valeur ajoutée aux marchandises qu'elle transporte (stockage, gestion de stock, douane, kitting, gestion des retours...).

## 6.

### Evolutie van de transportactiviteit per vlag Evolution de l'activité de transport par pavillon

#### Nationaal transport Transport national 2013

AT	13,8	5,86
BE	18,9	-3,49
BG	7,1	54,82
CY	0,6	-56,20
CZ	15,3	-11,88
DE	256,7	12,98
DK	12,2	10,79
EE	1,5	-4,34
EL	14,8	-47,52
ES	127,0	-8,25
FI	20,9	-22,29
FR	155,7	-8,89
HR	4,2	1,84
HU	9,2	-13,96
IE	7,2	-39,67
IT	111,9	-21,85
LT	2,8	43,00
LU	0,7	23,89
LV	2,5	5,71
MT	0,2	0,00
NL	29,8	-6,25
PL	100,3	89,25
PT	9,7	-43,04
RO	12,5	-8,34
SE	30,7	-2,44
SI	1,8	-7,32
SK	4,5	-13,53
UK	148,2	-3,72



Evolutie tussen 2002 en 2013, in miljard tkm - Bron: Eurostat  
Evolution entre 2002 et 2013, en milliards de tkm - Source : Eurostat

#### Inter. transport Trans. inter. 2013

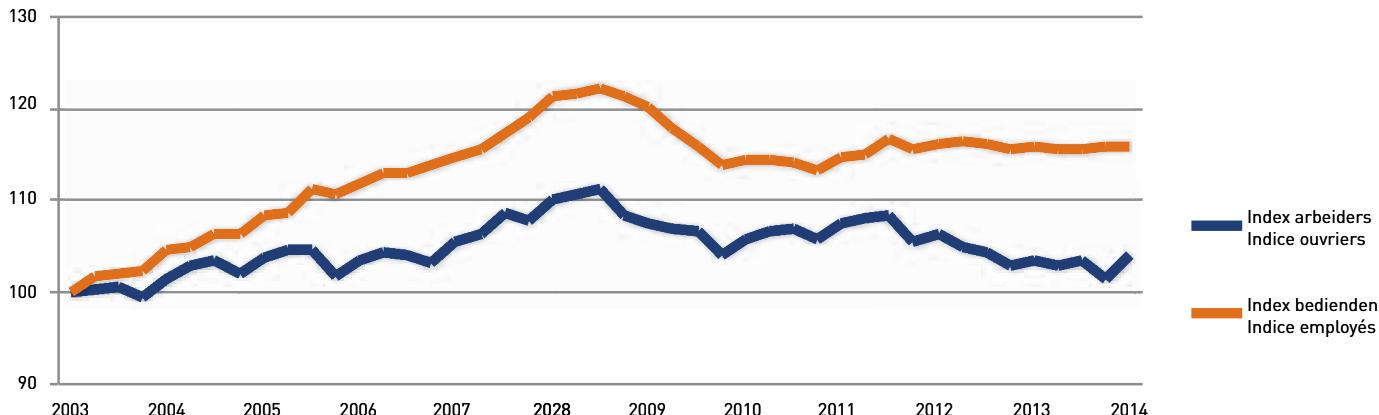
AT	10,3	-61,16
BE	13,8	-55,42
BG	19,9	305,21
CY	0,0	-45,16
CZ	39,5	35,40
DE	49,0	-22,88
DK	3,8	-68,33
EE	4,3	78,72
EL	4,3	-10,42
ES	65,6	21,07
FI	3,4	-15,63
FR	15,7	-52,01
HR	4,5	9,40
HU	26,5	251,55
IE	2,0	-46,16
IT	15,2	-50,82
LT	23,7	149,37
LU	7,8	-14,09
LV	10,0	125,07
MT	0,1	0,00
NL	40,3	-16,00
PL	147,3	346,42
PT	26,7	17,47
RO	21,5	24,88
SE	2,8	-45,85
SI	14,0	178,28
SK	25,5	120,89
UK	8,5	-35,94

## 7.

### De evolutie van de werkgelegenheid in de transportsector Evolution de l'emploi dans le transport routier

Tijdens het 1e trimester van 2014 telde de sector van het vervoer en de logistiek 86.836 werknemers - 57.906 arbeiders en 28.930 bedienden.

Au 1<sup>er</sup> trimestre 2014, le secteur du transport routier et de la logistique employait 86.836 personnes, dont 57.906 ouvriers et 28.930 employés.



(2003=100) - Source : ONSS - Bron: RSZ

raadbeheer, douaneformaliteiten, kitting, beheer van retourzendingen, enz.).

#### De situatie van het wegvervoer in België

In België zijn er ongeveer 8.300 transportbedrijven met een vergunning. Sinds 2003 vertoont dat aantal een constante daling. De daling van het aantal bedrijven staat echter niet in verhouding tot de daling van de activiteit van de vrachtwagens die in België ingeschreven zijn (zie ill.6).

Hetzelfde zien we bij de evolutie van het aantal voertuigen dat de Belgische transportbedrijven inzetten en de evolutie van de werkgelegenheid: hoewel de Belgische transporteurs in 10 jaar 7,14% van hun nationale transportvolume en 55,04% van hun internationale transportvolume verloren hebben, is het aantal bedrijven maar met 6% afgenomen en het aantal voertuigen zelfs maar met 1,4%.

De werkgelegenheid groeide tot in 2008 en is sindsdien teruggevallen. De transportsector telt echter nog altijd 4% arbeiders en 15% bedienden meer dan in 2003. Die cijfers maken duidelijk dat de Belgische transportbedrijven zich goed aan de harde concurrentie hebben aangepast, meer bepaald door logistieke activiteiten aan te bieden die bij het vervoer aansluiten, en door zich op marktniches toe te leggen waar de kwaliteit van hun dienstverlening nog het verschil maakt met een 'low-cost' concurrent.

#### Een productiever, efficiëntere sector

De belangrijkste verklaring voor die veerkracht ligt in de permanente verbetering van de productiviteit binnen de Belgische transportbedrijven. Zowel de werkmethodes als de informatica dragen ertoe bij om de beschikbare middelen optimaal in te zetten en om de niet-productieve kilometers tot een minimum te beperken.

#### Etat des lieux du transport routier en Belgique

Il y a en Belgique environ 8.300 entreprises de transport titulaires d'une licence. Ce chiffre est en baisse constante depuis 2003. La baisse du nombre d'entreprises est toutefois sans commune mesure avec la baisse de l'activité des poids lourds immatriculés en Belgique (voir fig. 6).

On peut en dire autant de l'évolution du nombre de véhicules utilisés par les entreprises de transport belges et de l'évolution de l'emploi : là où les transporteurs belges ont perdu en 10 ans 3,5 % de leurs volumes en transport national et 55 % de leurs volumes à l'international, le nombre d'entreprises a chuté de 6 %, le nombre de véhicules a chuté de 1,4 % seulement.

Quant au volume de l'emploi, il a progressé jusqu'en 2008 avant de chuter depuis cette date. Toutefois, le secteur du transport emploie toujours 4 % d'ouvriers et 15 % d'employés en plus par rapport à 2003. Ces chiffres montrent bien à quel point les entreprises belges de transport ont su s'adapter à un contexte concurrentiel difficile en développant des prestations logistiques connexes au transport et en se recentrant sur des niches de marché où la qualité de leur service peut encore faire la différence par rapport à un concurrent 'low-cost'.

#### Un secteur plus productif, plus efficace

La principale raison qui explique cette résilience tient à l'amélioration constante de la productivité au sein des entreprises belges de transport. Tant les méthodes de travail que les outils informatiques sont mis à contribution pour tirer le meilleur parti des ressources disponibles et limiter les kilomètres non productifs.

De productiviteitsstijging is echter vaak niet groot genoeg om de inflatie en de ontwikkeling van de kostprijs van het wegvervoer te neutraliseren. De voorbije tien jaar is dat slechts drie keer het geval geweest. In 2007 lag de inflatie wel hoog, maar beleefde de economie tegelijk een hoogconjunctuur zodat er tijdelijk te weinig transportcapaciteit beschikbaar was. Door dat de markt gedurende een korte periode door de verkopers gedomineerd werd, stegen de transportprijzen sneller dan de kostprijs.

Ook in 2010 was de productiviteitsstijging iets hoger dan de inflatie, maar dat was in vergelijking met 2009, het jaar waarin de productiviteit door de crisis sterk teruggevallen was. In 2013 daarentegen hebben de bedrijven de inflatie, die onder controle was, echt kunnen compenseren.

Cette amélioration de la productivité n'est toutefois pas suffisante pour neutraliser les effets de l'inflation et de l'évolution du prix de revient du transport routier. Lors des dix dernières années, le phénomène inverse ne s'est produit que trois fois. En 2007, l'inflation était soutenue, mais la santé économique était telle qu'il y eut, temporairement, une sous-capacité de transport disponible. Mécaniquement, les prix de transport ont progressé davantage que le prix de revient, le marché étant devenu un court instant dominé par les vendeurs.

En 2010, l'augmentation de la productivité a été très légèrement supérieure à l'inflation, mais c'était par rapport à une année 2009 où la productivité avait chuté à cause de la crise. En 2013, par contre, l'inflation maîtrisée a été réellement compensée par les entreprises.

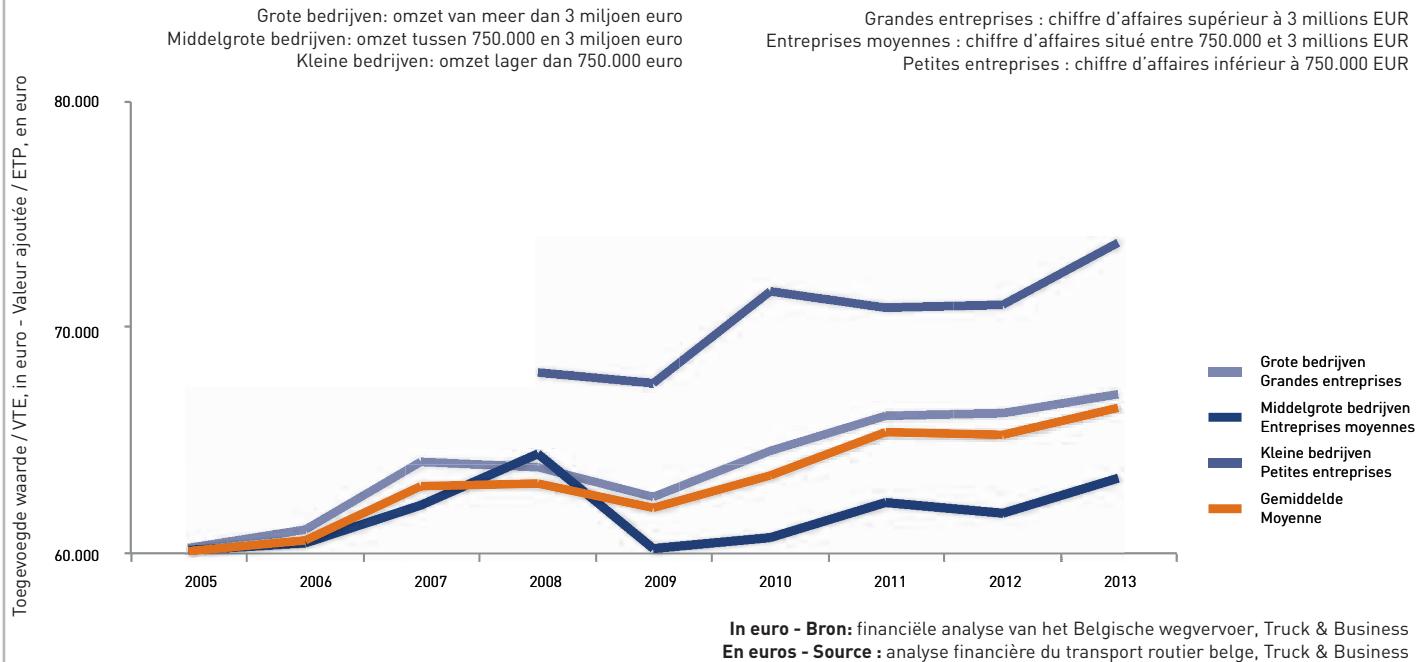
## 8.

### Evolutie van de productiviteit bij de Belgische transporteurs Evolution de la productivité chez les transporteurs belges

Dit tabel baseert zich op de financiële en sociale gegevens van meer dan 4.000 bedrijven (paritaire commissie 140 + code Nacebel 49410). De gemiddelde productiviteit van de Belgische transportbedrijven is tussen 2005 en 2013 gestegen van 60.400 euro toegevoegde waarde per VTE tot 66.410 euro/VTE. Die stijging is het grootst in kleine bedrijven met een lichte structuur en met een baas die zelf nog altijd op de baan is. De productiviteit in de middelgrote bedrijven is het laagst. Die zijn verplicht om een administratieve, technische en commerciële afdeling in het leven te houden, maar hebben in feite een beperkte schaalgroote.

Ce tableau est basée sur les bilans financiers et sociaux de plus de 4.000 entreprises (commission paritaire 140 + code Nacebel 49410). La productivité moyenne des entreprises belges de transport est passée de 60.040 EUR de valeur ajoutée par ETP à 66.410 EUR/ETP entre 2005 et 2013. Cette productivité est plus forte dans les petites entreprises dont les structures sont plus légères et où le patron roule toujours lui-même. Elle est la plus faible dans les entreprises moyennes qui sont obligées de se structurer avec un service administratif, technique et commercial mais n'atteignent pas une taille critique suffisante.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Grote bedrijven - Grandes entreprises</b>	60.228	61.063	64.069	63.815	62.536	64.536	66.145	66.190	67.038
<b>Middelgrote bedrijven - Entreprises moyennes</b>	60.133	60.410	62.148	64.386	60.166	60.708	62.268	61.760	63.325
<b>Kleine bedrijven - Petites entreprises</b>				67.963	67.533	71.549	70.922	71.043	73.824
<b>Gemiddelde - Moyenne</b>	<b>60.040</b>	<b>60.550</b>	<b>63.024</b>	<b>63.120</b>	<b>61.975</b>	<b>63.508</b>	<b>65.373</b>	<b>65.246</b>	<b>66.410</b>



## Gematigd vertrouwen

Hoewel de Belgische transporteurs in het internationale transport zwaar te lijden hebben onder de concurrentie uit Oost-Europa en ze de grillen van het economische herstel moeten ondergaan, blijven ze vertrouwen hebben in hun vermogen om te groeien. Sinds tien jaar meet de 'Truck & Business Barometer' dat vertrouwen. Uit de recentste resultaten (september 2014) blijkt echter een daling van het vertrouwen. Dat is hoofdzakelijk te wijten aan de weinig bemoedigende internationale situatie waardoor het economisch klimaat onzeker blijft.

Dat vertrouwen is nodig om in materieel te investeren. Op dat vlak waren de jaren van 2009 tot 2012 een moeilijke periode. Door gebrek aan werk (in 2009), door gebrek aan beschikbare kredieten (2010 – 2012) of gewoon door gebrek aan vertrouwen hebben de Belgische transporteurs de noodzakelijke investeringen om hun vloot te vernieuwen, uitgesteld. Bijgevolg is de gemiddelde leeftijd van het Belgische vrachtwagenpark met een volledig jaar gestegen (bron: FOD Mobiliteit).

Die tactiek heeft echter haar limiet bereikt. In de loop van het 3e trimester 2014 verklaarden 9 bedrijven op 10 dat ze in de loop van de zes volgende maanden tot normale vervanginvesteringen zouden overgaan. Een jaar voordien was nog maar 55% van de bedrijven dat van plan. Hoewel één vloot op acht in de loop van het volgende jaar de kans loopt om kleiner te worden, zou in diezelfde periode wel eens één vloot op drie kunnen groeien.

## Besluit

Ondanks de kwalijke gevolgen van de economische crisis en de huidige zwakke groei, blijft logistiek een sector met draagkracht in België. Ondanks een daadwerkelijk verlies aan invloed op het gebied van internationaal transport blijven de Belgische wegvervoerders dynamische ondernemers met een blik gericht op de toekomst.

## Confiance modérée

Même ébranlés par la concurrence des pays de l'Est en transport international et soumis aux aléas de la reprise économique, les transporteurs belges restent relativement confiants dans leur capacité à se développer. Le Truck & Business Barometer mesure cette confiance depuis 10 ans. Ses résultats les plus récents (septembre 2014) montrent cependant une baisse de confiance, due principalement à l'incertitude que fait planer sur l'économie un climat international pesant.

Cette confiance est nécessaire pour soutenir les investissements en matériel. Sur ce plan, les années 2009 à 2012 ont été difficiles. Par manque de travail (en 2009), par manque de crédits disponibles (2010 – 2012) ou tout simplement par manque de confiance, les transporteurs belges ont reporté les investissements qui étaient pourtant nécessaires au renouvellement de leur parc. Par conséquent, l'âge moyen du parc poids lourds belge a progressé d'une année entière (source : SPF Mobilité).

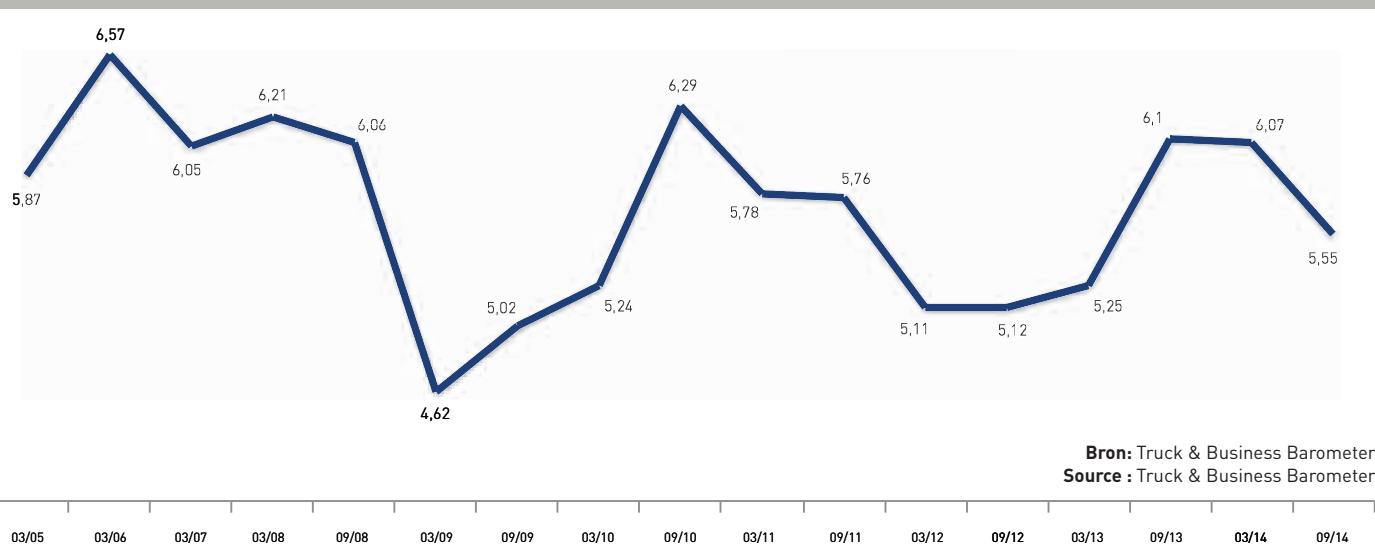
Cette tactique montre toutefois ses limites. Au 3e trimestre 2014, neuf entreprises sur 10 déclarent procéder à des investissements normaux de remplacement dans les six mois à venir. Elles n'étaient que 55 % un an auparavant. Et si une flotte sur 8 risque de maigrir dans l'année qui vient, une flotte sur trois pourrait grandir sur la même période.

## Conclusion

Malgré les effets persistants de la crise économique et la faible croissance actuelle, la logistique reste un secteur porteur en Belgique. Et malgré une perte d'influence certaine en transport international, les transporteurs routiers belges restent des employeurs dynamiques et tournés vers l'avenir.

9.

### Vertrouwensindex van de Belgische transporteurs Indicateur de confiance des transporteurs belges



# Minder vrachtwagens, langer in gebruik

De Belgische vrachtwagensector is nog niet bekomen van de schok van 2009 en zal de records van 2007 en 2008 wellicht nooit meer evenaren. Dat komt niet alleen door de invloed van de economische cycli, ook de vervangingscycli van vrachtwagens zijn radicaal veranderd.

De term 'vrachtwagen' wordt doorgaans gebruikt voor alle voertuigen met een maximaal toegelaten massa (MTM) van meer dan 3,5 ton bestemd om goederen te vervoeren. Die limiet bepaalt het onderscheid tussen het rijbewijs B en het rijbewijs C. De meest verkochte vrachtwagens hebben een MTM van meer dan 16 ton.

## Langere cycli

Zoals blijkt uit de grafiek, volgen de inschrijvingen van voertuigen vanaf 16 ton grotendeels de schommelingen van de economie. In 2009 viel de verkoop met 35 % terug om zich nooit meer te herstellen. Tot op vandaag heeft de economie nog niet aangeknoopt met een stabiele groei van meer dan 2 % van het BBP per jaar en dat zet fleetbeheerders aan om optimaal gebruik te maken van de betrouwbaarheid van hun voertuigen.

Het eerste 'economische leven' van een zware vrachtwagen (voor hij wordt doorverkocht) werd dus langer. In eerste instantie omdat er geen middelen waren om hem te vervangen, maar naderhand ook omdat de ervaring uitwees dat de betrouwbaarheid van de transportactiviteiten er niet al te zwaar onder leed. Die praktijk heeft echter haar grenzen en sinds dit jaar zien we een progressieve terugkeer naar het klassieke ritme.

# Moins de camions, conservés plus longtemps

Le marché belge du poids lourd ne s'est pas encore remis du choc de 2009 et n'atteindra probablement plus les records de 2007/2008. Au-delà de l'influence des cycles économiques, ce sont les cycles de remplacement du matériel qui ont radicalement évolué.

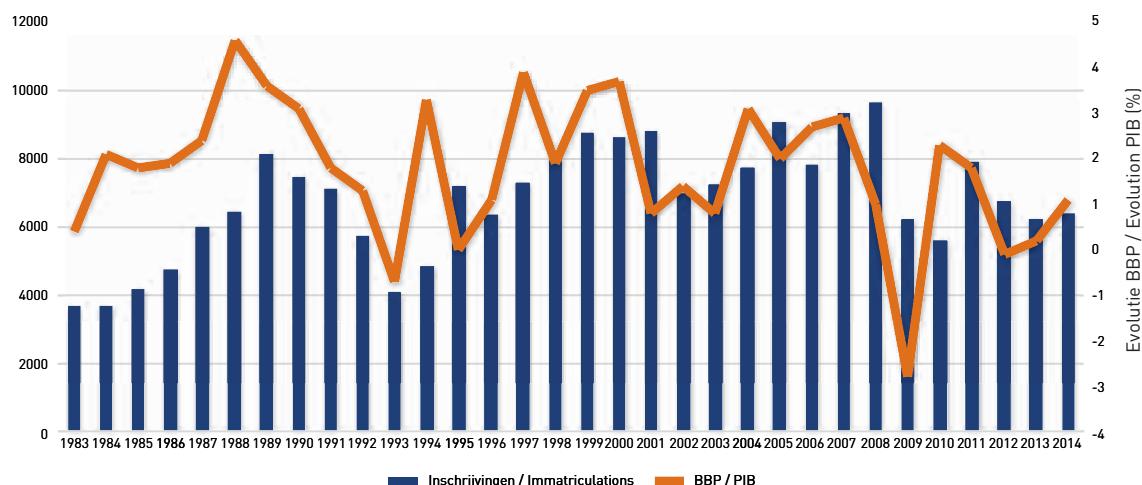
On parle généralement de poids lourds pour tout véhicule d'une MMA (masse maximale admise) de plus de 3,5 tonnes réservé au transport de marchandises. Cela correspond à la limite entre le permis de conduire B et le permis C. Dans cette catégorie de véhicules, ce sont les véhicules lourds (plus de 16 tonnes) qui dominent.

## Les cycles s'allongent

Comme le montre le graphique, les immatriculations de véhicules de plus de 16 tonnes suivent grosso modo les fluctuations de l'économie. Elles ont donc plongé de 35 % en 2009 pour ne jamais revenir à leur niveau d'antan depuis. Il faut dire que l'économie n'a pas encore renoué avec une croissance stable au-dessus de 2 % de PIB par an, mais les gestionnaires de flotte eux-mêmes ont appris à tirer le meilleur parti de la fiabilité de leurs véhicules.

La 'première vie économique' d'un poids lourd (avant sa revente) s'est donc d'abord allongée parce que les moyens manquaient pour acheter son remplaçant, puis parce que l'expérience a montré que la fiabilité des opérations de transport n'en souffrait pas trop. Cette pratique montre toutefois ses limites, et les cycles de remplacement retrouvent progressivement un rythme normal en 2014.

Inschrijvingen van vrachtwagens vs BBP  
Immatriculations de poids lourds vs PIB



Bron: Febiac  
Source : Febiac

# Internationaal transport: de onmogelijke concurrentie

De Belgische transporteurs hebben door de uitbreiding van de Europese markt in 2004 en door de wil van de opeenvolgende Europese Commissies om de markt zo snel mogelijk te liberaliseren, raken klappen gekregen. Ook al omdat ze in vergelijking met hun concurrenten uit de buurlanden toen al tegen een loonhandicap aankeken.

Op 26 juli 1996 liet de regering Dehaene II de wet tot bevordering van de werkgelegenheid en tot preventieve vrijwaring van het concurrentievermogen goedkeuren. Dat was niet zonder reden: Belgische bedrijven die internationaal actief waren, gingen toen al jaren onder een ernstige loonhandicap gebukt.

## 2004, het scharnierjaar

Voor de transporteurs werd die loonhandicap in 2004 nog groter: het internationale transport binnen de EU werd opengesteld voor de nieuwe lidstaten terwijl de Slovenen in België de toelating tot cabotage kregen (tijdelijk nationale transporten uitvoeren). De uitbreiding van de markt heeft zich sindsdien voortgezet. Bovendien wou de uittredende Europese Commissie de laatste barrières opheffen door het nationale transport volledig te liberaliseren – en dat is het laatste bastion van de Belgische transporteurs.

# Transport international : la concurrence impossible

Déjà confrontés à un handicap salarial par rapport à la plupart de leurs voisins, les transporteurs belges ont pris de plein fouet l'ouverture de l'Europe en 2004 et la volonté des Commissions Européennes successives de libéraliser le marché au plus vite.

Si le gouvernement Dehaene II a fait voter la loi du 26 juillet 1996 relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité, c'est que les sociétés belges actives à l'international souffrent de longue date d'un handicap salarial conséquent.

## 2004, l'année charnière

Pour les transporteurs, l'année 2004 a aggravé ce handicap : le transport international s'ouvrait en grand aux nouveaux Etats membres, et les Slovènes étaient autorisés à venir 'caboter' (effectuer temporairement des transports nationaux) en Belgique. L'ouverture du marché s'est poursuivie depuis, et la Commission européenne sortante voulait supprimer les dernières barrières en libéralisant complètement le transport national, dernier bastion des transporteurs belges.

## Structuur van de kostprijs Structure du prix de revient

### Aandeel van de verschillende elementen in de kostprijs van het internationale vervoer bij een Belgische onderneming.

Voor bedrijven in lageloonlanden ligt het aandeel van de chauffeur in de kostprijs duidelijk lager, terwijl de andere elementen niet in dezelfde verhouding variëren (sommige elementen zijn zelfs duurder, zoals de verzekering).

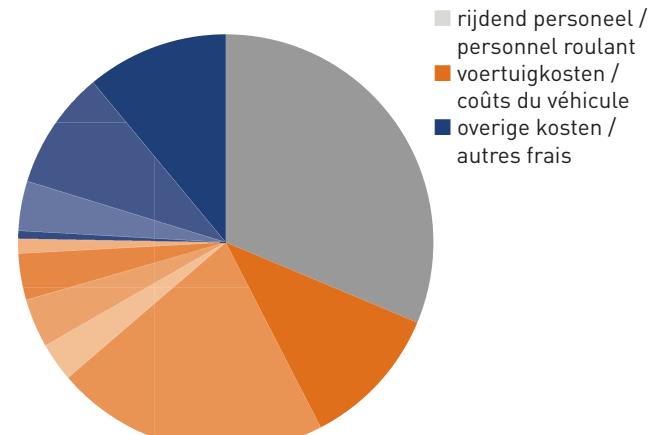
#### Structuur van de kostprijs

#### Structure du prix de revient

rijdend personeel / personnel roulant	31,29%
afschrijving voertuig / amortissement véhicule	11,13%
brandstof / carburant	21,29%
banden / pneumatiques	3,01%
herstelling voertuig / entretien véhicule	3,79%
verzekering voertuig / assurance véhicule	3,61%
overige directe kosten voertuig / autres coûts directs véhicule	1,13%
andere verzekeringen / autres assurances	0,62%
financiering / financement	3,85%
algemene onkosten / frais généraux	9,22%
tolkosten / péages	11,03%

### Part des postes du prix de revient en transport international pour une société belge.

Pour une société installée dans un pays à faible coût salarial, la part du chauffeur est nettement plus faible, puisque les autres postes ne varient pas dans les mêmes proportions (certains postes coûtent même plus cher, comme les assurances).



Bron - Source : ITLB

Tien jaar na de vrijmaking van de Europese markt is een Slowaakse chauffeur nog altijd meer dan de helft goedkoper dan een Belgische chauffeur. Doordat de chauffeurskosten het grootste element in de kostprijs vormen en de andere elementen (zie grafiek op p.21) relatief weinig van land tot land verschillen, werden de gevolgen van de uitbreiding al heel snel duidelijk: een vrachtwagen met een Poolse of Roemeense chauffeur is goedkoper dan een vrachtwagen met een Belgische chauffeur. De bedrijven die ladingen te versturen hebben, te beginnen met de multinationals, hebben in grote mate van die situatie geprofiteerd. Bovendien werden ze aangemoedigt door expediteurs die hen belangrijke besparingen beloofden. Dat is de verklaring waarom de Belgische transporteurs in tien jaar meer dan de helft van hun internationale volumes zijn kwijtgespeeld (zie de grafiek op p. 16).

### Strategische keuzes

Een aantal Belgische transporteurs heeft gewoon het internationale transport opgegeven en zich op de nationale markt toegelegd. Binnen die groep zijn er bedrijven, vaak familiebedrijven, die zich gedwongen zagen om hun activiteiten sterk terug te schroeën. Andere bedrijven (in de volgende pagina's vindt u tien voorbeelden) hebben hun strategie aangepast en hebben een heel nieuwe ontwikkeling gekend. Hun financiële gezondheid is vandaag het bewijs dat ze een juiste keuze gemaakt hebben. Andere Belgische bedrijven hebben een of meer dochterondernemingen in Oost-Europa opgericht om internationaal actief te blijven. Dat is wettelijk perfect mogelijk, op voorwaarde dat men de Europese regels respecteert. Is dat niet het geval (en alleen in dat geval) dan heeft men het over een 'postbusbedrijf'. De controles worden strikter zodat bedrijven die de concurrentie ver-

Dix ans après l'ouverture de l'Europe, un chauffeur slovaque continue à coûter plus de deux fois moins cher qu'un chauffeur belge. Puisque le coût du chauffeur représente le premier poste du prix de revient et que les autres postes du prix de revient (voir graphique en p.21) varient relativement peu d'un pays à l'autre, les conséquences de l'élargissement n'ont pas tardé à se faire sentir : tout camion conduit par un chauffeur polonais ou roumain peut vendre ses prestations moins cher qu'un camion conduit par un Belge.

A commencer par les multinationales, les chargeurs ont largement profité de la situation, encouragés par les expéditeurs qui leur promettaient de substantielles économies. C'est ce qui explique que les transporteurs battant pavillon belge aient perdu plus de la moitié de leurs volumes à l'international en dix ans (voir graphique p. 16).

### Choix stratégiques

Certains d'entre eux ont tout simplement abandonné le transport international et se sont recentrés sur le transport national. Au sein de ce groupe, il est des sociétés, souvent familiales, qui ont été forcées de réduire leur activité de façon importante. Mais d'autres (vous en trouverez dix exemples dans les pages qui suivent) ont adapté leur stratégie et se sont véritablement redéveloppées. Leur santé financière témoigne aujourd'hui de la pertinence de ce choix.

D'autres sociétés belges ont créé une ou plusieurs filiales dans un pays d'Europe de l'Est pour maintenir une activité internationale. C'est tout à fait possible de façon légale, pour autant que l'on respecte les critères fixés par l'Europe. Dans le cas contraire (et uniquement dans ce cas-là), on parle de société 'boîte aux lettres'. Les contrôles s'intensifient, ces

## Kilometerprijs Prix au kilomètre

Het wegtransport wordt over het algemeen per kilometer betaald. In 2014 moet een vrachtwagen om rendabel te zijn, 750 euro per dag opbrengen. Meer zelfs als het ladinggewicht of het reliëf van de wegen het verbruik doen toenemen (soms stijgt het gemiddelde verbruik van 30 tot bijna 40 l/100 km).

Met een Belgische kostenstructuur stellen we een kostprijs per kilometer vast die makkelijk 1,20 EUR overstijgt. Kostenstructuren die gebruik maken van 'goedkope' chauffeurs, bieden vandaag eenvoudige vervoerdiensten aan (traject van A naar B met volle lading) aan prijzen die ver onder de 1,00 EUR kunnen liggen.



**Normale kostprijs  
Prix de revient normal**  
**1,20 EUR/km**

Le transport routier se vend généralement au kilomètre. En 2014, pour être rentable, un camion doit générer 750 euros par jour, et même davantage si les masses transportées ou le relief des routes empruntées fait grimper la consommation (on passe parfois d'une consommation moyenne de 30 à presque 40 l/100 km).

Avec une structure de coûts 'belge', on constate un prix de revient au kilomètre qui dépasse facilement 1,20 EUR. Des structures utilisant des chauffeurs 'bon marché' proposent actuellement des services de transport simples (liaison de A à B avec une charge complète) à un prix qui peut se situer largement en-dessous de 1,00 EUR.



**'Low-cost' verkoopprijs  
Prix de vente 'low-cost'**  
**< 1 EUR/km**

valsen, zullen verdwijnen.

Soms worden ook buitenlandse dochterondernemingen gesloten. Oftewel omdat de energie die men erin moet steken, niet opweegt tegen de besparingen die echt mogelijk zijn. Oftewel omdat de plaatselijke regelgeving strikter wordt. Polen bijvoorbeeld heeft onlangs een vergoeding van 37 à 50 euro opgelegd voor elke nacht die de chauffeur in zijn cabine doorbrengt. Die maatregel kan de maandelijkse chauffeurskosten voor de werkgever verdubbelen.

Op enkele uitzonderingen na heeft de delokalisatie een stevige economische verankering in België mogelijk gemaakt. Het risico dat die verankering verdwijnt, is echter reëel. De loonhandicap is nog lang niet weggewerkt, ondanks de goede voornemens van de regering Michel I. De controles in België lijken zich ook eerder te richten op Belgische bedrijven die gemakkelijk te herkennen zijn, dan op de anonieme vrachtwagens die de grenzen overschrijden. En omdat de klanten van de transporteurs op hun beurt hun algemene diensten verhuizen, vragen ze vaak weer een nieuwe tariefdaling.

### **Ademruimte in zicht?**

De situatie zou echter kunnen evolueren. In de eerste plaats kan de nieuwe Europese Commissaris voor Transport (de Sloveense Violeta Bulc) zich moeilijk even liberaal tonen als haar voorganger. De eerste initiatieven van de Commissie Juncker geven overigens blijk van een grotere wil tot harmonisering. Een totale liberalisering van de transportmarkt (eliminatie van de beperkingen op cabotage, liberalisering van het nationale transport) zou immers onvermijdelijk tot een verlies voor de Belgische transportsector leiden.

Parallel daarmee hebben heel wat lidstaten maatregelen genomen (of overwegen ze die) om hun nationale transportmarkten te beschermen:

- België verbiedt dat de volledige wekelijkse rustperiode (45 uur) in de cabine van de vrachtwagen genomen wordt. Een gangbare praktijk bij bedrijven of dochterondernemingen in Oost-Europa.
- Frankrijk heeft dezelfde maatregel genomen, met boetes die als overdreven hoog ervaren worden.
- De Benelux-landen hebben in juni de Overeenkomst van Liège ondertekend om de gemeenschappelijke controles op het wegvervoer te versterken.
- Duitsland wil vanaf 1 januari 2015 het minimumloon (8,50 euro/uur) invoeren voor alle transportoperaties op zijn grondgebied.
- Andere landen zouden het Duitse voorbeeld kunnen volgen.

Al die maatregelen hebben waarschijnlijk tot gevolg dat de concurrentieverschillen, bijvoorbeeld tussen een vrachtwagen onder Belgische vlag en een vrachtwagen onder Roemeense vlag, zullen verminderen.

boîtes aux lettres doivent disparaître parce qu'elles faussent la concurrence.

Il arrive aussi que des filiales étrangères soient fermées. Soit parce que l'énergie qu'il faut y consacrer est sans commune mesure avec les économies réellement obtenues, soit parce que la réglementation locale devient plus contraignante. C'est actuellement le cas de la Pologne qui vient d'imposer une indemnité de 37 à 50 euros pour chaque nuit passée par le chauffeur dans sa cabine. Dans certains cas, cette indemnité double le coût mensuel que représente le chauffeur pour l'employeur.

A quelques exceptions près, ces délocalisations ont néanmoins permis de maintenir un ancrage économique fort en Belgique. Le risque de voir cet ancrage disparaître est pourtant réel. C'est que le handicap salarial est encore loin d'être résorbé, malgré les bonnes dispositions exprimées par le gouvernement Michel I. Les contrôles exercés en Belgique semblent aussi viser davantage les entreprises belges facilement identifiables que les camions anonymes qui franchissent les frontières. Et les clients des transporteurs ne sont pas rares à leur réclamer de nouvelles baisses de tarifs, en délocalisant cette fois leurs services généraux.

### **Soulagement en vue ?**

La situation pourrait cependant évoluer. Premièrement, la nouvelle Commissaire Européenne aux Transports (la Slovène Violeta Bulc) pourra difficilement se montrer aussi libérale que ne le fut son prédécesseur. Les premiers pas de la Commission Juncker témoignent d'ailleurs d'un plus grand souci d'harmonisation. Mais une libéralisation totale du marché du transport (suppression des restrictions pour le cabotage, libéralisation du transport national) causerait la perte certaine du transport routier belge.

Parallèlement, de nombreux états membres ont pris ou vont prendre des mesures pour protéger leurs marchés du transport national :

- La Belgique interdit la prise du repos hebdomadaire complet (45 heures) dans la cabine du camion. Cette pratique est courante dans les entreprises ou filiales installées en Europe de l'Est.
- La France a fait de même, avec des amendes jugées exagérées.
- Les pays du Benelux ont signé en juin le traité de Liège qui renforcera les contrôles communs sur le transport routier.
- L'Allemagne veut imposer dès le 1er janvier 2015 le paiement du salaire minimum (8,50 EUR/h) pour toutes les opérations de transport effectuées sur son territoire.
- D'autres pays pourraient suivre l'exemple de l'Allemagne.

L'ensemble de ces mesures auront probablement pour effet de réduire les différences de compétitivité entre un camion opérant aux conditions belges et un camion opérant aux conditions, par exemple, roumaines.

# “Wij willen de nabijheid van een **kwaliteitsservice** garanderen”

Jacky Moulineau, ondervoorzitter van Febiac en voorzitter van de Sectie ‘Bedrijfsvoertuigen’ is zich goed bewust van wat er in België op het spel staat op het gebied van verkoop en naverkoop van vrachtwagens. Hij schetst een aantal pistes om de competitiviteit in deze branche te behouden en te ontwikkelen.

## **Wat betekent de vrachtwagensector momenteel voor de Belgische economie?**

**JM:** Deze sector weegt zwaar door. Op industrieel vlak bijvoorbeeld zorgt de sector met Volvo Trucks in Gent, DAF Trucks in Westerlo en Van Hool in Lier reeds voor 9.000 rechtstreekse banen en daar moet je dan nog de vele gespecialiseerde carrosseriebedrijven bijtellen zoals LAG, Stas, Mol en Faymonville. Elke rechtstreekse baan levert naar schatting 4 onrechtstreekse banen op. Daarnaast leveren ook de officiële verkoop- en naverkoopnetten werk op voor meer dan 5.000 mensen en minstens evenveel bij de uitrustingsbedrijven ... De impact van de sector kan ook uitgedrukt worden in termen van kwaliteit. Onze invoerders, verdelers en garages hebben

« *Elke rechtstreekse baan levert 4 onrechtstreekse banen op.* »

een uitzonderlijke knowhow opgebouwd die wordt gebruikt in de service die wordt verleend aan Belgische vrachtwagen-fleets. Dat vertaalt zich in kwaliteitsdiagnoses en een interventiesnelheid en die troeven worden nog aangevuld met de nabijheid ten opzichte van de klanten.

## **De productiviteit garanderen**

### **Die nabijheid is dus een belangrijke troef?**

**JM:** Absoluut, want daardoor moeten de voertuigen minder kilometers afleggen om een officiële garage te vinden, terwijl hun immobilisatie tot een minimum herleid wordt. De winstmarges van de transporteurs zijn gekrompen en de geringste stilstand kan het verlies betekenen van wekenlang werk. De beste manier om immobilisatie te voorkomen en te beperken, is een beroep te doen op een kwaliteitsgarage dichtbij met competente, flexibele medewerkers. Het is aan ons om die na-

# « Nous voulons garantir la proximité d'un service de **haute qualité** »

Jacky Moulineau, vice-président de Febiac et président de la Section ‘Véhicules utilitaires’ est bien conscient des enjeux qui attendent la vente et l’après-vente de poids lourds en Belgique. Il esquisse quelques pistes pour maintenir et développer sa compétitivité.

## **Que représente aujourd’hui le secteur du poids lourd pour l’économie belge ?**

**JM :** Il pèse lourd. Sur le plan industriel, avec Volvo Trucks à Gand, DAF Trucks à Westerlo et Van Hool à Lier, il fournit déjà 9000 emplois directs, auxquels il faut encore ajouter de nombreux carrossiers spécialisés comme LAG, Stas, Mol ou Faymonville. On estime que chaque emploi direct génère 4 emplois indirects. Les réseaux de vente et d’après-vente officiels donnent également de l’emploi à plus de 5000 personnes, et il y a au moins autant d’emplois créés chez les équipementiers...

L’impact de ce secteur se mesure aussi en termes de qualité. Nos importateurs, nos distributeurs, nos garages accumulent

« *Chaque emploi direct génère 4 emplois indirects.* »

un savoir-faire exceptionnel qu’ils mettent au service des flottes belges de poids lourds. Cela se traduit par une qualité de diagnostic et une rapidité d’intervention qui sont encore optimisés par la grande proximité qu’ils ont avec les clients.

## **Garantir la productivité**

### **Cette proximité est-elle un atout majeur ?**

**JM :** Absolument. Les véhicules doivent parcourir moins de kilomètres pour trouver un garage officiel et les durées d’immobilisation sont réduites au minimum. Les marges bénéficiaires des transporteurs se sont contractées, et la moindre immobilisation peut faire perdre le bénéfice de semaines entières de travail. Le meilleur moyen d’éviter et de limiter ces immobilisations, c’est de recourir à un garage de qualité, près de chez soi, compétent et flexible. A nous de défendre cette proximité et cette qualité de service.

bijheid en die servicekwaliteit te blijven verdedigen.

**De vrachtwagentechniek evolueert voortdurend. Hoe slaagt u erin om ervoor te zorgen dat de technici kunnen blijven volgen?**

**JM:** Wij investeren fors in bijscholing via de 'Advanced Automotive Management'-cursussen. Die bestaan nu al 14 jaar en zijn speciaal bestemd voor garagehouders, de herscholing van leraars in het beroepsonderwijs, in e-learningmodules enz.

**Wat kan jongeren aansporen om in de toekomst te kiezen voor deze naverkoopberoepen?**

**« De invoering van ecocombi's door de Belgische Gewesten zou al een stap in de goede richting zijn! »**

**JM:** De beroepen in de naverkoop krijgen steeds meer te maken met hoogtechnologische voertuigen, onderdelen en toebehoren die de maatschappij zullen helpen om de boeiende uitdagingen van de verkeersveiligheid, de transitie op het gebied van energie en de connectiviteit aan te gaan.

**Maar om dat doel te bereiken, moeten we onze voertuigen in België houden!**

**JM:** Absoluut. Dat is cruciaal voor nieuwe voertuigen, maar vooral voor tweedehandsvoertuigen, die vaker in het atelier langs moeten.

**Welk soort steun heeft u nodig?**

**JM:** Wij moeten er in elk geval bij de overheid op aandringen om toekomstgerichte oplossingen en innovaties in de sector aan te moedigen. De invoering van ecocombi's door de Belgische Gewesten zou al een stap in de goede richting zijn!

**La technique des poids lourds évolue sans cesse. Comment faites-vous pour que les techniciens suivent ?**

**JM :** Nous investissons beaucoup dans l'apprentissage via les cours 'Advanced Automotive Management' qui existent depuis 14 ans et qui sont spécialement destinés aux gestionnaires de garages, dans le recyclage des professeurs de l'enseignement professionnel, dans des modules d'e-learning etc...

**Qu'est-ce qui poussera des jeunes de demain à opter pour ces métiers de l'après-vente ?**

**JM :** De plus en plus, les métiers de l'après-vente se penchent sur des véhicules, des pièces et des accessoires de très haut

**« L'introduction d'écocombis par les régions belges serait déjà un pas dans la bonne direction ! »**

contenu technologique. Ils vont aider la société à relever les défis passionnants de la sécurité routière, de la transition énergétique et de la connectivité.

**Mais pour cela, il faut conserver les véhicules en Belgique !**

**JM :** Absolument. C'est crucial pour les véhicules neufs, mais surtout pour les véhicules d'occasion, qui passent plus souvent à l'atelier.

**De quel type de soutien avez-vous besoin ?**

**JM :** Nous devons en tout cas pousser les autorités à encourager les solutions d'avenir et l'innovation dans le secteur. L'introduction d'écocombis par les régions belges serait déjà un pas dans la bonne direction !

130.700 vrachtwagens in België  
130.700 poids lourds en Belgique

België telt 130.700 actieve vrachtwagens, als volgt opgedeeld:

- 10.600 voertuigen tussen 3,5 en 6 ton MTM
- 39.400 voertuigen tussen 6 en 16 ton MTM
- 80.700 voertuigen met een MTM van meer dan 16 ton

La Belgique compte 130.700 poids lourds actifs. Ces véhicules se répartissent de la manière suivante :

- 10.600 véhicules entre 3,5 et 6 tonnes de MMA
- 39.400 véhicules entre 6 et 16 tonnes de MMA
- 80.700 véhicules d'une MMA supérieure à 16 tonnes

# “Het Belgische transport heeft nog een toekomst”

Philippe Degraef, directeur van Febetra, is een nuchter man: de gloriedagen waarin in België ingeschreven vrachtwagens de Europese wegen veroverden, zijn verleden tijd. Maar er blijft een grote activiteit te ontwikkelen en te koesteren in België en in niches met een grote toegevoegde waarde.

## Waarom verloor het Belgische wegtransport een stuk van zijn uitstraling?

**Ph. D.:** De drie opeenvolgende uitbreidingsgolven van de Europese Unie hebben het concurrentiële landschap in het transport compleet hertekend. Daar hebben vooral de opdrachtgevers van geprofiteerd, dankzij transportprijzen die bedrijven met Belgische chauffeurs onmogelijk kunnen volgen. In het internationaal transport kost een Belgische chauffeur het bedrijf gemiddeld tussen 5.200 en 5.600 euro per maand, meer dan dubbel zoveel in vergelijking met een Slowaakse chauffeur. Voeg daarbij de gevolgen van de crisis, die de opdrachtgevers er meer dan ooit toe noopten lage prijzen boven kwaliteit te verkiezen en het goedkoopste transport zal nooit uit België vertrekken!

## Niet lijdzaam toeziен

### Toch zijn de Belgische ondernemingen niet bij de pakken blijven zitten...

**Ph. D.:** De wereld is veranderd sinds 2004. Bedrijven moesten zich aanpassen. Sommigen richtten een filiaal op in een ander Europees land om hun internationale groeikansen te vrijwaren, anderen startten nieuwe logistieke activiteiten op, terwijl

« Wie niets deed is van de kaart verdwenen of dreigt te verdwijnen. »

nog anderen zich weer toespitsten op niches waar de toegevoegde waarde het gebruik van Belgisch personeel nog rechtvaardigt. Maar wat vaststaat, is dat bedrijven die niets deden van de kaart zijn verdwenen of dreigen te verdwijnen.

### De toevlucht tot een buitenlands filiaal is op zich dus geen probleem?

**Ph. D.:** Nee, zolang alles maar 100% wettelijk is. Vaak is dit trouwens een goede manier om een Belgische verankering te behouden, want die zou zonder dit filiaal wellicht verdwijnen.

# “Le transport belge a encore de l'avenir”

Philippe Degraef, directeur de la Febetra, est un homme lucide : les jours glorieux où les camions immatriculés en Belgique conquéraient les routes européennes sont derrière nous. Mais il reste une activité importante à développer et à sauvegarder en Belgique et dans des niches à forte valeur ajoutée.

## Pourquoi le transport routier belge a-t-il perdu une partie de son rayonnement ?

**Ph.D. :** Les trois vagues successives d'élargissement de l'Union Européenne ont complètement modifié le paysage concurrentiel dans le transport. Ce sont surtout les donneurs d'ordres qui en ont profité, grâce à des prix de transport impossibles à suivre pour les sociétés qui emploient des chauffeurs belges. En transport international, un chauffeur belge coûte en moyenne entre 5.200 et 5.600 euros par mois à l'entreprise, plus que le double de ce que coûte un chauffeur slovaque. Ajoutons-y les conséquences de la crise, qui a poussé les donneurs d'ordre à privilégier plus que jamais le prix au détriment de la qualité. Et le transport le moins cher ne sera jamais réalisé à partir de la Belgique !

## Ne pas rester les bras croisés

### Les entreprises belges ne sont pourtant pas restées les bras croisés...

**Ph.D. :** Depuis 2004, le monde a changé, et les entreprises doivent s'adapter. Les unes ont fondé une filiale dans un autre pays d'Europe pour conserver une chance de se développer à l'international, d'autres ont créé de nouvelles activités dans la

« Celui qui n'a rien fait a disparu ou risque de disparaître. »

logistique et certaines se sont recentrées sur des niches où la valeur ajoutée justifie encore le recours à un personnel belge. Mais ce qui est certain, c'est que les entreprises qui n'ont rien fait ont disparu ou risquent de disparaître.

### Le recours à une filiale étrangère n'est donc pas un problème en soi ?

**Ph.D. :** Non, tant que tout est organisé de manière 100 % légale. C'est d'ailleurs souvent un bon moyen de maintenir un ancrage belge qui disparaîtrait peut-être sans cette filiale.



## Hoe ziet u de toekomst van de wegtransportberoepen in België?

**Ph. D.:** Zelfs als we over het geheel banen verliezen, kampen we paradoxaal genoeg ook met een tekort aan opgeleide chauffeurs. Een derde van de chauffeurs is ouder dan 50 jaar

**« Het Belgisch wegtransport heeft nog een toekomst op voorwaarde dat nationaal transport niet nog meer wordt vrijgemaakt. »**

en zal binnenkort moeten worden afgelost door de jonge generatie. Onze bedrijven zullen de komende jaren dus nog veel jonge chauffeurs aanwerven.

## Hoe maakt u ze warm voor het beroep?

**Ph. D.:** Enerzijds zijn de werkomsstandigheden verbeterd. Nog maar weinig Belgische chauffeurs zijn van zondagavond tot vrijdagavond van huis. De loonlasten moeten vooral verminderen, terwijl ook het 'nettoloon' van de chauffeurs verbetert. Ook hier kunnen we niet meer opboksen tegen de buurlanden. We moeten de transportsector over het algemeen 'meer sexy' maken.

## Het Belgisch wegtransport heeft dus nog een toekomst?

**Ph. D.:** Zeker. Maar wel op voorwaarde dat de nationale transportsector niet nog meer wordt vrijgemaakt via wetgevingen inzake cabotage.

## Comment voyez-vous l'avenir des métiers du transport routier en Belgique ?

**Ph. D. :** Paradoxalement, même si nous perdons globalement des emplois, nous souffrons en même temps d'une pénurie de chauffeurs qualifiés. Le tiers de la population de chauffeurs

**« Il y a encore un avenir pour le transport routier belge, à condition de ne pas libéraliser davantage le transport national. »**

a plus de 50 ans et devra bientôt être relayé par la jeune génération. Nos entreprises embaucheront donc encore beaucoup de jeunes chauffeurs dans les années à venir.

## Comment les attirer vers la profession ?

**Ph. D. :** D'une part, les conditions de travail se sont améliorées. Il y a peu de chauffeurs belges qui doivent encore partir du dimanche soir au vendredi soir. Mais il faudrait surtout réduire les charges salariales tout en améliorant le salaire 'net' des chauffeurs. Là, nous ne sommes même plus compétitifs par rapport aux pays voisins. Plus généralement, nous devons rendre le secteur du transport routier plus 'sexy'.

## Il y a donc encore un avenir pour le transport routier belge ?

**Ph. D. :** Certainement. Mais à condition de ne pas libéraliser davantage le secteur du transport national au travers des règlements sur le cabotage.

87.000 banen op het spel  
87.000 emplois en jeu

De ondernemingen uit de transportsector stelden 86.836 personen te werk (onder paritaire comités 140 en 226) in het 4e trimester van 2013 (bron: FSTL, RSZ).

Les entreprises du secteur transport employaient 86.836 personnes (ressortissant des commissions paritaires 140 et 226) au 4e trimestre 2013 (source : FSTL, ONSS).

# Frans Hendrickx combineert transport en logistiek

Frans Hendrickx, Transporteur van het Jaar in 2006, moest bepaalde activiteiten opgeven en de omvang van zijn vloot terugschroeven. Maar het bedrijf heeft zijn magazijnpark ook fors uitgebreid, zodat het nu een uniek, gecombineerd aanbod van transport en logistiek kan bieden.

"We zijn verplicht om niet-rendabele activiteiten stop te zetten, maar die beslissingen blijven moeilijk.", legt algemeen directeur Rocco Cannizzaro uit. "Gelukkig vonden we in 2013 ook nieuwe klanten dankzij ons gecombineerde aanbod van transport, opslag en logistieke diensten."

## 60.000 m<sup>2</sup> meer

Frans Hendrickx heeft de voorbije jaren enorm geïnvesteerd, in 60.000 m<sup>2</sup> nieuwe magazijnen die zijn totale park uitbreiden naar 140.000 m<sup>2</sup>. Bovendien zijn die magazijnen steeds meer gespecialiseerd, legt Cannizzaro uit: "We hebben food, non-food, dranken en opslagplaatsen voor de far-

**« De combinatie van transport en opslagactiviteit is de geknipte formule. »**

maceutische sector. Dankzij die verscheidenheid kunnen we de pieken en dalen in alle sectoren opvangen. De combinatie van onze voertuigenactiviteit en onze opslagactiviteit is de geknipte formule. Tenzij je in een niche bent gespecialiseerd, is het zelfmoord om zuiver aan transport te blijven doen. Toen het moeilijk was, waren onze magazijnen onze reddingsboei."

Het bedrijf had het transport ook kunnen laten vallen om zich volledig op de logistiek toe te spitsen, maar deed dat niet. "We hebben er alles aan gedaan om onze Belgische chauffeurs aan het werk te houden.", legt Cannizzaro uit. Maar onze kracht is de combinatie van transport en logistiek. We kunnen samen met de klant nadenken en hem vernieuwende voorstellen doen. Omdat we onze eigen voertuigen ter plaatse hebben, kunnen we ze altijd vooraf

# Frans Hendrickx combineert transport et logistique

Frans Hendrickx, Transporteur de l'Année en 2006, a dû abandonner certaines activités et réduire la taille de sa flotte. mais l'entreprise a aussi bien développé son parc d'entrepôts, ce qui lui permet d'offrir aujourd'hui une offre combinée transport + logistique unique.

« Nous sommes obligés de laisser tomber les activités non rentables, mais ce sont toujours des décisions difficiles », commence le directeur général Rocco Cannizzaro. « Heureusement, depuis 2013, nous avons aussi trouvé de nouveaux clients grâce à la combinaison que nous pouvons offrir entre du transport, du stockage et des services logistiques. »

## 60.000 m<sup>2</sup> de plus

Frans Hendrickx a en effet beaucoup investi ces dernières années : 60.000 m<sup>2</sup> de nouveaux entrepôts qui portent son parc total à 140.000 m<sup>2</sup>. Des entrepôts de plus en plus spécialisés, comme l'explique Cannizzaro : « Il y a du food, du non-food,

**« La combinaison entre le transport et l'activité de stockage, c'est la bonne formule. »**

des boissons et des entrepôts pour le secteur pharmaceutique. C'est cette diversité qui nous permet d'absorber les pics et les creux qui se présentent dans tous les secteurs. Et la combinaison entre l'activité de nos véhicules et celle de nos entrepôts est vraiment la bonne formule. A moins d'être spécialisé dans une niche, c'est du suicide que de continuer à faire du transport pur sang. Durant la période difficile, ce sont vraiment nos entrepôts qui ont constitué notre bouée de sauvetage. »

L'entreprise aurait aussi pu laisser tomber le transport et se concentrer sur la logistique, mais elle n'en a rien fait. « Nous avons toujours fait le maximum pour conserver l'emploi de nos chauffeurs belges, explique Cannizzaro. Mais c'est la combinaison entre transport et logistique qui fait notre force. Ainsi, nous pouvons réfléchir avec le client et lui remettre des

laden om zo weinig mogelijk tijd te verliezen. Als we alleen opslag zouden aanbieden, zouden we klanten verliezen.”

Net als het transport pur sang moet ook opslag opboksen tegen zware concurrentie. Frans Hendrickx investeert dus het meest in diensten met een toegevoegde waarde. Hij heeft ook een solide IT-architectuur, wat niet iedereen zich kan veroorloven. De ideale klant is dus het bedrijf dat zich

« We hebben er alles aan gedaan om onze Belgische chauffeurs aan het werk te houden. »

wil concentreren op zijn productie en verkoop en dat de hele logistieke organisatie aan een specialist wil overlaten. Volgens Rocco Cannizzaro is dat een groeiend fenomeen. “Mijn droom”, besluit hij, “is dat de werkgever minder moet uitgeven, dat de werknemer meer verdient en dat ze beiden de consumptiemaatschappij draaiend houden. Dan zijn we op een dag niet verplicht om te emigreren...”

propositions innovantes. Le fait d'avoir nos propres véhicules sur place nous permet par exemple de toujours précharger les véhicules pour perdre le moins de temps possible. Nous perdrons des clients si nous ne proposons que du stockage. »

Comme le transport pur, le stockage est soumis à forte concurrence. C'est donc dans les services à valeur ajoutée que Frans Hendrickx se développe le plus. Avec une solide archi-

« Nous avons toujours fait le maximum pour conserver l'emploi de nos chauffeurs belges. »

tecture IT en support, ce que n'importe qui ne peut pas se permettre d'offrir. Le client idéal est donc l'entreprise qui veut se concentrer sur sa production et sa commercialisation et laisser toute l'organisation logistique aux mains d'un spécialiste. Heureusement, selon Rocco Cannizzaro, il s'agit d'un phénomène en progression. « Mon rêve, termine-t-il, ce serait que l'employeur doive dépenser moins, que l'employé gagne plus et que tous deux puissent faire tourner la société de consommation. Pour que nous ne soyons pas obligés d'émigrer un jour... »

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

“We zijn de klok rond beschikbaar, als Belgisch bedrijf zijn we flexibeler.”

“De kwaliteit van ons personeel maakt het verschil.”

“We zoeken samen met de klant naar win-winoplossingen.”

“We volgen alle wetten en regels en garanderen een sterke beveiliging.”

“We zijn vindingrijk. Daar waar anderen stoppen, gaan wij verder.”

« Nous sommes disponibles 7 jours sur 7 et 24 h sur 24 et plus flexibles en tant qu'entreprise belge. »

« C'est la qualité de notre personnel qui fait la différence. »

« Nous cherchons des solutions 'win-win' en réfléchissant avec le client. »

« Nous respectons tous les règlements et garantissons un haut niveau de sécurité. »

« Nous sommes inventifs. Là où les autres s'arrêtent, nous persévérons. »

### Frans Hendrickx in het kort Frans Hendrickx en bref

- **Niche:** logistiek
- **Personnel:** 190 personen
- **Vloot:** 125 voertuigen

- **Niche :** logistique
- **Personnel :** 190 personnes
- **Flotte :** 125 véhicules

# Trafuco combineert groei en lokale verankering

Trafuco (Schelle) heeft zich gespecialiseerd in het vervoer van gevaarlijke producten. Dat is echter maar een van de redenen waarom het bedrijf erin geslaagd is een gestage groei te combineren met een voor 100% Belgische verankering. De uitgesproken visie van directeur Marc van den Broeck speelt daar ook een grote rol bij.

Trafuco omschrijft zich graag als een atypische transporteur. Het bedrijf uit Schelle heeft zich altijd van de andere transporteurs willen onderscheiden. "Veeleer dan een specialiteit te kiezen en dan op zoek te gaan naar klanten die daar belangstelling voor hebben, vertrekken we vanuit de klanten en hun behoeften. Wij willen hun een dienstenpakket en een volledige logistieke oplossing aanbieden. De meeste van onze klanten maken gebruik van drie of vier van onze diensten: transport van oliën en chemische producten, ophalen en vervoeren van afval, olieleveringen aan schepen, transport met

**« De meeste van onze klanten maken gebruik van drie of vier van onze diensten. »**

opleggers, of nog containervervoer in de haven. Dat maakt onze kracht uit: in Frankrijk en de Benelux zijn we het enige bedrijf dat al die diensten aanbiedt.", legt Marc Van den Broeck uit.

De formule werkt. Trafuco is gegroeid en wil nog groeien. Marc Van den Broeck is op zoek naar bedrijven die hij kan overnemen en die nieuwe vormen van synergie bieden. Hij wil ook het containervervoer in de haven ontwikkelen. Een activiteit die moeilijk rendabel te maken is, maar die goed past in de logica van de 'one-stop-shopping': Trafuco wil zijn industriële klanten een volledige dienstverlening aanbieden.

## 100% Belgisch

Op een handelskantoor in Frankrijk na heeft Trafuco geen dochteronderneming in het buitenland. Het bedrijf werkt haast nooit met zelfstandige chauffeurs. "Voor mij is veiligheid altijd belangrijk geweest!", vertelt Marc Van den Broeck in dat verband. "We respecteren alle regels. Ook op het vlak

# Trafuco combineert croissance et ancrage local

Trafuco (Schelle) s'est spécialisé dans le transport de produits dangereux. Mais ce n'est qu'une des raisons qui explique qu'elle ait réussi à combiner une croissance soutenue avec un ancrage 100 % belge. Les fortes convictions de son patron Marc van den Broeck y sont aussi pour beaucoup.

Trafuco aime à se décrire comme un transporteur atypique. La société de Schelle a toujours voulu se démarquer des autres transporteurs. « Plutôt que de nous choisir une spécialité et de chercher des clients qui s'y intéressent, nous partons des clients et de leurs besoins. Pour nous, il s'agit de leur fournir une gamme de services, une solution logistique complète. La plupart de nos clients utilisent trois ou quatre de nos services : transport d'huiles, de produits chimiques, collecte et transport de déchets, livraison d'huile aux bateaux, ou encore le transport par semi-remorques bâchées ou la traction

**« La plupart de nos clients utilisent trois ou quatre de nos services. »**

de conteneurs dans le port. C'est cela notre force : en France et au Benelux, nous sommes les seuls à proposer tout cet éventail de services. », explique Marc Van den Broeck.

La recette fonctionne. Trafuco a grandi et veut grandir encore. Marc Van den Broeck est à la recherche de sociétés à acquérir qui apporteraient de nouvelles synergies, et il veut aussi développer la traction de conteneurs dans le port. Une activité a priori difficile à rentabiliser mais qui s'inscrit bien dans la logique 'one-stop-shopping' : Trafuco veut fournir un service complet à ses clients industriels.

## 100 % belge

A l'exception d'un bureau commercial en France, Trafuco ne possède pas de filiale à l'étranger et ne travaille quasiment jamais avec des tractionnaires. « J'ai toujours joué sur la sécurité, explique à ce sujet Marc Van den Broeck. Nous respectons toutes les règles, en matière de cabotage aussi. Cela fait partie de la qualité de service que nous vendons aux clients. »

van cabotage. Dat maakt deel uit van de kwaliteit van de diensten die we de klanten verkopen.”

Om die verankeringen in stand te houden, zijn er echter chauffeurs nodig. Bekijken we de gemiddelde leeftijd van het

« Trafuco vermenigvuldigt zijn initiatieven op de jobmarkt. »

huidige chauffeursbestand, dan moeten we de instroom van nieuwe chauffeurs absoluut versnellen. Ook op dat vlak geeft Trafuco het voorbeeld: in 1999 al had het bedrijf zijn eigen opleidingscentrum opgericht, terwijl het ook zijn initiatieven op de jobmarkt vermenigvuldigt. En het bedrijf voegt de daad bij het woord: alleen al in 2014 heeft Trafuco tien mensen aangeworven.

Mais pour maintenir cet ancrage, il faut trouver des chauffeurs. Vu l'âge moyen de la population actuelle des chauffeurs routiers, il faut absolument accélérer l'afflux de nouveaux chauffeurs. Là aussi, Trafuco donne l'exemple en créant son propre organisme de formation en 1999 et en multipliant les

« Trafuco multiplie les initiatives sur le marché de l'emploi. »

initiatives sur le marché de l'emploi. Et l'entreprise joint le geste à la parole, puisqu'elle a encore engagé dix personnes sur la seule année 2014.

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

“We doen nooit iets zoals de anderen, we zijn echte specialisten.”

“We gaan altijd uit van de klanten en hun behoeften.”

“Trafuco biedt een waaier van volledige en complementaire diensten aan in een ‘one-stop-shopping’ logica en dat maakt ons uniek.”

“We hechten veel belang aan de opleiding en aan de deskundigheid van het personeel om kwaliteitsdiensten te leveren.”

“Zonder filialen in het buitenland te hebben, hebben we niet de nadelen van een delokalisatie – taal- en terreinkennis.”

« Nous ne faisons jamais comme les autres, nous sommes de vrais spécialistes. »

« Nous partons toujours des clients et de leurs besoins. »

« Trafuco propose un éventail de services complets et complémentaires dans une perspective ‘one-stop-shopping’, ce qui nous rend uniques. »

« Nous accordons une grande importance à la formation et à la compétence du personnel pour fournir un service de qualité. »

« N'ayant pas de filiales à l'étranger, nous n'avons pas les inconvénients d'une délocalisation – connaissance des langues, du terrain. »

### Trafuco in het kort Trafuco en bref

- **Niche:** transport van oliën en chemische producten, afvalophalen en vervoeren, olieleveringen aan schepen, containervervoer
- **Personnel:** 200 medewerkers, onder wie 170 chauffeurs
- **Vloot:** 170 voertuigen

- **Niche :** transport d'huiles et de produits chimiques, collecte et transport de déchets, livraison d'huile aux bateaux, traction de conteneurs
- **Personnel :** 200 personnes, dont 170 chauffeurs
- **Flotte :** 170 véhicules

# Van de Pol kiest voor ‘kwaliteit boven kwantiteit’

Een bedrijf dat alleen maar met chauffeurs onder Belgisch contract werkt en daar een grote troef voor zijn commercieel beleid van maakt, dat is wat

Transport Van de Pol doet. “Onze specialiteit is immers kwaliteit,” zegt Bart Van de Pol, directeur van het gelijknamige transportbedrijf.

“We werken alleen maar met chauffeurs onder Belgisch contract en dat is een zeer bewuste keuze, want zo kunnen wij het verschil maken in kwaliteit van de dienstverlening en in effectiviteit. Wij doen immers niet mee aan de prijzenstag. Liever minder werk dat opbrengt dan veel werk waar je niets aan overhoudt. Onze motto is dan ook ‘kwaliteit boven kwantiteit’. Hierdoor kunnen wij het hoofd bieden aan de groeiende concurrentie,” aldus Van de Pol.

“Dankzij het feit dat wij enkel met Belgische chauffeurs werken, kunnen wij met hen een langetermijn relatie opbouwen.

**« Liever minder werk dat opbrengt dan veel werk waar je niets aan overhoudt. »**

Dit betekent dat wij zo veel mogelijk dezelfde chauffeurs naar dezelfde verladers kunnen sturen. En dan speelt niet alleen de taal mee, maar ook de communicatie, die beter verloopt. Alles is sneller geregeld, de chauffeurs kennen de procedures door en door, of zelfs de gevoeligheden.”

Transport Van de Pol, met zetel in Ravels bij Turnhout, is niet echt gespecialiseerd in één domein, maar heeft integendeel zeer verscheiden activiteiten: het bedrijf doet zowel vervoer per huiftrailer en per koelwagen, als containertransport. “Voor de klant heeft dat als voordeel dat wij de chauffeur kunnen inzetten in het gebied dat hem het beste ligt. En voor het bedrijf is deze verscheidenheid ook een troef: de activiteiten kunnen het hele jaar door beter in de tijd gespreid worden. De pieken en de dalen in de verschillende sectoren vallen niet samen.”

Transport Van de Pol rijdt hoofdzakelijk in België, Nederland, Duitsland, Luxemburg, Frankrijk en Zwitserland. De klanten zijn zowel Belgische bedrijven als buitenlandse.

# Van de Pol préfère ‘la qualité à la quantité’

Transport Van de Pol travaille avec des chauffeurs sous contrat belge et a fait de cette particularité un immense atout commercial. “La qualité, voilà notre spécialité !”, affirme Bart Van de Pol, directeur de la société de transport du même nom.

« Nous travaillons exclusivement avec des chauffeurs sous contrat belge. C'est un choix très réfléchi, qui nous permet de faire la différence en termes de qualité de service et d'efficacité. Nous ne participons pas à la guerre des prix : nous préférons avoir des missions moins nombreuses mais rentables qu'être débordés et bâcler le travail. Ici, 'la qualité passe avant la quantité'. C'est aussi ce qui nous permet de tenir tête à la concurrence grandissante », poursuit Bart Van de Pol.

« Comme nous travaillons uniquement avec des chauffeurs belges, nous bâtissons avec eux des relations à long terme.

**« Plutôt des missions moins nombreuses, mais rentables, que le contraire. »**

Dans la mesure du possible, nous envoyons donc les mêmes chauffeurs chez les mêmes clients. La langue est bien sûr un élément essentiel, comme le fait que la communication est nettement meilleure. Tout se règle beaucoup plus vite, les chauffeurs connaissent les procédures à fond et même une foule de petites choses essentielles aux yeux du client. »

L'entreprise Transport Van de Pol, dont le siège se trouve à Ravels près de Turnhout, n'est pas vraiment spécialisée dans un domaine : elle assure aussi bien des transports en semis bâchées ou en camions frigorifiques que par conteneurs. « L'avantage pour le client, c'est que nous pouvons affecter les missions aux chauffeurs qui les maîtrisent le mieux. Cette diversité est aussi un atout pour notre entreprise : elle assure un meilleur étalement des activités tout au long de l'année, puisque les pics et les creux d'activité des différents secteurs ne tombent pas en même temps.»

Een ander aspect dat in het beleid van het bedrijf meespeelt, zijn de logistieke diensten. Het beschikt over drie warehouses (waarvan een temperatuurgecontroleerde) met een totale oppervlakte van 22.000 m<sup>2</sup>. In deze –kraaknette- installaties wordt niet alleen aan opslag gedaan, maar worden ook toevoegdewadediensten aangeboden. Ook op dit gebied is er geen uitgesproken specialisatie.

“Toch zeg ik dat wij een specialiteit hebben, en dat is kwaliteit. Een afspraak is een afspraak,” zegt Van de Pol.

**« Dankzij onze verscheidenheid kunnen de activiteiten het hele jaar door beter in de tijd gespreid worden. »**

Maar is dat voldoende om op te tornen tegen de concurrentie van bedrijven met chauffeurs uit lageloonlanden? “Ik werk liever met wat minder mensen en minder vrachtwagens, dan met veel voertuigen die noodgedwongen aan de gang worden gehouden met lage prijzen,” antwoordt Van de Pol.

Transport Van de Pol couvre principalement la Belgique, les Pays-Bas, l'Allemagne, le Luxembourg, la France et la Suisse, pour des entreprises belges et étrangères.

La stratégie de l'entreprise comprend également un volet logistique : elle dispose de trois entrepôts (dont un à température dirigée) d'une superficie totale de 22.000 m<sup>2</sup>. Des installations impeccables dédiées à l'entreposage, mais aussi à des services à valeur ajoutée. De nouveau, l'entreprise ne mise pas sur la spécialisation.

**« La diversité assure un meilleur étalement des activités tout au long de l'année. »**

« Je dis quand même que nous avons une spécialité : la qualité. Nous respectons toujours nos engagements », déclare Van de Pol.

Est-ce toutefois suffisant pour concurrencer des entreprises originaires de pays à bas salaires ? « Je préfère travailler avec moins de chauffeurs et moins de camions qu'avoir une très grosse flotte de véhicules, qu'il faut absolument faire rouler à bas prix », répond Bart Van de Pol.

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

“Met Belgische chauffeurs kunnen wij het verschil maken in kwaliteit van de dienstverlening en in effectiviteit.”

“Wij sturen zo veel mogelijk dezelfde chauffeurs naar dezelfde verladers.”

“Alles is sneller geregeld, de chauffeurs kennen de procedures door en door, en zelfs de gevoeligheden.”

“Wij hebben een specialiteit, en dat is kwaliteit.”

“Wij braderen de prijzen niet.”

“Nos chauffeurs belges nous permettent de faire la différence en termes de qualité de service et d'efficacité.”

“Si possible, nous envoyons toujours les mêmes chauffeurs aux mêmes clients.”

“Tout est réglé plus vite, les chauffeurs connaissent les procédures à fond, et même une foule de petites choses essentielles aux yeux du client.”

“Nous avons une spécialité : la qualité !”

“Nous ne bradons pas les prix.”

### Van de Pol in het kort Van de Pol en bref

- **Niche:** “kwaliteit”
- **Personnel:** 40 mensen
- **Vloot:** 26 trekkers, 50 opleggers (huif, koel en chassis)

- **Niche :** “la qualité”
- **Personnel :** 40 personnes
- **Flotte :** 26 tracteurs, 50 semi-remorques (bâchées, frigos et châssis)

# MB Transports, een nieuw elan dankzij goederenbehandeling

Het komt maar zelden voor dat een bedrijf zijn gebouwen uitbreidt, twee jaar nadat het erin getrokken is. Dat is nochtans het geval bij MB Transports, dat dankzij de specialisatie van zijn rollend materieel toegevoegde waarde creëert.

“Tien jaar geleden besliste ik om mijn vloot van 17 tot 10 voertuigen te herleiden. In die periode voerde ik nog enkele internationale transporten uit naar Italië en Tsjechië. Ik werkte ook voor de distributiesector en als onderaannemer. Ik heb echter alles laten vallen wat niet rendabel was.”, legt Michel Bronlet uit. Vandaag heeft hij 40 medewerkers in dienst en 10 uitzendkrachten, heeft hij net de vestiging in Liège van een collega overgenomen en moet hij zijn site in Thimister-Clermont uitbreiden.

## Specialisatie als troef

“Wat voor ons fundamenteel veranderde, was de overstap van het idee dat je veel moet rijden om geld te verdienen, naar een werkwijze waarin we per uur betaald worden en niet meer volgens een forfait of per kilometer.”, gaat Michel Bronlet voort. Vanaf 2009 begon hij echt in heel specifiek materiaal te investeren, te beginnen met ingebouwde heftrucks en kranen. Het

**« We worden nu per uur betaald, niet meer per kilometer. »**

voorlopige einde daarvan is de overname van de activiteiten en het voertuigpark van de tak van Michielsens in Liège, die in 2014 afgerond is.

Voor die stap richtte hij MB Manutention op en kreeg hij het vertrouwen van de banken zodat hij in één keer 2,4 miljoen euro kon investeren. Het kranenpark dat hij van Michielsens overgenomen heeft, breidde hij uit met drie nieuwe exemplaren. Het resultaat is dat er in zijn voertuigpark nauwelijks twee vergelijkbare voertuigen zijn. Elke investering draagt er toe bij om het aanbod aan diensten uit te breiden, gaande van de fijne goederenbehandeling tot het heffen van grote lasten.

# MB Transports s'est relancé par la manutention

Une société qui construit une extension de ses bâtiments deux ans après avoir emménagé, ce n'est pas courant. C'est pourtant le cas chez MB Transports, où la valeur ajoutée naît de la spécialisation du matériel roulant.

« Il y a dix ans, j'ai décidé de réduire la taille de ma flotte de 17 à 10 véhicules. A l'époque, je faisais encore un peu de transport international vers l'Italie et la Tchéquie, de la distribution et de la traction, mais j'ai laissé tomber tout ce qui n'était pas assez rentable. », explique Michel Bronlet. Il emploie aujourd'hui 40 personnes et 10 intérimaires, vient de racheter la branche liégeoise d'un confrère et doit agrandir son site de Thimister-Clermont.

## L'atout spécialisation

« Ce qui a fondamentalement changé pour nous, c'est de passer d'un monde où on pense qu'il faut beaucoup rouler pour gagner de l'argent à un autre où nous sommes payés à l'heure, et plus au forfait ou au kilomètre », poursuit Michel Bronlet. C'est véritablement en 2009 qu'il a commencé à investir dans du matériel de plus en plus spécifique, commençant par des chariots élévateurs embarqués et des grues

**« Nous sommes passés à un monde où nous sommes payés à l'heure, plus au kilomètre. »**

pour racheter en 2014 les activités et le parc de la branche liégeoise de Michielsens.

Il fonde pour ce faire MB Manutention et reçoit la confiance des banques pour investir 2,4 millions d'euros en une fois. Trois nouvelles grues viennent rejoindre celle qu'il vient de racheter à Michielsens, et aujourd'hui, il n'y a pratiquement pas deux véhicules semblables dans son parc. Chaque investissement contribue à élargir la palette de services, que ce soit en levage ou en manutention fine.

De andere succesfactor was de verhuizing naar de industriezone Les Plénesses in Thimister-Clermont: "We hebben nu een veel grotere zichtbaarheid en de klanten komen ons uit eigen beweging opzoeken. Alles bij elkaar heb ik niet hard moet prospecteren om nieuwe klanten te vinden.", merkt Michel Bronlet op. Om zijn groei een stevige basis mee te geven, heeft hij zich met deskundige kaderleden omringd en heeft hij de motivatie van zijn personeel verstevigd. Een van de nieuwste klanten in het bestand is er gekomen doordat Michel Bronlet in het midden van de nacht de telefoon opnam en er de volgende ochtend om zes uur al een chauffeur ter plaatse was.

« Mijn nieuwste klant kwam omdat ik in het midden van de nacht de telefoon opnam. »

Het verhaal van MB Transports is echter ook het verhaal van talrijke familiebedrijven waar de bedrijfsleider-eigenaar 27 jaar lang geen dividend opgenomen heeft. Alle winsten worden telkens weer in de zaak geïnvesteerd, wat tot de stabiliteit van het bedrijf bijdraagt.

L'autre facteur de ce succès, c'est le déménagement vers le zoning des Plénesses à Thimister-Clermont : « Nous avons acquis une visibilité beaucoup plus grande, et des clients sont venus nous trouver d'eux-mêmes. Tous comptes faits, je n'ai pas dû démarcher beaucoup de nouveaux clients », constate Michel Bronlet. Pour assurer sa croissance sur des bases solides, il a su s'entourer de cadres compétents et développer la motivation de son personnel. Un de ses nouveaux clients les plus récents, il l'a gagné parce qu'il a répondu à un coup de fil en pleine nuit et qu'un chauffeur était déjà sur place à six heures du matin.

« J'ai gagné mon plus récent client parce que je lui ai répondu au téléphone en pleine nuit. »

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

"We bieden een volledige dienstverlening aan, met transport, kraanwerk en goederenbehandeling."

"Ik ben goed omringd door kaderleden die zich voor het bedrijfsproject inzetten, en kan op gemotiveerde werknemers rekenen."

"We reageren heel snel wat ons in staat stelt om de beste termijnen aan te bieden."

"De verhuizing heeft ons dichter bij onze klanten gebracht."

"We beschikken over specifiek materiaal dat andere bedrijven niet hebben."

« Nous proposons un service complet, avec le transport, le levage et la manutention. »

« Je suis très bien entouré, avec des cadres qui se battent pour le projet de l'entreprise et un personnel motivé. »

« Nous sommes très réactifs, ce qui nous permet d'offrir de meilleurs délais. »

« Le déménagement nous a rapprochés de nos clients. »

« Nous avons un matériel spécifique que les autres n'ont pas. »

### MB Transports in het kort MB Transports en bref

- **Niche:** kraanwerk en goederenbehandeling
- **Personnel:** 40 medewerkers
- **Vloot:** 24 vrachtwagens en 4 kranen

- **Niche :** levage et manutention
- **Personnel :** 40 personnes
- **Flotte :** 24 poids lourds et 4 grues

# TDL Group groeit met 20 % per jaar

Een omzetgroei van 15 à 20% per jaar neerzetten én een Belgisch bedrijf met Belgische chauffeurs blijven, het is mogelijk.

Dat bewijst TDL Group uit Houthalen. "Flexibiliteit en 'dedicated' diensten staan borg voor een optimale klantenbinding ", zegt commercieel directeur Kristof Van Lommel.

"Er spelen verschillende factoren een rol om als Belgisch vervoerbedrijf succesvol te zijn bij een Belgische verlader. Maar de flexibiliteit is waarschijnlijk de belangrijkste," legt hij uit.

"Die kunnen we aanbieden dankzij het feit dat wij een eigen distributienetwerk hebben en een zeer verscheiden vloot met vaak 'multitemp'-voertuigen: trekkers/opleggers, bakwagens en bestelwagens. Zo kunnen we ook naleveringen verzorgen, bijv. tijdens de kerstperiode of wanneer een product bij een retailer vlotter verkoopt dan voorzien."

Een tweede argument is volgens hem het feit dat de groep alleen lokale chauffeurs in dienst heeft, die minstens een van de drie landstalen kennen. "Dat is essentieel wanneer men een betere interactie met de klant nastreeft. Zij kunnen beter reageren wanneer die een bepaalde vraag heeft, zoals een 'backhauling' doen," aldus Van Lommel.

**« Talenkennis is essentieel wanneer men een betere interactie met de klant nastreeft. »**

"De lokale chauffeur heeft een meerkost, maar de service is beter: hij wordt voor de klant een verlengde van zijn eigen organisatie. Door de klantenbinding verdient die kost zich terug. En dat onze dienstverlening wordt geapprecieerd, vertaalt zich in onze omzet, die per jaar 15 à 20% stijgt."

Ook blijven investeren is de boodschap. Van Lommel: "Wij doen dat onder andere in ICT. Intern zorgen die investeringen voor een administratieve vereenvoudiging. En ze komen ook de klant ten goede: heeft hij bepaalde gegevens nodig, kan hij die op de site vinden en gewoon afhalen."

# TDL Group : 20 % de croissance annuelle

Une entreprise belge qui emploie des chauffeurs belges et dont le chiffre d'affaires augmente chaque année de 15 à 20 % ? Oui, c'est possible. TDL Group en est la preuve. « Pour fidéliser nos clients, nous comptons sur la flexibilité et les services 'dédiés' », explique Kristof Van Lommel, directeur commercial de cette entreprise de Houthalen.

« Plusieurs facteurs conditionnent le succès d'une entreprise de transport belge dans le transbordement, mais le premier est sans doute la flexibilité », précise-t-il.

« Notre flexibilité repose sur un réseau de distribution propre et sur une flotte très diversifiée de véhicules, souvent 'multi-températures' : tracteurs/semi-remorques, camions et camionnettes. Cela nous permet aussi d'assurer les livraisons complémentaires, pendant les fêtes par exemple ou quand un détaillant écoule un produit plus vite que prévu. »

Pour notre interlocuteur, le fait que le groupe emploie uniquement des chauffeurs locaux, qui connaissent au moins une des trois langues nationales, est un deuxième facteur de réussite. « C'est indispensable pour la qualité du contact avec le client. Si celui-ci a une demande spécifique, un 'backhauling' par exemple, le chauffeur peut y répondre directement », explique Van Lommel.

**« La maîtrise des langues est essentielle quand vous voulez un contact de qualité avec le client. »**

« Un chauffeur local coûte plus cher, mais offre un meilleur service : il est, aux yeux du client, le prolongement de l'entreprise. Le surcoût est donc compensé par la fidélité du client. Notre chiffre d'affaires augmente de 15 à 20 % par an, preuve s'il en faut que notre service est apprécié. »

Il est également crucial d'investir sans relâche. « Entre autres dans l'ICT, poursuit Van Lommel. Au niveau interne, ces investissements favorisent la simplification administrative. Le client en profite aussi : s'il a besoin de certaines données, elles sont à sa disposition sur le site. »

Tevens is er de meerwaarde van de logistieke diensten. "TDL biedt niet alleen transport en warehousing aan, maar ook 'co-packing'. Dat gebeurt intern, daar waar veel concurrenten hiervoor een beschutte werkplaats gebruiken. Voor onze klant een serieuze meerwaarde, want wij zijn zo in staat om 'à la minute' te reageren."

Ook de diversificatie die TDL Group heeft doorgevoerd speelt mee. De groep noemt zich een 'meervoudig nichespecialist': naast de koellogistiek (TDL Fresh Logistics en Pharma Logis-

tics) is hij actief in de distributie voor de bouw (TDL Building Logistics); in de logistiek op maat (TDL Dedicated Logistics); en in de koerierdiensten – ook geconditioneerd – voor zeer dringende leveringen (Coldway Express).

"Deze diversificatie maakt onze groep minder kwetsbaar wanneer zich in een van de sectoren een daling van de vraag voordoet. De andere afdelingen houden de groep dan in evenwicht, aldus Van Lommel.

Il faut aussi pointer la valeur ajoutée des services logistiques. « Parallèlement au transport et à l'entreposage, TDL fait aussi du 'co-packing'. Nous nous chargeons de ces opérations, contrairement à nombre de concurrents qui font appel aux ateliers protégés. La valeur ajoutée pour le client est réelle, car nous sommes en mesure de réagir à la minute. »

La diversification menée par TDL Group n'est pas moins déterminante. Le groupe se considère comme un 'spécialiste multi-niches' : outre la logistique du froid (TDL Fresh Logistics

« We zijn altijd in staat om 'à la minute' te reageren. »

« Nous sommes toujours capables de réagir à la minute. »

et Pharma Logistics), il opère dans la distribution pour le bâtiment (TDL Building Logistics), la logistique sur mesure (TDL Dedicated Logistics) et les services de courrier (avec conditionnement) pour les livraisons très urgentes (Coldway Express).

« La diversification rend le groupe moins vulnérable : quand la demande baisse dans un secteur, les autres lui permettent de rester en équilibre », conclut Van Lommel.

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

"Wij bieden flexibiliteit dankzij een eigen distributienetwerk en een gevarieerde vloot."

"Wij zijn in staat om 'à la minute' te reageren."

"Ook blijven investeren is de boodschap. Wij doen dat onder andere in ICT."

"Diversificatie maakt ons minder kwetsbaar wanneer zich in een van de sectoren een daling van de vraag voordoet."

"De service is beter met lokale chauffeurs."

« Notre flexibilité s'appuie sur un réseau de distribution propre et une flotte variée. »

« Nous sommes en mesure de réagir à la minute. »

« Investir sans relâche est un autre impératif. Notamment dans l'ICT. »

« La diversification nous rend moins vulnérables lorsque la demande baisse dans un secteur. »

« Avec des chauffeurs locaux, le service est meilleur. »

### TDL Group in het kort TDL Group en bref

- **Niche:** verslogistiek, farma, bouwlogistiek, dedicated diensten en koerier.
- **Personnel:** 590 mensen
- **Vloot:** 390 trekkers, 650 opleggers, 50 bakwagens en 20 bestelwagens

- **Niche :** logistique du froid, pharmacie, logistique du bâtiment, services dédiés et courrier.
- **Personnel :** 590 collaborateurs
- **Flotte :** 390 tracteurs, 650 semi-remorques, 50 camions à benne et 20 camionnettes

# Gielen:

“Afval vraagt veel meer kennis dan men vermoedt.”

Afval bestaat niet, het is een grondstof. Dit is meer dan een slogan. En dus vraagt het veel meer kennis dan men zou vermoeden om het te transporteren en te behandelen. Bij Gielen Recyclage doet men dat hoofdzakelijk met Belgische chauffeurs, maar ook met buitenlandse chauffeurs... met een Belgisch statuut.

Gielen uit Genk is gespecialiseerd in containertransport van losgestorte goederen, meestal afval. Het bedrijf is tevens actief in de recyclage en de containerverhuur (afzet- en rolcontainers voor bedrijfsafval, particulier bouw- of sloopwerk, veegvuil, glas of ander specifiek afval).

De transportactiviteit concentreert zich hoofdzakelijk in België en de buurlanden. “Dat zijn hoofdzakelijk dagritten en die voeren we uit met Belgische chauffeurs. Maar we doen ook transporten van en naar verdere bestemmingen, zoals het oosten van Duitsland, Polen, Zwitserland of Tsjechië. Voor die opdrachten, waarbij er 's nachts moet worden gereden, gebruiken wij buitenlandse chauffeurs, maar die met een Belgisch statuut werken”, vertelt Philip Gielen, directeur van Gielen Recyclage.

**« Die stoffen hebben een specifieke kennis en behandeling nodig. »**

# Gielen :

« La gestion des déchets exige une solide dose d'expertise. »

Il n'y a pas de déchets, rien que des matières premières. Ce n'est pas qu'un slogan. Pour transporter et traiter les déchets, il faut posséder bien plus de connaissances qu'il n'y paraît. Gielen Recyclage fait surtout appel à des chauffeurs belges, mais aussi à des chauffeurs étrangers... avec un statut belge.

A Genk, Gielen se spécialise dans le transport de marchandises en vrac, généralement des déchets. L'activité couvre aussi le recyclage et la location de conteneurs (fixes ou roulants, pour les déchets d'exploitation, des travaux de construction ou de démolition des particuliers, de nettoyage, le verre et les autres déchets spécifiques).

Les opérations de transport sont concentrées en Belgique et dans les pays limitrophes. « Nous faisons surtout des trajets d'un jour, avec des chauffeurs belges. Mais il nous arrive aussi de gagner des destinations plus lointaines, comme l'est de l'Allemagne, la Pologne, la Suisse ou la Tchéquie. Pour ces

**« Ces matières nécessitent une connaissance et une manipulation spécifiques. »**

Hij gaat er prat op niet met een dochteronderneming in Centraal Europa te werken. Dat heeft o.a. te maken met de specialisatie van zijn onderneming. Afval is namelijk niet zomaar ‘afval’. Het zijn vaak stoffen die kunnen gerecycleerd worden en die een specifieke kennis en behandeling nodig hebben, zeker als het over gevaarlijke goederen gaat. Afval is tevens in toenemende mate een grondstof.

missions avec une nuit en déplacement, nous faisons appel à des chauffeurs étrangers, mais qui travaillent sous statut belge », explique Philip Gielen, directeur de Gielen Recyclage.

Il se dit fier de ne pas avoir de filiale en Europe centrale. Cela s'explique notamment par la spécialisation de l'entreprise. Il n'y a plus de ‘déchets’ à proprement parler : ce sont des matières souvent recyclables, dont le traitement nécessite des compétences spécifiques, surtout en présence de substances dangereuses. De plus en plus, les déchets sont une matière première.

"Zo rijden we bijvoorbeeld twee keer per maand met kunststoffen naar Tsjechië, waar die herbruikt worden en nieuwe producten worden. Een ander voorbeeld: regelmatig wordt er rubberafval naar het oosten van Duitsland gebracht, waar het gerecycleerd wordt tot ligmatten voor dieren. Van daaruit keren de vrachtwagens dan terug naar België met non ferro-metalen, die op hun beurt in België worden gerecycleerd."

Dat hij vooral met Belgische chauffeurs werkt, heeft te maken met de taal en de communicatie. "Bepaalde klanten doen moeilijk als de chauffeur hun taal niet kent. Dat is zeker het

**« Werken met chauffeurs onder Belgisch contract is voor ons een bijkomend element van veiligheid. »**

geval in de kleinere bedrijven. Maar ook bij grote bedrijven speelt taal een rol. In de petrochemie, bijvoorbeeld, is men op dit gebied steeds meer veeleisend," legt hij uit.

Volgens Gielen heeft dat niet alleen te maken met veiligheid, maar ook met vlottere procedures. "Als er ergens bij een verlader een twintigtal containers staan met in elke specifiek afval, wil die zeker zijn dat de juiste wordt opgepikt. PE-folie of PE-brokken worden anders en elders verwerkt. Als de chauffeur het niet goed begrepen heeft en hij neemt de slechte container mee, dan kan dat voor grote problemen zorgen... en dus geld kosten."

« Deux fois par mois, nous envoyons des plastiques en Tchéquie, où ils interviennent dans la fabrication de nouveaux produits. Autre exemple : des déchets de caoutchouc sont régulièrement acheminés vers l'est de l'Allemagne, pour y être recyclés en tapis pour animaux. Les camions reviennent ensuite en Belgique avec des métaux non ferreux, qui sont recyclés chez nous. »

Pourquoi travailler surtout avec des chauffeurs belges ? D'abord pour des raisons de langue et de communication. « Certains clients n'aiment pas avoir affaire à un chauffeur qui

**« Le fait de n'utiliser que des chauffeurs sous contrat belge apporte une sécurité supplémentaire. »**

ne connaît pas leur langue. Surtout dans les petites entreprises, mais dans les autres aussi. Dans la pétrochimie, par exemple, les clients deviennent de plus en plus exigeants à cet égard », explique Gielen.

D'après lui, c'est bien sûr une question de sécurité, mais aussi d'efficacité des procédures. « Si nous avons chez un affréteur vingt conteneurs avec des déchets différents, le client veut être sûr qu'il n'y aura pas d'erreur. Le film de PE et le PE broyé ne sont pas traités au même endroit ni de la même manière. Si le chauffeur n'a pas bien compris et repart avec le mauvais conteneur, c'est très ennuyeux... et très coûteux. »

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

"De transportactiviteit concentreert zich hoofdzakelijk in België en de buurlanden."

"Voor verre opdrachten gebruiken wij buitenlandse chauffeurs met een Belgisch statuut."

"Afval vergt een specifieke kennis en behandeling, zeker als het gevaarlijk afval is."

"Bepaalde klanten doen moeilijk als de chauffeur hun taal niet kent."

"Dat heeft niet alleen te maken met veiligheid, maar ook met vlottere procedures."

« Les opérations de transport sont concentrées en Belgique et dans les pays limitrophes. »

« Pour les missions avec une nuit en déplacement, nous faisons appel à des chauffeurs étrangers, mais qui travaillent sous statut belge. »

« Les déchets exigent des compétences et un traitement spécifiques, surtout en présence de matières dangereuses. »

« Certains clients n'aiment pas avoir affaire à un chauffeur qui ne connaît pas leur langue. »

« C'est bien sûr une question de sécurité, mais aussi d'efficacité des procédures. »

### Gielen in het kort Gielen en bref

- **Niche:** transport en verwerking van losgestort afval
- **Personnel:** over de 100, waarvan 60 chauffeurs
- **Vloot:** 55 trucks, hoofdzakelijk vrachtwagen-aanhangwagen-combinaties voor containers

- **Niche :** transport et traitement des déchets en vrac
- **Personnel :** plus de 100 personnes, dont 60 chauffeurs
- **Flotte :** 55 camions, en majorité des combinaisons camion-remorque pour conteneurs

# Vanschoonbeek kiest bewust voor 'Belgian only'

"De taalvaardigheid van de chauffeur speelt zeker een grote rol. Wij hebben bewust gekozen voor 'Belgian only' en zijn niet uitgevlaged, hoewel in onze sector de concurrentie groot is. Maar door te kiezen voor Belgische chauffeurs, opleiding en kortere afstanden, kunnen wij het verschil maken." Aan het woord is Bob Belet, commercieel directeur van Transport Vanschoonbeek.

Deze transportfirma uit Sint-Truiden is uitgegroeid tot een middelgrote transportonderneming, gespecialiseerd in kipvervoer van allerlei materialen, (gevaarlijk) afval, ADR, silo-transport, e.d.m. Dit lijken niet noodzakelijk types transport waarin een bedrijf het verschil kan maken. En toch is Vanschoonbeek erin geslaagd.

"De taalvaardigheid van de chauffeur speelt een grote rol. Onze chauffeurs spreken allemaal minstens een van de drie landstalen en vaak ook Engels. Dat wordt steeds belangrijker in de communicatie, zowel over het te laden product als over de losprocedures," aldus Belet.

"Een tweede aspect waarmee wij het verschil maken, is het opleidingsniveau van de chauffeurs. Wij doen veel gevaarlijke goederen – ook gevaarlijke afvalstoffen – en dan is opleiding een zeer belangrijke factor," zegt hij.

**« We maken het verschil met het opleidingsniveau van onze Belgische chauffeurs. »**

Taal speelt overigens ook een grote rol op het vlak van preventie, zeker in de chemie. "Vroeger stonden acht Belgische en twee Oost-Europese chauffeurs aan de poort van een bedrijf. Nu is dat omgekeerd. Terwijl de Belgische chauffeurs bijna altijd dezelfde zijn, geldt dat niet voor de Oost-Europese. Dat heeft tot gevolg dat het bedrijf telkens opnieuw de procedures moet uitleggen. En bij een plotse evacuatie, bijvoorbeeld, kan een gebrekige communicatie voor problemen zorgen," legt Belet uit.

# Vanschoonbeek opte résolument pour le 'Belgian only'

« Les connaissances linguistiques du chauffeur sont très importantes. Voilà pourquoi nous avons résolument opté pour le 'Belgian only', sans délocaliser, même si la concurrence est forte. En misant sur des chauffeurs belges, la formation et des distances plus courtes, nous parvenons à faire la différence », déclare Bob Belet, directeur commercial de Transport Vanschoonbeek.

Située à Saint-Trond, cette moyenne entreprise est spécialisée dans le transport en benne basculante de divers matériaux, déchets (dangereux), ADR, silos, etc. Des activités dans lesquelles il ne semble guère évident de faire la différence. Vanschoonbeek y parvient pourtant.

« Les connaissances linguistiques des chauffeurs sont très importantes. Ils connaissent au moins une des trois langues nationales, et souvent l'anglais en prime. Cela devient de plus en plus essentiel pour communiquer, qu'il soit question du produit à charger ou des procédures de déchargement », explique Belet.

« Le niveau de formation de nos chauffeurs est un deuxième facteur déterminant. Nous transportons beaucoup de substances dangereuses, notamment des déchets. La formation est donc capitale », estime-t-il.

**« Nous faisons la différence grâce au niveau de formation de nos chauffeurs belges. »**

Les connaissances linguistiques jouent aussi un grand rôle dans le domaine de la prévention, surtout dans la chimie. « Avant, on trouvait huit chauffeurs belges et deux d'Europe de l'Est à la porte d'une entreprise. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Si les chauffeurs belges sont presque toujours les mêmes, ce n'est pas le cas des Européens de l'Est. Résultat, le client doit chaque fois réexpliquer les procédures. Et s'il faut évacuer les lieux rapidement par exemple, cette difficulté à communiquer peut provoquer des problèmes », ajoute Belet.

Transport Vanschoonbeek heeft zich overigens gespecialiseerd in domeinen waar uitgevlagde bedrijven minder actief zijn, met name de korte en de middellange afstanden. "Onze actieradius is relatief kort. Wij zijn actief in België en de grensstreken in Noord-Frankrijk, Luxemburg, Duitsland en Neder-

« In veel landen worden maatregelen getroffen om sociale dumping tegen te gaan. »

land. Op de langere afstanden is er teveel concurrentie van de transporteurs uit lageloonlanden."

De toekomst ziet Belet vrij rooskleurig in, omdat in België en andere landen in Europa maatregelen getroffen worden om de sociale dumping tegen te gaan. Ook op de cabotage wordt strenger toezien. "Bedrijven die hun business model hebben opgebouwd rond het uitvlaggen, gaan moeilijke tijden tegemoet. Maatregelen zoals het beteugelen van de weekendrust in de cabine en de betere controles op cabotage zullen hun effect niet missen. Als de klok wordt teruggedraaid, zullen ze naar hun klanten moeten terugkeren met hogere prijzen. Hoe zullen de verladers dan reageren?".

Transport Vanschoonbeek s'est par ailleurs spécialisé dans des activités où les entreprises délocalisées sont moins présentes, à savoir les courtes et moyennes distances. « Notre rayon d'action est relativement réduit. Nous opérons en Belgique et dans les régions frontalières du nord de la France, du

« Beaucoup de pays prennent des mesures pour combattre le dumping social. »

Luxembourg, de l'Allemagne et des Pays-Bas. Sur les parcours plus longs, la concurrence des transporteurs venus de pays à bas salaires est trop forte. »

Belet envisage l'avenir avec un certain optimisme : en Belgique et dans d'autres pays d'Europe, des mesures sont prises contre le dumping social. Le cabotage aussi est surveillé de plus près. « Les acteurs qui ont fondé leur modèle économique sur la délocalisation vont au-devant de temps difficiles. L'interdiction de prendre le repos du week-end en cabine, le contrôle plus strict du cabotage et les autres mesures vont donner des résultats. A terme, ces entreprises devront augmenter leurs prix. Comment les chargeurs réagiront-ils ? »

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

"Wij hebben bewust gekozen voor 'Belgian only' en hebben niet uitgevlagd."

"Een goede communicatie wordt steeds belangrijker, zowel over het te laden product als over de losprocedures."

"Met het opleidingsniveau van de chauffeurs maken wij ook het verschil."

"Wij doen immers veel gevaarlijke goederen en afvalstoffen."

"We specialiseren ons in domeinen waar uitgevlagde bedrijven minder actief zijn."

« Nous avons résolument opté pour le 'Belgian only' sans délocaliser. »

« Il est de plus en plus important de pouvoir communiquer, que ce soit au sujet du produit à charger que des procédures de déchargement ».

« Le niveau de formation des chauffeurs fait aussi la différence. »

« Nous transportons beaucoup de produits et déchets dangereux. »

« Nous sommes spécialisés dans des domaines où les entreprises délocalisées sont moins présentes. »

### Vanschoonbeek in het kort Vanschoonbeek en bref

- **Niche:** losgestorte goederen (ook koel- en vriestransport, via een apart bedrijf)
- **Personnel:** 140 werknemers (excl. koel- en vriestransport)
- **Vloot:** 120 trekkers/opleggers (idem)

- **Niche :** marchandises en vrac (aussi produits réfrigérés et congelés, via une société distincte)
- **Personnel :** 140 collaborateurs (hors transport de produits réfrigérés et surgelés)
- **Flotte :** 120 tracteurs/semi-remorques (idem)

# Ajimex: de niche in de niche

Hyperspecialisatie, dat is de weg die Ajimex insloeg om zich te onderscheiden van andere transporteurs in België en buitenland. Het bedrijf koos de niche van de gevoelige farmaceutische producten die meestal een dringend vervoer vereisen.

“De concurrentie – van onder meer Oost-Europese transporteurs – is het grootst op de algemene transportmarkten. Daarom investeren we dus in het transport van farmaceutische producten. Ajimex werkt nu al 25 jaar in deze sector. In deze niche hebben we ons gespecialiseerd in gevoelige producten die een dringend en gespecialiseerd vervoer vereisen.”, legt algemeen directeur Thierry Arbalestrie uit.

Tot voor enkele jaren was er maar weinig concurrentie in de farmasector, omdat dit marktsegment zo complex is. “Maar bepaalde grote groepen tonen nu belangstelling. We reageerden daarop door ons nog verder te specialiseren. We richten ons nu meer op producten met een grote verkoopwaarde en op dringendheid. Met opnieuw een bijkomend verschil: we vervoeren ook naar de meest ‘complexen’ landen, zoals Bosnië en Herzegovina of Macedonië.”

Sommige gevoelige farmaceutische producten moeten onder ADR worden vervoerd omdat ze tot de categorie van de gevaar-

**« De klant wil zeker zijn dat zijn transporteur de ADR-regels goed kent en naleeft. »**

lijke stoffen behoren, zoals bepaalde toxische of biologische producten. “Dat vraagt een bijzondere expertise. Ajimex werkt soms ook voor de petrochemie, nog zo’n ADR-sector, bijvoorbeeld wanneer het om heel gevaarlijke of heel dringende producten gaat. In beide gevallen wil de klant zeker zijn dat zijn transporteur de regels goed kent en naleeft.”

Ook het gebruikte materiaal kan een verschil maken. “Algemene transportbedrijven gebruiken relatief polyvalente voer-

# Ajimex : la niche dans la niche

L’hyperspecialisation, c’est la voie qu’a choisie Ajimex pour faire la différence par rapport aux autres transporteurs, belges et étrangers. La niche choisie, c’est celle des produits pharmaceutiques sensibles transportés le plus souvent en urgence.

« La concurrence – entre autres des transporteurs de l’Est de l’Europe - est la plus dure sur les marchés des transports généraux. C'est pour cela que nous nous développons dans le transport des produits pharmaceutiques. Cela fait 25 ans qu’Ajimex travaille dans ce secteur. Au sein de cette niche, nous nous sommes spécialisés dans les produits sensibles demandant des transports urgents et dédiés. » explique son directeur général, Thierry Arbalestrie.

Jusqu'il y a quelques années, il y avait peu de concurrence dans le secteur ‘pharma’, car c'est un domaine compliqué. « Mais certains grands groupes commencent à s'y intéresser. Nous avons réagi en misant encore plus fort sur la spécialisation. Nous nous orientons davantage sur les produits à valeur commerciale importante et sur l'urgence. Avec à nouveau une différence supplémentaire : nous transportons aussi vers les pays les plus ‘compliqués’, comme la Bosnie-Herzégovine ou la Macédoine. »

Parmi les produits sensibles en pharmacie, certains doivent être transportés sous ADR car ils appartiennent à la catégorie

**« Le client veut être sûr que son transporteur connaît et respecte les règles ADR. »**

des matières dangereuses, comme certains produits toxiques ou biologiques. « Ceci demande une expertise particulière. Toujours dans l’ADR, Ajimex travaille parfois pour la pétrochimie, par exemple lorsqu'il s'agit de produits très dangereux ou très urgents. Dans des cas pareils, le client veut être sûr que son transporteur connaît bien les règles, les maîtrise et les respecte ».

Le matériel utilisé peut également aider à faire la différence. « Les groupes généralistes utilisent des véhicules relative-

tuigen, terwijl die van ons meer gespecialiseerd zijn. We hebben nog maar vijf trekker/opleggers. Het wagenpark bestaat nu grotendeels uit koelwagens.”

#### GDP-normen

“België blijft op het vlak van farmacie een vruchtbaar land. Dat is een voordeel, want de opdrachtgevers zijn veleisender wat de kwaliteit betreft. We investeerden heel vroeg al in de Europese GDP-normen (Good Distribution Practice), die aangepast materiaal vereisen. Voor nieuwkomers

« We investeerden heel vroeg al in de Europese GDP-normen (Good Distribution Practice). »

op de markt is dit een bijkomende kwaliteitsfactor die hen verplicht hun voertuigen aan te passen als die bijvoorbeeld te polyvalent zijn. Voor hen kan dat een rem zijn, terwijl wij al tien jaar GDP-gecertificeerd zijn.”

België blijft belangrijk voor de farmaceutische sector. Is het dan een voordeel om een Belgisch bedrijf te zijn? “Niet echt. Wat vooral doorweegt, is grootte, reactiesnelheid en flexibiliteit.”

ment polyvalents, alors que les nôtres sont plus spécialisés. Nous n'avons plus que cinq tracteurs/semi-remorques et l'essentiel du parc se compose désormais de fourgons réfrigérés »

#### Normes GDP

« La Belgique reste une terre fertile dans le domaine de la pharmacie. C'est un avantage, car les donneurs d'ordre sont plus exigeants sur la qualité. Nous avons investi très tôt dans les normes européennes GDP (Good Distribution Practice), qui

« Nous avons investi très tôt dans les normes européennes GDP (Good Distribution Practice). »

demandent du matériel adapté. Pour les nouveaux venus sur le marché, c'est une étape de qualité supplémentaire qui les oblige à adapter leurs véhicules s'ils sont trop polyvalents, par exemple. Pour eux, cela peut être un frein, alors que nous sommes certifiés GDP depuis dix ans. ».

La Belgique reste importante pour l'industrie pharmaceutique. Est-ce dès lors un avantage d'être une société belge ? « Pas vraiment. Ce qui joue surtout, c'est la taille, la réactivité et la flexibilité, »

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

“We zijn gespecialiseerd in gevoelige producten met een opgelegde temperatuur die een dringend en gespecialiseerd vervoer vereisen.”

“De klant wil zeker zijn dat zijn transporteur de regels kent en naleeft.”

“België blijft op het vlak van farmacie een vruchtbaar land. Voor ons is dat een voordeel.”

“We vervoeren ook naar de meest 'complexe' landen.”

« Nous sommes spécialisés dans les produits sensibles sous température dirigée demandant des transports urgents et dédiés. »

« Le client veut être sûr que son transporteur connaisse, maîtrise et respecte les règles. »

« La Belgique reste une terre fertile dans le domaine de la pharmacie. »

Pour nous, c'est un avantage. »

« Nous transportons également vers les pays les plus 'compliqués'. »

### Ajimex in het kort Ajimex en bref

- **Niche:** gevoelige en dringende farmaceutische producten
- **Personnel:** 30 personen
- **Vloot:** 30 voertuigen

- **Niche :** produits pharmaceutiques sensibles et urgents
- **Personnel :** 30 personnes
- **Flotte :** 30 véhicules

# Jennesco ziet de toekomst groot

Het bedrijf Jennesco in Lontzen heeft zich opgewerkt tot een van de grootste spelers op een wel heel veeleisende markt: de distributie en logistiek van kleding. Zelfs na 45 jaar is dit nog altijd een succesverhaal.

De logistiek van kleding is een sterk seizoensgebonden activiteit. Elk semester brengt een nieuwe collectie mee. Dat seizoensgebonden karakter is voelbaar in grote winkels, maar speelt nog meer in de kleine, 'betere' kledingzaak. Dat is nu precies de kracht van Jennesco, dat meer levert aan boetieken dan aan de centrales van grote ketens. "In dalperiodes hebben we zo'n 35 mensen in dienst, maar tussen januari en eind maart en tussen juli en eind september kan dat aantal oplopen tot 100 personen of meer", vertelt Raphael Cabolet (directieconsulent). Jennesco's grote kracht is een extreme flexibiliteit, zonder te raken aan het serviceniveau.

De extreme motivatie en trouw van het personeel zijn de hoekstenen van het systeem. Maar het bedrijf anticipeert ook op de noden van de klant. "Wanneer we bijvoorbeeld onder rembours (Cash On Delivery) moeten leveren, brengen we de winkel vooraf op de hoogte, zodat de cheque of wissel klaarligt wanneer we aankomen.", legt Raphael Cabolet nog uit. Jennesco investeert trouwens fors in zijn logistieke diensten met

**« Onze grote kracht is onze extreme flexibiliteit. »**

een toegevoegde waarde. Denk maar aan het ontkreunen van een volledige lading jurken of het vervangen van de labels van een lading truien die voor een andere markt dan België was bestemd. Die combinatie tussen de fijne distributie en diensten met een toegevoegde waarde werpt haar vruchten af, want de rentabiliteit van de groep is heel correct voor de transportsector.

Alle chauffeurs die voor Jennesco rijden zijn Belgen. Dat is zelfs een van de redenen van het succes van het bedrijf. Raphael Cabolet: "Door op meer dan 4.000 verschillende adres-

# Jennesco voit l'avenir en grande taille

La société Jennesco de Lontzen a réussi à s'imposer comme un des quatre acteurs-clés d'un marché extrêmement exigeant : la distribution et la logistique de vêtements. Même après 45 ans, la success story ne fait que commencer.

La logistique des vêtements est une activité à forte saisonnalité. Chaque semestre amène avec lui sa nouvelle collection. Cette saisonnalité est palpable dans la grande distribution, mais elle est encore bien plus forte dans le prêt-à-porter. C'est précisément ce qui fait la force de Jennesco, où on livre davantage les petits magasins que les centrales des grands chaînes. « Nous employons environ 35 personnes en période creuse, mais cela peut monter à 100 personnes ou plus entre janvier et fin mars et entre juillet et fin septembre, » explique Raphael Cabolet (conseiller à la direction). Et tout l'art de Jennesco consiste à gérer cette extrême flexibilité en maintenant intacts les niveaux de service.

L'extrême motivation et la fidélité du personnel sont une des clés de voûte du système, mais la société mise aussi sur l'anticipation des besoins du client. « Par exemple, lorsqu'une livraison doit se faire sous le régime de contre-remboursement (Cash On Delivery), nous prévenons le magasin concerné à l'avance, de manière à ce que le chèque ou le paiement soit

**« Notre grande force, c'est notre extrême flexibilité. »**

prêt lorsque nous arrivons. », explique encore Raphael Cabolet. Jennesco développe par ailleurs fortement ses services logistiques à valeur ajoutée. Il peut s'agir de défroisser un lot complet de jupes ou de changer les étiquettes d'un lot de pulls qui étaient destinés à un autre marché que la Belgique. Et cette combinaison entre la distribution fine et les services à valeur ajoutée porte ses fruits, puisque la rentabilité du groupe est très correcte pour le secteur du transport.

Tous les chauffeurs qui roulent pour Jennesco sont belges. C'est même une des raisons du succès de l'entreprise. Ra-

sen en aan meer dan dertig winkels per dag en per ronde te leveren, doen we bijna aan B2C. De nabijheid tot de eindklant is belangrijk. Als onze chauffeur de werkneemster van de win-

« *De extreme motivatie en trouw van het personeel zijn de hoekstenen van het systeem.* »

kel helpt om de kleding aan hun hangers naar de kelder te dragen, dan wordt dat gebaar gewaardeerd.” De sterke identificatie van de chauffeurs met hun bedrijf verklaart ook het opmerkelijk lage aantal diefstallen van goederen.

Raphael Cabolet ziet de toekomst van Jennesco groot en rooskleurig: “Er zijn nog altijd veel invoerders of verdelers die hun logistiek zouden kunnen uitbesteden en wij zullen die taak perfect uitvoeren.”

phael Cabolet : « En livrant plus de 4.000 adresses différentes et plus d'une trentaine de magasins par jour par tournée, nous faisons presque du B2C. La proximité avec le client final est

« *L'extrême motivation et la fidélité du personnel sont une des clés de voûte du système.* »

importante. Si notre chauffeur aide l'employée du magasin à descendre les vêtements sur cintres à la cave, le geste est apprécié. » La forte identification des chauffeurs à leur société explique aussi le taux remarquablement bas de vols de marchandises.

Raphael Cabolet voit l'avenir de Jennesco se dessiner en rose et en grande taille : « Il y a encore beaucoup d'importateurs ou de distributeurs qui pourraient sous-traiter leur logistique, et nous remplirions parfaitement ce rôle. »

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

“De extreme motivatie van ons personeel om een hoogwaardige service te bieden.”

“De nabijheid van ons verdeelplatform tot de consumptiezones.”

“De kennis van de taal van de leveringspunten, in een bijna B2C-context.”

“De diensten met een toegevoegde waarde die wij de klant bieden.”

“Ons vermogen om onze hele zone in 24 of 48 uur tijd te bedienen.”

« L'extrême motivation de notre personnel à délivrer un service de qualité. »

« La localisation de notre plate-forme de distribution près des zones de consommation. »

« La maîtrise de la langue des points de livraison, dans un contexte presque B2C. »

« Les services à valeur ajoutée que nous apportons au client. »

« Notre capacité à livrer toute notre zone en 24 ou 48 heures. »

### Jennesco in het kort Jennesco en bref

- **Niche:** verdeling van kleding, al dan niet aan hangers
- **Personnel:** 35 personen (+ 70 extra personen in piekperioden)
- **Vloot:** 30 bestelwagens, 10 distributievachtwagens en 6 vrachtwagens voor lange afstanden

- **Niche :** distribution de vêtements sur cintres ou non
- **Personnel :** 35 personnes (+ 70 renforts en période de pointe)
- **Flotte :** 30 vans, 10 camions de distribution et 6 ensembles longue distance

# Vlietra: de meerwaarde van het vertrouwen

Leveren tot bij de operatiezaal is één van de aspecten waarmee de logistieke dienstverlener Vlietra zich onderscheidt. Dit vraagt heel veel vertrouwen vanwege de ziekenhuizen en zorginstellingen waarvoor het bedrijf werkt.

De groep Malysse-Sterima is gespecialiseerd in dienstverlening voor de gezondheidssector. De groep bestaat uit drie business units die elk een waaier aan diensten verstrekken aan ziekenhuizen, zorginstellingen en medische bedrijven: Malysse Textile Services (linnen en textiel), Sterima Medical Services (sterilisatie en reprocessing van medische instrumenten) en Vlietra Logistics Services (distributie en logistiek).

## Tot bij de operatiezaal

“Die logistieke diensten zijn zeer divers: 's nachts leveren, overdag, grote en kleine volumes, spoedleveringen, enz... Het is dan ook een echte 24 op 7 operatie,” zegt Hjalmar Smit, operations manager logistics van Vlietra.

Die leveringen gebeuren niet zelden tot bij de operatiezaal of de dialyseafdeling, of soms zelfs tot op kamerniveau. Soms gaat het zo ver dat het afleveren tot in de rekken op de afdeling gebeurt, de zgn. 'job racking'. Deze dienstverlening is al op zich een grote meerwaarde tegenover de 'gewone' distributie,” aldus Smit.

**« Onze dienstverlening is op zich een grote meerwaarde tegenover de 'gewone' distributie. »**

Maar deze dienstverlening vraagt enorm veel vertrouwen vanwege de ziekenhuizen en zorginstellingen. Ze moeten immers bereid zijn om een externe partij toegang te geven tot diep in de eigen organisatie. Niet zelden beschikken de chauffeurs van Vlietra over sleutels, badges en toegangscodes om zendingen tot op de juiste plaats in het ziekenhuis te kunnen brengen. “Misschien is dat vertrouwen de grootste meerwaarde die we de klant kunnen bieden,” legt Smit uit.

# Vlietra : la valeur ajoutée de la confiance

Vlietra effectue des livraisons jusque dans les salles d'opération. Preuve s'il en est de la confiance qu'accordent les hôpitaux et les institutions de soins à ce prestataire logistique.

Composé de trois départements, le groupe Malysse-Sterima est spécialisé dans la fourniture d'un large éventail de services destinés au secteur de la santé. Parmi ses clients, on retrouve des hôpitaux, des institutions de soins et des entreprises médicales comme Malysse Textile Services (linge et textile), Sterima Medical Services (stérilisation et retraitement d'instruments médicaux) et Vlietra Logistics Services (distribution et logistique).

## Jusqu'à la salle d'opération

« Ces services logistiques sont très divers : nous livrons de jour comme de nuit, dans l'urgence, de petits et grands volumes... Nous n'arrêtions donc jamais », explique Hjalmar Smit, Operations Manager Logistics de Vlietra.

« Il n'est pas rare que nous livrions jusque dans la salle d'opération ou le département dialyse, voire directement dans les chambres. Nous livrons même parfois dans les rayons du département, c'est ce qu'on appelle le 'job racking'. Ce service

**« Notre service offre en soi une grande valeur ajoutée par rapport à la 'simple' distribution. »**

offre déjà en soi une grande valeur ajoutée par rapport à la simple distribution », ajoute Smit.

Cela exige toutefois une confiance énorme de la part des hôpitaux et des institutions de soins. Ceux-ci doivent en effet être disposés à laisser un tiers pénétrer au cœur même de leur organisation. Les chauffeurs de Vlietra disposent souvent de clés, de badges et de codes d'accès leur permettant d'ache-miner le colis au bon endroit. « Cette confiance est peut-être la plus grande valeur ajoutée que nous pouvons apporter au client », estime Smit.

"Maar om vertrouwen te bouwen moet je niet alleen kwaliteit en professionaliteit bieden, je moet ook betrouwbaar personeel in dienst hebben. Wij nemen dan ook niet eender wie aan. Hij of zij moet de taal goed machtig zijn en wij investeren intensief in opleiding," zegt Smit.

Een nieuwe medewerker van Vlietra krijgt dan ook twee weken opleiding vooraleer hij of zij autonoom aan de slag kan. "Alleen al de weg terugvinden in de ziekenhuizen, vraagt al heel wat training," zegt Smit. Daarnaast heeft het bedrijf een water-

« *Wij nemen dan ook niet eender wie aan.* »

dicht systeem uitgewerkt waarbij, door het scannen van barcodes op de karren én op de afleverplaatsen, men altijd zeker is dat de juiste goederen ook op de juiste locatie zijn aangeleverd.

De logistieke dienstverlening die Vlietra aflevert, moet dus feilloos zijn. Het bedrijf heeft daarom naast dit track & trace-systeem, ook een specifiek kwaliteitssysteem ontwikkeld. Het bedrijf is ISO9001-gecertificeerd en voldoet aan de Good Distribution Procedures (GDP).

« Mais la confiance ne repose pas seulement sur la qualité et le professionnalisme, vous devez aussi employer du personnel fiable. Nous n'engageons donc pas n'importe qui. Nos collaborateurs doivent bien maîtriser la langue et nous investissons énormément dans leur formation », poursuit Smit.

Toutes les nouvelles recrues suivent donc deux semaines de formation avant de pouvoir travailler seules sur le terrain. « Le simple fait de pouvoir s'orienter dans les hôpitaux exige déjà un certain entraînement », précise Smit. L'entreprise a

« *Nous n'engageons pas n'importe qui.* »

en outre élaboré un système sans faille, qui repose sur le scannage de codes-barres placés sur les chariots et les lieux de livraison. Résultat : les bonnes marchandises arrivent toujours au bon endroit.

Les services logistiques de Vlietra doivent être irréprochables. C'est pourquoi la société a également mis au point, en plus de ce système de traçabilité, un processus qualité spécifique. Elle est certifiée ISO9001 et respecte les bonnes pratiques de distribution (Good Distribution Practice ou GDP).

## 5 sleutels tot succes / 5 raisons d'un succès

"Onze dienstverlening houdt nooit op en het is dan ook een echte 24 op 7 operatie."

"Soms gaat het zo ver dat het afleveren tot in de rekken op de afdeling gebeurt, de zgn. 'job racking'."

"Deze dienstverlening vraagt enorm veel vertrouwen vanwege de ziekenhuizen en zorginstellingen."

"Chauffeurs krijgen twee weken opleiding vooraleer ze autonoom kunnen werken."

"Wij hebben naast een verfijnd track & trace-systeem ook een specifiek kwaliteitssysteem ontwikkeld."

« Nous n'arrêtions jamais. Nos services tournent vraiment 24 h sur 24, 7 jours sur 7. »

« Parfois, nous devons même livrer dans les rayons du département.

C'est ce qu'on appelle le 'job racking'. »

« Ce service exige une confiance énorme de la part des hôpitaux et des institutions de soins. »

« Les chauffeurs suivent deux semaines de formation avant de pouvoir travailler seuls. »

« Nous avons mis au point, en plus d'un système de traçabilité, un processus qualité spécifique. »

### Vlietra Logistics Services in het kort Vlietra Logistics Services en bref

- **Niche:** distributie en logistiek voor de healthcare sector
- **Personnel:** een honderdtal mensen
- **Vloot:** 60 voertuigen, hoofdzakelijk bakwagens

- **Niche :** distribution et logistique pour le secteur de la santé
- **Personnel :** une centaine de collaborateurs
- **Flotte :** 60 véhicules, principalement de petits camions

# De 10 geboden van de Belgische transporteur

« Gij zult voordeel halen uit de **nabijheid** tot uw klant. Gij zult altijd **beschikbaar** zijn. »

« Gij zult **marktniches** onderzoeken.  
Gij zult uw uniek karakter ontwikkelen. »

« Gij zult de **wetgeving** naleven. »

« Gij zult **gespecialiseerd materiaal** gebruiken. »

« Gij zult waken over de **opleiding** en **vaardigheden** van uw personeel. »

« Gij zult in alle omstandigheden **proactief** zijn. »

« Gij zult **flexibiliteit** en proactiviteit combineren. »

« Gij zult een **meerwaarde** voor uw klanten creëren. »

« Gij zult voor uw klanten steeds **onmisbaar** worden. »

« Gij zult de moed **nooit opgeven!** »

# Les 10 commandements du transporteur belge

«**La proximité** avec ton client tu valoriseras.  
Et toujours **disponible** tu seras.»

«**Les niches de marché** tu prospecteras.  
Ta singularité tu développeras.»

«**Toutes les réglementations** tu respecteras.»

«**Du matériel spécialisé** tu utiliseras.»

«**La formation et la compétence** de ton personnel tu soigneras.»

«**Proactif** en toutes circonstances tu seras.»

«**Flexibilité** et proactivité tu combineras.»

«**De la valeur ajoutée** pour tes clients tu créeras.»

«**De plus en plus indispensable** à ton client tu deviendras.»

«**Jamais au découragement** tu ne **céderas** !»

# **Koninklijke Federatie van Belgische transporteurs en logistieke dienstverleners**

[www.febetra.be](http://www.febetra.be)



# **Fédération Royale Belge des Transporteurs et des Prestataires de Services Logistiques**

[www.febetra.be](http://www.febetra.be)

**Onze taken**  
informeren •  
vertegenwoordigen •  
raad geven •  
bijstaan •  
doen •

**Nos missions**  
• informer  
• représenter  
• conseiller  
• accompagner  
• agir



Via son programme **Job On Wheels**,  
**FEBIAC soutient l'enseignement et la formation qui**  
**mènent aux métiers du domaine automobile et**  
**du secteur du transport routier.**

Met **Job On Wheels** steunt FEBIAC onderwijs en  
opleidingen die leiden naar beroepen in de  
automobiel- en transportsector.