

Jagen op lucht blijkt winstgevend en duurzaam

Airhunters verzorgt transport anders

Transport aanbieden zonder eigen wagenpark lijkt onbegonnen werk. Toch is Airhunters al enkele jaren op deze manier succesvol aan het werk. Wat is de sleutel achter hun succes?

DOOR RENÉ WELMERS

Het lijkt bijna onmogelijk om dagelijks een fors aantal zendingen voor diverse klanten te versturen vanaf verschillende locaties naar een breed aantal buitenlandse afleveradressen zonder zelfs maar over één auto te beschikken. Bij deze openingszin veert Erik Roelevink al op en corrigeert: "Feitelijk hebben wij op ieder moment van de dag meer dan 1.000 vrachtauto's ter beschikking, verspreid over heel Europa. Daarmee kunnen wij vaak sneller bij een laadlocatie waar dan ook verschijnen dan wanneer wij er een eigen auto naar toe moeten sturen."

Efficiënt ruimtegebruik

Roelevink richtte zo'n vier jaar geleden samen met Hans van Wieringen het bedrijf Airhunters op. Beiden zijn er van overtuigd dat transport over grote afstanden efficiënter en duurzamer kan dan nu gebeurt. "De transportsector zoekt de oplossing voor schoner en duurzamer transport vaak in de techniek. Schone motoren, Euro 6, mooi schoon, prima



natuurlijk! Maar volgens ons zit de echte duurzaamheidswinst er in om rijden met ongebruikte ruimte te voorkomen." Roelevink weet uiteraard dat geen vervoerder willens en wetens met een halflege vrachtauto op pad gaat, maar het gebeurt volgens hem wel degelijk. "Een vrachtauto die geladen is met staal, zit in de buurt van zijn maximaal toegestane gewicht, maar is feitelijk halflege. Die ruimte kun je benutten voor volumegoederen." En dat die combinaties inderdaad te maken zijn, blijkt wel uit het feit dat Airhunters in tamelijk korte tijd naast de twee oprichters gegroeid is met twee medewerkers.

Groot potentieel

Als sleutel voor hun succes wijst Roelevink op zijn forse netwerk onder buitenlandse vervoerders. "Een Nederlandse klant vindt dat vaak nog een drempel, maar het grootste deel van het transport naar buitenlandse bestemmingen wordt door buitenlandse vervoerders gedaan. Als je voor jouw zending een Nederlands bedrijf wilt inschakelen, heb je dus minder keuze dan wij en daarmee beperk je je mogelijkheden." In het internationale transport speelt de alom geprezen taalvaardigheid van Nederlandse chauffeurs voor

Roelevink niet zo'n belangrijke rol. "Voor een transport naar Denemarken zou ik kunnen kiezen uit een Nederlandse chauffeur of een uit Denemarken. Zou die Nederlander dan beslist een betere keuze zijn dan een Deen? En in Nederlandse dc's werken inmiddels ook zo veel Oost-Europeanen, dat een Poolse chauffeur bijvoorbeeld niet in het nadeel is. Alles werkt met CMR's, waarmee ook een deellading goed gedocumenteerd is. Onze klant heeft via Airhunters net zo veel zicht op zijn vracht en net zo veel zekerheid als via welke andere vervoerder ook."

Buizenpost

Een van de opdrachtgevers van Airhunters is MegaGroup uit Veghel. Dit bedrijf is Europa-breed actief met waterleidingsystemen en voor de uitvoering van projecten moeten hiervoor buizen worden aangevoerd. Pascal Derks is verantwoordelijk voor het transport ervan en hij schakelt hiervoor Airhunters in. In het begin ging het om een oplossing voor logistieke problemen die bij het bedrijf waren ontstaan. Inmiddels is de band veel vaster. "Wij hebben een tender uitgeschreven waarbij wij zo'n 25 vervoerders hebben benaderd. Daaruit kwam Airhunters als beste naar voren."

Derks benadrukt de customer service die Airhunters verleent, waardoor hij doorlopend goed zicht heeft op de locatie en aflevertijd van zijn zending. "Inmiddels werken wij ook met een track and trace-systeem, maar eerder werkte het ook goed met een simpel telefoontje." MegaGroup schakelt overigens niet als enige Airhunters in; Airhunters is vooral voor MegaGroup actief in Duitsland, Denemarken, Scandinavië, Polen en Frankrijk. Aflevering gebeurt zowel bij installateurs als bij de buitenlandse eindklant.

Wim Bekker begrijpt het goed

Het Duitse logistiek bedrijf Bekker Transporte & Logistik met als eigenaar Wim Bekker werkt nauw samen met Airhunters. Volgens Erik Roelevink is Wim iemand die het idee van Airhunters goed heeft begrepen. Die zegt daarover dat dit het mooiste compliment is dat je als vervoerder van een klant kunt krijgen: 'je klant goed begrijpen'. "Samenwerken met de juiste partners is noodzakelijk om klanten de beste oplossingen te kunnen bieden en zo zelf ook bestaansrecht te hebben. Wij transporteren vele verschillende goederen die voor wat betreft de afmetingen afwijken ten opzichte van de standaard europallets en daarom houd je links en rechts in de auto's wel eens wat ruimte over, die je ook graag wilt vullen. Alleen als je de juiste partners en klanten bij elkaar hebt, kun je een goede beladingsgraad realiseren en Airhunters past hier perfect in."