

AJ Veurink uit Roeselare countert transportcrisis met ervaring en tijdige rationalisering

De goeie tijd duurt maar even, de slechte ook

Een bedrijf dat ruim 125 jaar bestaat, deinst niet terug voor een beetje crisis. Toch moest transport- en logistiek bedrijf AJ Veurink uit Roeselare de voorbije jaren alles uit de kast halen om overeind te blijven. "We hebben tijdig de tering naar de nering gezet, waardoor we nu optimaal klaar staan voor de heropleving van de economie", zeggen directeur Allan Lensen en hoofd administratie Sandro Paravizzini.

Vanuit de Industrieweg in Beveren-Roeselare stuurt AJ Veurink dagelijks tientallen vrachtwagens op pad. Het bedrijf is eigendom van de Nederlandse ondernemer Lidus Veurink, wiens familie al in 1882 startte met het belevaren van winkeliers, per fiets en per binnenschip. De vestiging in Roeselare wordt sinds haar oprichting in 1989 geleid door Nederlander Allan Lensen (61).

"Ons toenmalige moederbedrijf zag eind de jaren 80 de trafiek naar België toenemen, hoofdzakelijk in opdracht van de Roeselarese vestiging van kunststoffabrikant Wavin. In 1989 vertrok ik naar Roeselare om een eigen Veurink-vestiging op te starten. Op twee jaar tijd stampten wij een geducht transportbedrijf uit de grond", vertelt Lensen. Zijn rechterhand aan het hoofd van de administratie is West-Vlaming Sandro Paravizzini (35).

Hoe start je vanaf nul een transportbedrijf op?

Allan Lensen: "Het eerste jaar werkten we vanuit een portde-cabine op het terrein van Wavin. In 1990 betrokken we ons eigen pand aan de Industrieweg in Roeselare. In de volgende jaren groeide en bloeide de firma, zodat het terrein en het gebouw in 1998 werden uitgebreid."

Sandro Paravizzini: "Eind jaren 90 hadden we een vaste equipe uitgebouwd van 37 chauffeurs en bedienden. Kwaliteit is daarbij altijd onze drijfveer geweest, met een duidelijke langetermijnvisie voor ogen. Daarom trokken we het loon van de chauffeurs op, tot boven het sectorgemiddelde, vanaf 2006 werd dit zelfs aangevuld met een hospitalisatie- en ziekteverzekering."

Allan Lensen: "Toch ging het met vallen en opstaan: Wavin, dat verantwoordelijk was voor 30% van de omzet, beëindigde abrupt de samenwerking in 1999. Een catastrofe. In 2001 werd dan ook nog eens ons moederbedrijf opgesplitst en moesten we het volledig zelfstandig waarmaken."

Hoe overleefde u die tegenslagen?

Allan Lensen: "Om het hoofd boven water te houden, krompen we in 1999 de uitgaven geweldig in. Het volgende jaar kochten we wel de geplande nieuwe wagens. Dankzij onze trouwe klanten en de opbrengst van de verkoop van de wagens, konden we afgeslankt, maar met evenveel energie, het bedrijf voortzetten. In 2001 ging het alweer een stuk beter. Niettemin hebben de perikelen van 1999 en 2001 zich nog vijf jaar op de balans gemanifesteerd."

Wie zijn uw klanten?

Allan Lensen: "We bouwen onze werking op rond een grote groep vaste klanten. Onze grootste verlader is Unilin Flooring/Quickstep uit Wielsbeke, met daarnaast een 150-tal bedrijven voor wie we dagelijks opdrachten uitvoeren. Het is belangrijk te beseffen dat je alleen datgene moet doen waar je goed in bent. Vandaag bestaat 80% van onze activiteit uit groupage naar en vanaf Nederland, Duitsland en Frankrijk, met ons logistieke centrum van 5.500 m² met 15 laadkaaien. Transport moet dus stipt gebeuren, zonder schade, zonder tussenstops. Wij gebruiken geen hubs of platforms, wij garanderen door-to-doortransport met onze eigen wagens en met een chauffeur die de taal spreekt en daar degelijk en correct voor betaald wordt. Je houdt niet voor mogelijk hoeveel Oost-Europese schijnzelfstandigen voor nauwelijks 45 euro per dag rijden, voor nochtans heel grote namen uit de sector."

Hoe heeft u de economische crisis ervaren?

Allan Lensen: "We beseften al in juni 2008 dat het de verkeerde kant opging. We gingen meteen kosten besparen en intern herstructureren. De crisis liet de omzet echter nog sneller dan verwacht dalen en ook voor ons werd het knokken. Een heikel probleem is altijd de constant wisselende brandstofprijzen. Die vertegenwoordigt toch zo'n 28% van de kostprijs, die je pas nadien kunt doorfactureren. We kome van 8,8 miljoen euro omzet en verwachten dit jaar rond 6 miljoen euro te landen, met een gezond rendement. We tellen nu – met AJV Logistiek uit Nederland erbij – een relatief jonge ploeg van 48 mensen. Als je al lang bezig bent, weet je: de goeie tijd duurt maar even, de slechte ook..."

Sandro Paravizzini: "We verloren geen enkele klant, maar ondergingen wel aderlatingen van opdrachten. De huidige heropleving geeft ons de nodige energie om weer te groeien. Intussen werd het bedrijf volledig geoptimaliseerd. We blijven investeren in de vakbekwaamheid van ons personeel en de flexibiliteit van onze dienstverlening."

Hoe ziet u de toekomst?

Sandro Paravizzini: "In de transportwereld is een schiffing bezig. De voorbije jaren ging een vijfde van de transportcapaciteit verloren. Elk bedrijf dat er min of meer goed uitkomt, is dus bij de heropleving van de economie een winnaar. Binnen vijf jaar zul je de sector niet meer herkennen: de hele logistieke keten wordt op zijn kop gezet. Alleen wie een langetermijnvisie met oog voor interne kwaliteit ontwikkelt, zal overleven." (RJ)



Allan Lensen en Sandro Paravizzini:

"Wij garanderen door-to-doortransport met onze eigen wagens en met een chauffeur die de taal spreekt en daar degelijk en correct voor betaald wordt." (Foto Kurt)