

FLAWS – 28 juni 2017

CLdN Cargo wil trafiek verdubbelen op 'vechtersmarkt'

CLdN Cargo kiest resoluut voor groei. “Over vijf jaar willen we onze trafiek verdubbeld hebben”, zegt Michel Cigrang, CEO van de logistieke poot van de CLdN-groep. Investerings, meer multimodaliteit en nieuwe routes zetten die ambitie kracht bij.



© CLdN

CLdN bracht in 2013 al zijn door-to-door operaties aan landzijde samen onder de nieuwe noemer CLdN Cargo, met zijn drie business units Containers, Trailers en Forwarding.

“We hebben toen vijf entiteiten gebundeld die elk hun eigen historiek hadden. Het heeft ons niet belet ons netwerk, dat vooral op de relatie tussen het Verenigd Koninkrijk (VK) en het continent gericht was, al gevoelig uit te breiden. Maar een deel van onze aandacht en energie ging onvermijdelijk op in dat integratieproces. Die weg hebben we nu volledig afgelegd. Vandaag kunnen we sterker naar buiten komen en ons focussen op verdere groei.” Zo schetst Erwin Gillissen, bestuurder van CLdN Cargo NV, het nieuwe uitgangspunt.

Sprong vooruit

Dat de groep in de voorbije vier jaar niet stilzat, bewijzen de cijfers. De containervolumes die CLdN Cargo NV in Zeebrugge beheert, groeiden tussen 2012 en 2016 met bijna een vijfde van 80.000 naar 95.000 eenheden. De trailer- en expeditieactiviteiten die onder CLdN Cargo BV in Rotterdam vallen, klommen ruim een kwart hoger van 63.000 naar 80.000 eenheden. Het totaal ging van 143.000 naar 175.000 volle vrachten, een toename met 22%. De omzet steeg naar 98 miljoen euro bij de NV en naar 84 miljoen bij de BV.

Die expansie kwam er onder andere dankzij nieuwe import- en exportstromen op Portugal, Ierland, Italië, Zweden, enzovoort, en het Verenigd Koninkrijk als belangrijkste markt voor de groep droeg daar eveneens toe bij.

Dubbel doel

De logistieke poot van de CLdN-groep (het vroegere Cobelfret) wil die lijn doortrekken. Het doel blijft dubbel, maakt Michel Cigrang duidelijk. “Enerzijds willen we lading aan boord van onze schepen brengen en de groepsgebonden activiteiten ondersteunen. Het gros van onze trafiek blijft immers gelinkt aan onze shortseadiensten. Anderzijds willen we een pan-Europese logistieke speler worden met een volledig multimodaal aanbod en netwerk, die evengoed met andere rederijen en dienstverleners kan werken.”

Vandaag boekt CLdN Cargo al 10 à 15% van zijn shortsealadingen bij andere operatoren. Het zuiver landtransport, los van de shortseaverbindingen, heeft betrekking op bijna 10% van het vervoerde volume. Het zijn percentages die bijna onvermijdelijk zullen toenemen.

Meer eigen materieel

Een van de hefboomen voor verdere groei is de forse uitbreiding van het eigen trailer- en containerpark. Dat moet ook het inhuren van extra materieel structureel kunnen inperken.

CLdN Cargo beschikt vandaag al over 3.500 pallet wide high cube 45’ dry box containers, 750 Tautliner-schuifzeilopleggers, 500 multimodale Huckepack trailers en vijftig flatbed trailers voor bovenmaatse lading.

Tegen eind 2018 komen daar nog eens duizend 45-voeters en vijfhonderd huckepack trailers bij. Het bedrijf maakt 17 miljoen euro vrij voor die bestelling (waarvan een deel in optie is).

Meer multimodaal

“Multimodaliteit is voor onze klanten steeds belangrijker. Ook onze trailers moeten steeds meer multimodaal inzetbaar zijn. De toekomst ligt daar, al was het maar omwille van de mobiliteitsproblematiek, de steeds strengere regelgeving en het toenemend tekort aan chauffeurs”, licht Sjaak van der Linden, managing director van CLdN Cargo, die investeringen toe.

Eigen infrastructuur is in die sector soms de sleutel naar groei. In Rotterdam bouwt C.RO Ports momenteel op zijn terminal een spoorbundel uit met vier sporen van 750 meter. Midden volgend jaar zal die operationeel zijn. “Dan sparen we de shunts uit en kunnen onze intermodale activiteiten daar een nieuwe dimensie krijgen.”

Nieuwe vestigingen en diensten

Enkele weken geleden opende CLdN Cargo in Santander een eigen vestiging. Spanje is zo het negende ankerpunt in het netwerk geworden, naast België, Nederland, Frankrijk, Duitsland, het VK, Ierland, Zweden en Portugal. Behalve in Portugal (een joint venture) gaat het telkens om volle dochters van CLdN Cargo.

“We hebben naast Spanje ook andere landen in het vizier, zoals Polen. We gaan stap voor stap te werk, maar wij willen ons netwerk uitrollen in alle landen waar we potentieel zien”, onderstreept Sjaak van der Linden.

Datzelfde geldt voor het dienstenaanbod van de groep. “Onze eerste bekommernis bestaat erin onze klanten te ontzorgen door hen een volledig pakket aan diensten aan te reiken. Dat kan onze positie op de markt alleen versterken”, treedt Erwin Gillissen hem bij.

“Wij praten met tal van klanten, we onderhandelen met spooroperatoren over nieuwe lijnen en we sluiten niet uit dat we ooit met magazijnen en logistiek met toegevoegde waarde beginnen, al zijn daarover nu geen echt concrete gesprekken aan de gang. We houden al onze opties open”, vat Michel Cigrang van zijn kant de houding van CLdN Cargo samen.

Twintig vacatures

Dit alles vertaalt zich in aanwervingen. “We zitten in een nieuwe groeifase en zoeken dus heel wat nieuwe mensen”, zegt Michel Cigrang nog. Bovenop de 165 mensen die in dienst zijn, heeft CLdN Cargo een twintigtal vacatures openstaan.

Een daarvan betreft een nieuwe business unit manager voor Zeebrugge.

Vechtersmarkt

Groei ligt op de markt niet zomaar voor het rapen, beseft Michel Cigrang maar al te goed. In het intermodaal vervoer is het vinden — en vasthouden — van de vereiste kritische massa bijvoorbeeld lang niet altijd evident, leert de ervaring met de eerste spoorshuttle in eigen beheer op Lyon.

“Wij zitten in een vechtersmarkt waarin schaal en netwerk van grote tel zijn. Onze belangrijkste troef is dat we met Zeebrugge en Rotterdam in zeer strategisch gelegen havens zitten als het op shortsea aankomt. Dat is een belangrijk element in kostenbeheersing, efficiëntie en connectiviteit”, benadrukt Michel Cigrang nog.

Die havens komen dan ook als eerste in beeld als CLdN Cargo de stap naar zuivere logistiek zou zetten.

Jean-Louis Vandevoorde