



**‘There
is no
planet B’**

Jesse Sels,
managing director
Contraload

Acht jaar geleden waren Jesse Sels en Sylvain Naets nog twee jongens met een idee dat ze in hun woonkamer gestalte gaven. Vandaag hebben en leiden ze Contraload nv, een bedrijf gespecialiseerd in verhuur en beheer van ladingdragers met hoofdzetel in Niel. Contraload telt na acht jaar een vijftigtal werknemers en is verspreid over vijf locaties (Niel, Bergen op Zoom, Veenendaal, Toulouse en Birmingham). Contraload stevent in 2012 af op een jaaromzet van 20 miljoen euro. Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is het handelsmerk van Contraload. 'Alleen wie op die manier onderneemt, heeft nog toekomst', verzekert managing director Sels.

[tekst: Koen Dewanckel | beelden: Wim Kempenaers]

Hoe ging Contraload acht jaar geleden van start?

'Sylvain Naets is handelsingenieur. Ik heb toegepaste economische wetenschappen gestudeerd, beiden aan de Universiteit Antwerpen. Na samen voor dezelfde werkgever te hebben gewerkt, hadden we samen een idee om kunststofpaletten (verhuur en pooling) in de markt te zetten, maar geen kapitaal. Sinds eind 2005 kunnen we een beroep doen op het Nederlandse bedrijf voor temperatuurgecontroleerde opslag Kloosterboer uit Nederland. Kloosterboer is sinds die tijd de derde vennoot in Contraload maar dan vooral als financier. Ondertussen is er al voor meer dan 30 miljoen euro in ladingdragers en groei geïnvesteerd.'

Waar is Contraload precies mee bezig?

'Wij verhuren meermalige (vooral plastic) ladingdragers en organiseren het poolen ervan in heel Europa. We bieden pallets, vaten en IBC's aan. 65 % van onze bewegingen

slaat op pallets, 35 % op vaten en bakken. Belangrijk is dat we via het internet onze ladingdragers volgen over heel Europa. We werken met een vijftigtal transporteurs en een tweeduizendtal locaties waar pallets worden aangeleverd en opgehaald. Onderzoek leerde dat de bezettingsgraad van de vrachtwagens die in Europa rond rijden, beperkt blijft tot 42 %. Met onze aanpak bieden we transporteurs de kans om lege ruimte op te vullen met onze lege ladingdragers.'

Waarom zou ik pallets huren in plaats van er zelf aan te kopen?

'Door het gemeenschappelijk gebruik spaart een bedrijf de investering van de aankoop uit. Iedereen betaalt alleen voor wat hij gebruikt. Het beheer van de klassieke houten pallets vormt voor de meeste bedrijven een probleem. Waar zitten ze, krijgen ze wel dezelfde terug en in welke staat? Bij ons betalen bedrijven een vast bedrag. Kapotte exemplaren rekenen wij niet aan. We kunnen ze volledig

>

recycleren. Ik ben er trouwens van overtuigd dat 99 % van de bedrijfsleiders niet met zekerheid weet wat een pallet aan het einde van de rit precies kost. De kost zit verspreid over diverse departementen.'

Hygiënisch

Welke voordeel biedt plastic in plaats van houten of metalen ladingdragers?

'Kunststofpallets zijn enorm hygiënisch. Na elke trip laten we ze reinigen in een wascentrale. Voor sectoren als voeding en chemie betekent dat een groot voordeel. Een houten pallet waarop bijvoorbeeld mosselen werden getransporteerd, kan je niet meer voor alles gebruiken. Probleem is meestal dat je daar als transporteur of pooler geen zicht op hebt. Bij plastic pallets weet je ook altijd perfect wat ze wegen: afhankelijk van het type varieert dat van 18 tot 25 kg. Bij houten pallets kan dat in vochtige omstandigheden oplopen tot 35 kilo. Het voordeel is ook dat de afmetingen niet variabel zijn zoals bij hout. Bij bepaalde automatische magazijnen kan het op millimeters aankomen.'

Is het houten pallet gedoemd te verdwijnen?

'Nee. Het blijft vaak goedkoper. Je betaalt er 4 tot 12 euro voor. Voor plastic pallets bedraagt dat 15 tot 80 euro, al gaan die wel minstens dubbel zo lang mee. Maar vooral: het is niet mogelijk alle houten pallets te vervangen door kunststofexemplaren. Er zou zich een probleem stellen met de grondstoffen. Wereldwijd zijn er immers honderden miljoenen houten pallets in omloop.'

Jesse Sels, managing director Contraload:

'MVO doe je niet louter uit naïef idealisme. Bij de meeste bedrijven komt de prijs van onze dienstverlening nog altijd op de eerste plaats.'

Ondertussen biedt Contraload ook opploerbare IBC's en vaten aan.

'We hebben steeds samen met onze klanten gezocht naar praktische middelen om hun transporten te optimaliseren. Op die manier leerden wij ook bij en konden we nieuwe producten in de markt zetten. Dat zorgde ervoor dat we naast zes types van pallets ook zes types van vaten en IBC's gebruiken.'

Wat moet ik me voorstellen bij een opploerbare plastic IBC?

'Dat zijn intermediale bulkcontainers (IBC's) en liners van 200 tot 1250 liter. Ze zijn ideaal voor het transport van voedingsproducten zoals sappen, concentraten, puree, oliën en eieren. Die worden meestal in een zak in het vat gebracht. Dat is niet alleen hygiënischer maar ook goedkoper. Bij terugkeer nemen traditionele lege bakken evenveel volume in als volle. Onze IBC's plooi je na levering op of zijn nestbaar in het geval van de vaten. Zo reduceer je het volume in lege

toestand tot een tiende. Bij kunststofvaten bedraagt de verhouding vijf op een tegenover traditionele metalen vaten. Ook het gewicht speelt een cruciale rol. Onze ORCA, een plooibaar plastic IBC voor 1.000 liter vloeistoffen, weegt amper 16 kilo. In een 40 voet container gaan er twintig gevulde units. Omgerekend: 320 kilo aan verpakking. Met klassieke vaten of IBC's zit je al gauw met een ton extra aan verpakkingsmateriaal...'

Tot 95 % CO2-reductie

Hoe maatschappelijk verantwoord ondernemend is het gebruik van plastic ladingdragers?

'Een Life Cycle Assessment (LCA), uitgevoerd in samenwerking met de Universiteit Antwerpen, van onze service en assets toonde aan dat de combinatie van onze herbruikbare plastic pallets en pooling de meest duurzame manier van werken is. Bedrijven besparen tussen de 60 en 85 % aan CO2 in vergelijking met one-way houten pallets en 30 % in vergelijking met een poolservice met houten pallets. Onze herbruikbare plastic vaten leveren een reductie van de CO2-uitstoot op die kan oplopen tot 95 % tegenover het gebruik van klassiek metalen exemplaren.'

>



Jesse Sels

MVO klinkt wel trendy maar er hangt toch altijd een belangrijke meerkost aan vast. Niet alle sectoren kunnen zich die permitteren.

'Vaak valt MVO inderdaad duurder uit en het ligt in bepaalde sectoren minder voor de hand. Maar als je het slim aanpakt, zitten er ook nieuwe opportuniteiten in en kan het goedkoper. Het is een manier van denken waar je in groeit. Vroeger verkochten we onze kapotte pallets. Nu laten we die zelf vermalen om als grondstof te dienen voor een nieuwe Contraload-pallet. Daardoor moeten onze leveranciers minder verse grondstof aankopen. Een nettobesparing dus en beter voor het milieu. Deze aanpak zorgde er ook voor dat we de prijs van onze pallets de jongste jaren op eenzelfde niveau konden houden, ondanks de stijging van de prijs van de grondstoffen. Dat creëerde een concurrentieel voordeel. Een goed voorbeeld hoe Planet en Profit hand in hand gaan. Contraload heeft ongeveer 600.000 units in omloop, die samen goed zijn zo'n 3 miljoen bewegingen (rotaties) per jaar.'

Zijn klanten wel bereid om mee(r) te betalen voor de diensten van een bedrijf dat zich MVO wil profileren?

'MVO doe je niet louter uit naïef idealisme. Bij de meeste bedrijven komt de prijs van onze dienstverlening nog altijd op de eerste plaats. Maar steeds meer kandidaat-klanten willen toch weten hoe maatschappelijk verantwoord we bezig zijn om hen te overtuigen met ons in zee te gaan. Ze switchen nog niet naar duurder omwille van MVO maar ik denk dat dit nog wel komt.'

Je neemt deel aan Quadrant, het lerend netwerk van Voka – Kamer van Koophandel Antwerpen-Waasland rond MVO. Wat zijn de ervaringen?

'Verleden jaar nomineerde Voka – Kamer van Koophandel Antwerpen-Waasland ons als snelst groeiende bedrijf in onze regio. Daardoor begonnen we met elkaar te praten. Wij raakten geïnteresseerd in het opleidingsaanbod van de Antwerps-Wase Kamer, niet alleen voor onze medewerkers maar ook voor onszelf. In veel gevallen blijft MVO beperkt tot marketing en greenwashing. Maar daar draait het niet om. Iedere ondernemer die zich wat au serieus neemt, moet zijn toekomst binnen MVO zien. We moeten wel. There is no planet B... Contraload wilde niet naar buiten komen als een groen bedrijf zonder dat te kunnen staven. De LCA-studie toonde aan dat we goed bezig zijn. Maar we gaan nog verder. Samen met Voka – Kamer van Koophandel schrijven we een plan over hoe we MVO in onze hele onderneming kunnen waarmaken. Dat willen we in september implementeren. Het gaat daarbij niet alleen om onze bedrijfsactiviteit op zich, evenzeer om de activiteiten van klanten, aandeelhouders en leveranciers, maar ook om de bedrijfscultuur. We bieden hier nu al gratis fruit aan voor het personeel, organiseren initiatieven als een sportdag en een Green Day. Dan engageert ons personeel zich om niet met de auto naar het werk te komen. We steunen ook Plastic Oceans, een initiatief dat de grote volumes plastic in



Jesse Sels

'Vroeger verkochten we onze kapotte pallets. Nu laten we die zelf vermalen om als grondstof te dienen voor een nieuwe Contraload pallet. Een goed voorbeeld hoe Planet en Profit hand in hand gaan.'

de wereldzeeën bestrijdt. Dat past bij onze activiteit: helpen de gevolgen wegwerken van mensen en bedrijven die op een minder verantwoorde manier met plastic omgaan.'

Hoe ziet de toekomst eruit voor Contraload?

'We beschikken, momenteel naast onze hoofdzetel hier in Niel, over kantoren in Nederland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Eind dit jaar of begin volgend jaar plannen we er ook te openen in Italië en Duitsland. We gaan onze activiteiten buiten Europa ook uitbreiden, maar dan waarschijnlijk via joint ventures in plaats van 100 % eigen vestigingen. We werken nu al voor klanten in Zuid-Amerika voor het transport van fruitconcentraten zoals ananas, citroen en banaan in 1.000 liter IBC's. Die worden niet in grote tanks aangevoerd zoals sinaasappelsap. Er bestaat ook belangstelling vanuit Australië, Zuid-Afrika en Noord-Amerika om samen een soortgelijk concept op te zetten. Wellicht kunnen we de MVO-lijn doortrekken over de oceanen heen.'

www.contraload.com

Omzet: ± 20 miljoen euro (2012)

Personeel: 50