

Clicken nu de missie voor 'scale-up' Rotra

Het 110 jaar oude Koninklijke Rotra uit Doesburg vaart een nieuwe koers. Het is zich als scale-up gaan specialiseren in zee- en luchtvracht. RotraNext is nu een digitale expediteur, zo luidt het.

Sinds de makeover werkt Rotra met een digitaal platform met online offertes en een boekings- en track & trace-systeem. Elke gram uitstoot die vrijkomt bij alle activiteiten door alle medewerkers op alle eigen locaties wordt volledig gecompenseerd door groene investeringen. Het bedrijf is per 2021, zo zegt het zelf, daarmee 100% klimaatneutraal.

De nieuwe slogan 'Click, ship & smile' vervangt de vorige die Rotra lange tijd voerde: 'Leading Logistics'. Het geeft volgens het bedrijf aan, dat de digitale component binnen de bedrijfsvoering een belangrijke plaats is gaan innemen, maar dat de mens en het plezier in het werk ook nog steeds belangrijk zijn.

'Ever Given'

Directeur Machiel Roelofsen van Rotra demonstreert het track & trace-systeem op het grote scherm achter zich. De klant in kwestie ziet de exacte locatie van de schepen die vanuit het Verre Oosten met hun containers naar Nederland varen. Het systeem wordt veelvuldig bekeken door de klanten van Rotra: in april dit jaar bijvoorbeeld al 16.500 keer. 'Je zag bijvoorbeeld exact op welke positie jouw container in de file lag toen het vastgelopen schip 'Ever Given' het Suezkanaal blokkeerde', illustreert Roelofsen.

'Deze transparantie heeft als groot voordeel voor de importeur dat hij zijn eigen eindlogistiek kan aanpassen op een mogelijke vertraging. Dat kan veel onnodige kosten schelen van mensen die wel opgetrommeld worden maar geen container uit te laden hebben. In dat soort efficiency willen wij onze klanten faciliteren.'

Rotra wil met het zelf ontwikkelde track & trace-systeem concurreren met bijvoorbeeld de snelgroeiende Amerikaanse startup Flexport. In Europa is Roelofsen nog geen vergelijkbaar systeem tegengekomen op dit niveau, zegt hij. Roelofsen gaat ervan uit dat Rotra het beste Europese alternatief is voor digitale expeditie die, zo stelt hij, op geavanceerde wijze transparantie en efficiency met klanten deelt en daardoor meerwaarde heeft. Rotra speelt met de vergaande digitalisering in op recente onderzoeksgegevens van onder andere Evofenedex, die aangeven dat 85% van de klanten digitalisering belangrijk tot zeer belangrijk vindt. Roelofsen: 'En vergeet niet dat maar liefst 30%, dus een substantieel deel van de kosten van transport en logistiek, niet in fysiek transport zit, maar in de administratieve afhandeling en communicatie.'

Barrière

De enorme en dure complexiteit van goede geautomatiseerde processen blijkt echter een flinke barrière voor de meeste bedrijven te zijn, reden voor Rotra om dat mee te nemen in de eigen systemen. 'Alle logistieke data uit onze systemen kunnen we ook real time koppelen met het IT-systeem van de klanten via API's (API= Application Programming Interface, red.). Je geeft je klant zo optimale procescontrole', verklaart Roelofsen.

Daarnaast speelt de behoefte om op het gebied van duurzaamheid onderscheidend te zijn. 'In de eerste plaats voor onze kinderen en kleinkinderen', geeft Roelofsen aan. 'Want je wilt de wereld voor hen leefbaar achterlaten, en het liefst ook leefbaarder dan nu. We staan volledig achter het Klimaatakkoord van Parijs. In 2050 moeten we allemaal klimaatneutraal zijn. Dat is geen optie, dat is een doel.'

‘Hoe het werkt, die emissieloze manier? Heel simpel. Door alle CO2-uitstoot in samenwerking met onze duurzaamheidspartner steeds verder te reduceren, tot uiteindelijk nul, en door tijdens de transitie naar emissievrije logistiek alle uitstoot die we produceren 100% te compenseren door te investeren in groene initiatieven. Zoals door het planten van bomen. We werken al vanaf begin jaren tachtig van de vorige eeuw aan een lagere milieubelasting.’

Steekproef

Die externe partner waar Roelofsen op doelt, is een door de overheid gecertificeerde en geaudite organisatie die ook voor andere multinationals werkt. ‘Elk groot bedrijf heeft met deze uitdagingen te kampen. Dan is het goed dat je kunt samenwerken met een professionele organisatie die hierin is gespecialiseerd’, zegt hij.

Op dit moment is 5% van de klanten van Rotra bereid iets meer te betalen voor die klimaatcompensatie. Drie kwart van de klanten vindt het ook al sympathiek, bleek uit een steekproef onder de klanten. ‘Dat geeft aan dat we als early adopters op de goede weg zitten’, denkt Roelofsen. ‘De teerling is geworpen.’

Rotra heeft zich al decennia geleden laten kennen als een buitenbeentje. Een innovatief buitenbeentje dan. Standaard vrachtwagens werden bijvoorbeeld op een slimme manier omgebouwd en voorzien van een aanhanger om meer vracht te kunnen vervoeren. Met de cabine gehalveerd en de slaapplaats boven de ‘cockpit’. Ook waar het schoon rijden betrof, deed Rotra mee. Als eerste in Europa reed het bedrijf met een ethanoltruck, een cng-truck en een lng-truck.

‘We proberen steeds nieuwe wegen te bewandelen voor ons bedrijf’, zegt Roelofsen. ‘Verandering is de enige constante hier. Nieuwe technologieën omarmen we en passen we toe in onze bedrijfsvoering. Vandaar ook deze transitie naar de digitale omgeving. We noemen onszelf niet voor niets een digitale expediteur. Met deze systemen en deze duurzaamheidsmissie kunnen we dat ook waarmaken.’

Bejubeld, verguisd

Rotra ontving tien jaar geleden het predicaat Koninklijk voor het toen honderd jaar bestaande bedrijf. Na de opsplitsing vorig jaar heeft Rotra opnieuw een aanvraag gedaan voor het predicaat, wat het recent ook ontving. ‘En daar zijn we heel trots op’, zegt Roelofsen.

‘Wij willen met de aanpak zoals ik die schets de Tesla onder de expediteurs zijn’, zegt Roelofsen. ‘De eerste Europese firma die op deze manier baanbrekend te werk gaat. Bejubeld, verguisd misschien, maar wel vooroplopend. En anderen zullen zeker volgen, maar dan zijn wij alweer een paar stappen verder.’

