

'Als het in Zeebrugge niet kan, doen we het elders'

Het transport- en logistiek bedrijf Middlegate Europe ziet geen groeimogelijkheden meer op de transportzone in de haven van Zeebrugge. Eigenaar en CEO Kim Notman zet in op de uitbouw van zijn vestiging in Hull. Daar is ruimte voor nieuwe magazijnen en groeiende transport- en distributieactiviteiten.

De groeimotor van Notman Enterprise, de Britse holding van de logistieke groep Middlegate Europe, sputtert niet. "We groeien de jongste jaren met 10 procent per jaar op groepsniveau", zegt Kim Notman (41), sinds vijf jaar CEO en eigenaar van Middlegate Europe, een familiaal transport- en logistiek bedrijf met vestigingen in Vlaanderen, Wallonië, Luxemburg en Groot-Brittannië.

Kim Notman is de jongste zoon van de vorig jaar overleden stichter van het transportbedrijf. Charlie Notman was een Schotse profvoetballer die onder meer bij Racing Mechelen en Cercle Brugge speelde en na zijn voetbalcarrière in de transportbusiness begon. Hij richtte Middlegate Europe in 1989 op in Zeebrugge. Hij begon met twee telefoons en een telex. Vandaag beschikt Middlegate Europe over 52.000 vierkante meter magazijnruimte in Zeebrugge, Grèce-Hollogne en Hull (VK). De vloot telt 75 trekkers en 220 trailers. De helft van de voertuigen rijdt op het vasteland, de andere helft in Groot-Brittannië. Middlegate Europe zet 75 eigen Britse en Belgische chauffeurs in en evenveel onderaannemers. Het bedrijf is gespecialiseerd in het just-in-time-vervoer en de opslag van verpakkingsmaterialen voor de voedingsindustrie.

De groep realiseerde in 2014 een omzet van 31 miljoen euro. De Belgische vestigingen in Zeebrugge en Grèce-Hollogne tekenen voor 70 procent van de omzet. De groei van de jongste jaren is ook de Britten niet ontgaan, want Notman Enterprise Limited is dit jaar opgenomen in de lijst van '1000 Companies to Inspire Britain'. De London Stock Exchange promoot daarmee de snelst groeiende en meest dynamische kmo's uit het Verenigd Koninkrijk.

Ook dit jaar verwacht Kim Notman sterke cijfers "Het eerste halfjaar was zeer goed, 2015 wordt een van de betere jaren", voorspelt de CEO. Notman werkt al zijn hele carrière voor het familiebedrijf. Net als zijn trailers pendelt hij tussen de vestiging in Hull, waar zijn gezin ook woont, en het hoofdkantoor in Brugge, zijn geboortestad.

Om de groei verder te ondersteunen, investeerde Kim Notman vorig jaar 3 miljoen euro in extra opslagcapaciteit in Zeebrugge en in Hull. Dit jaar maakt de ambitieuze eigenaar - hij kocht zijn familie in 2011 volledig uit - middelen vrij om zestig nieuwe, energiezuinige Euro6-trekkers aan te kopen en te investeren in IT-systemen om zo veel mogelijk papierloos te werken.

"We investeren continu. We staan ook voor een nieuwe investering van 4 à 5 miljoen euro in onze logistieke vestiging in Hull", bevestigt Notman. Middlegate Europe haalt meer en meer contracten binnen voor Europese klanten die in het Verenigd Koninkrijk willen stockeren. Daar zit de groei. In Hull beschikt de logistieke groep over 8000 vierkante meter magazijnruimte, er zijn plannen om er 10.000 vierkante meter bij te bouwen. De komende jaren voorziet Notman in veertig nieuwe trekkers en honderd trailers voor de Britse site.

"Daar is grond beschikbaar, de arbeidsvoorwaarden zijn er gunstig, er is geen overgereguleerde havenarbeid en er zijn nauwelijks vakbonden. Margaret Thatcher heeft jaren geleden haar best gedaan en ik ben er haar nog altijd dankbaar voor. Pas op, ik heb niets tegen vakbonden", nuanceert Kim Notman. "Ze moeten er zijn, maar het moet een constructief verhaal zijn. De haven van Zeebrugge heeft 150 hectare grond ter beschikking, maar die ruimte wordt niet ontwikkeld. De vakbonden stellen dat daar havenarbeid op moet gebeuren, omdat die terreinen in havengebied liggen. Maar logistiek is geen havenarbeid. De bedrijven in de transportzone die logistieke projecten willen uitbouwen, kunnen zo niet meer groeien. Er wordt al tien jaar gevraagd om deze zone uit te breiden, maar er gebeurt niets. Daarom hebben we zeven jaar geleden een logistieke poot in het Luikse opgestart. We zijn begonnen met twee man, vandaag werken er 26 mensen. Als het in Zeebrugge niet kan, doen we het elders. Nu bouwen we Hull uit."

Middlegate Europe doet het goed en dat kan niet iedereen zeggen in de sector. "Het is een zeer competitieve markt en te veel transporteurs vissen in het verkeerde segment. Als je een goed businessmodel hebt en je laat je niet uitmelken door je klanten, lukt het wel. We willen met ons model toegevoegde waarde creëren voor de klant. Als we een logistiek project binnenhalen bij een klant, dan betekent dat voor die klant een serieuze kostenbesparing in zijn aanvoerketen. Wij steken veel tijd in het uitwerken en afstellen van die oplossing", zegt Kim Notman.

Hij werkt nu met twee businessmodellen. "We zijn begonnen met één businessmodel: goederen in Europa ophalen, in Zeebrugge stockeren en groeperen, de trailers doen de oversteek onbegeleid naar Hull en de volgende dag leveren we in Groot-Brittannië. Door het nijpende tekort aan gronden in Zeebrugge om logistieke magazijnen te bouwen en andere pijnpunten hebben we twee jaar geleden een tweede businessmodel ontwikkeld. We sturen de goederen rechtsreeks naar onze opslagplaatsen in het VK en organiseren dan vanuit Hull de nationale distributie in heel Groot-Brittannië", vertelt Kim Notman. Het tweede model is iets duurder dan het eerste, maar in Zeebrugge ziet Notman geen groeimogelijkheden meer.

"We groeien, maar de groei zit in Groot-Brittannië", stelt Notman vast. Behalve het tekort aan ruimte ervaart hij in Zeebrugge nog heel wat moeilijkheden die maar niet aangepakt worden. Zo zijn er volgens Notman te weinig ferry-afvaarten tussen Zeebrugge en Hull. "We hebben behoefte aan meer competitie tussen de ferrymaatschappijen. Er zijn maar twee operators actief. Hun tarieven liggen zeer dicht bij elkaar. Daar moet een derde speler bij komen. Niet alleen omwille van de competitiviteit - concurrentie is gezond, dat houdt je wakker - maar ook omwille van de capaciteit en de groei die de haven nodig heeft. Zeebrugge moet wat minder focussen op diepzeeverbindingen, daar moet het te vaak de duimen leggen voor Antwerpen, Rotterdam, Hamburg of Bremen. Zeebrugge is een rorohaven, de haven is zo gegroeid en kan daarmee heel mooie businessmodellen ontwikkelen. Dat kan ook in samenwerking met de haven van Antwerpen gebeuren."

Een ander heet hangijzer is de stroeve organisatie van de havenarbeid in België. "Er moet nu toch wel eens iemand vijf minuten politieke moed hebben om dat dossier te regelen", stelt Notman. "Ik zou graag in Zeebrugge verder uitbreiden, op termijn hebben we behoefte aan 30.000 vierkante meter extra magazijnruimte, maar het kan niet. Zeebrugge heeft een zeer goede ligging en is kostenefficiënter in vergelijking met Calais - waar vandaag andere problemen zijn. Je moet minder kilometers over de weg rijden, het traject is CO2-vriendelijker, het is een goed model. We kunnen naar verschillende bestemmingen in het VK, er zijn dagelijkse afvaarten naar Scandinavië, tweewekelijks een lijn naar Dublin. Zeebrugge ligt geografisch zeer goed om de Britse markt te bedienen, laat ons dan toch toe om deze business verder uit te bouwen."

Kim Notman bekijkt ook acquisities om zijn logistieke groep verder uit te bouwen. "Vandaag zijn we als transporteur actief in het VK, de Benelux, Ierland, Duitsland, Frankrijk en Italië. We willen ons actieterrein uitbreiden met vestigingen in groeilanden, zoals Duitsland en Polen. Ook Spanje zit weer op het groeipad. De productie verhuist meer en meer naar Oost-Europa en we moeten mee opschuiven om ook van daaruit onze klanten te bedienen. We willen ook meer duurzaam ondernemen", legt Notman uit.

"Er wordt nu geïnvesteerd in meer spoorverbindingen naar Zeebrugge, dat heeft toekomst. Goederen uit Italië komen tot bij ons via het spoor en een stuk over de weg. Met Turkije hebben we scheepvaartverbindingen. Dat is wat onze klanten vragen. Je moet meer zijn dan enkel een nichespeler, je moet verbindingen met de hele wereld kunnen aanbieden. We doen uiteraard niet alles in eigen beheer. We werken samen met bedrijven die dezelfde cultuur hebben als wij", zegt Kim Notman.

Ook de verdere professionalisering van zijn internationale kmo staat op de agenda. "Nu zijn we nog te klein om het management uit te breiden. Er moet nog 10 à 15 miljoen euro omzet bij om bijvoorbeeld een hr-manager aan te trekken. Vandaag moet mijn rechterhand in Zeebrugge hr en finance nog combineren", aldus de CEO.

Kurt De Cat

Copyright © 2015 Roularta Media Group. Alle rechten voorbehouden