



SAMEN DE GOEDERENSTROOM NAAR EEN HOGER NIVEAU

Een rij trailers staat paraat, herkenbaar aan de blauw-grijze huisstijl en het sympathieke logo van gezicht met kuif en sikje. Tegelijk doet het logo denken aan een brandende fakkel. Zo te zien wacht een reeks laadperrons goederen op, voor open overslag. Wie het terrein verkent bij TGN Fritom aan de Botterweg in Zwolle, krijgt de indruk een transporteur in actie te zien. Maar de noemer 'transporteur' doet geen recht aan de werkelijke dienstverlening, vertellen Marcel Punselie (managing director) en Mart Deelman (sales manager).

'Transport is slechts een deel ons verhaal', licht Punselie toe. 'Neemt een bedrijf contact met ons op voor transport van A naar B, dan stellen wij vervolgvragen. Is dit transport incidenteel? Of structureel? Is dat laatste het geval, dan verkennen we de achtergrond en bekijken we of we van toegevoegde waarde kunnen zijn. Daartoe willen we weten welke belangen dit transport heeft voor het bedrijf. Welke plaats heeft het transport in de supply chain? Welke zorgen kunnen wij wellicht overnemen? Want we willen dicht bij het belang van onze klant staan. Om dat te kunnen bereiken en uit te kunnen bouwen, hebben we intensief contact.'

WAAROM DOE JE DAT ZELF?

'Logistieke oplossingen, dat is wat wij bieden. Dat klinkt breed en dat is het ook', vult Deelman aan. 'Wij stellen onze klanten regelmatig de vraag: 'Waarom doe je dat zelf?' Wij pakken namelijk dagelijks om, stickers om, roepen af, wat er maar nodig is in het belang van het bedrijfsproces van de klant. Daarbij zijn we ook bereid te investeren om samen de goederenstroom naar een hoger niveau te brengen. Zo doen we bijvoorbeeld in China de kwaliteitscontrole van onderdelen. Dat betekent in dit geval dat alleen goedgekeurde producten op transport gaan naar Europa. De klant kan nu

rekenen op honderd procent kwalitatief goede onderdelen voor de assemblage van zijn eindproduct. En die onderdelen zijn door de juiste afstemming tijdig beschikbaar. Daar zorgen wij voor, dat is onze value added service.'

*'We willen dicht bij het belang van onze klant staan.'
'Daarbij zijn we ook bereid te investeren.'*

EXPERTISE EN NETWERK

'Ook onze grote flexibiliteit kan meer betekenen voor onze klant. Wij hebben eigen trailers, maar geen eigen vrachtwagenvloot. Daarom maken wij ons niet druk om de optimale bezetting van vrachtwagens', vertelt Deelman verder. 'Wij schakelen variabel op en af als het bedrijfsbelang van de klant daar om vraagt. We switchen moeiteloos naar andere manieren van transport. Of het gaat om lucht- of zeevracht, om spoorvervoer, zee- of binnenvaart, de best passende manier in de situatie van dat moment is voor ons de juiste. Samen met onze

zusterbedrijven bieden we een fijnmazig distributienetwerk en specialistische kennis voor elke bestemming. Logistiek geldt als de basis van onze expertise, douanezaken horen daar bij. We zijn altijd op de hoogte van de laatste ontwikkelingen en wet- en regelgeving. Daar kunnen onze klanten op bouwen.'

RICHTEN OP DE CORE BUSINESS

'We zien regelmatig dat een bedrijf haar kennis van logistiek bij één medewerker heeft liggen. Dat is een kwetsbare situatie', besluit Punselie. 'We kunnen ook voorbeelden noemen van 'verwatering' van die kennis, omdat functionarissen elkaar opvolgen of omdat medewerkers de logistieke zaken er eenvoudigweg bij krijgen. Logistiek is een vak op zich. De goederenstroom optimaal laten verlopen is van levensbelang voor een bedrijf. Noem ons de extern logistiek manager, zo je wilt. Onze diensten zorgen ervoor dat de klant zich kan richten op datgene waar het voor hem om draait, zijn core business. ☒



tgn | fritom. 
LOGISTIC SOLUTIONS

Botterweg 21, Zwolle
038 850 15 00
www.tgnfritom.nl