

fd.entrepreneur

Reageren?
 entrepreneur@fd.nl
 Voor tips, ideeën en suggesties

Online
 Vlaamse om
 www.fd.nl/onderne

Bedrijfsrisico Verstraaten Business Travel

Zorgen bij taxiondernemer over dreigende uittocht van bedrijven

Hans Maarsen
 Amsterdam

Taxiondernemer Verstraaten in Venray staat niet te juichen bij de overname van printfabrikant Océ door Canon. Weer een Nederlands bedrijf dat in handen komt van een groot buitenlands concern, concludeert directeur Geert-Jan Verstraaten (45). 'Er verdwijnt veel Nederlandse industrie naar het Verre Oosten. Dat is een bedreiging voor ons en de gehele nationale economie.'

De Noord-Limburgse ondernemer legt zich toe op personenvervoerbedrijven. Alle autoriteiten worden op contractbasis verricht. Daarmee is afscheid genomen van de reguliere taxistandplaats. Die keuze heeft goed uitgepakt. De omzet is sinds 2005 ruimschoots verdubbeld tot €11 mln. Tot de klanten behoren KLM, de RAI in Amsterdam en het ministerie van Defensie. De opdrachten variëren van directieverteer tot het ophalen van gestrande treinreizigers.

Maar als zakelijke klanten in andere handen overgaan, is Verstraaten meeten op zijn qui-vive. 'Ik ben er niet van overtuigd dat de overname van bedrijven als Océ zonder consequenties blijft. Wat zijn de toezeggingen waard dat alles bij het oude blijft? Mijn ervaring leert dat nieuwe eigenaren een andere koers varen.'

Hij maakt ook ritten voor Intervet in Boxmeer, fabrikant van dieren geneesmiddelen. Intervet is samen met Organon overgenomen door het Amerikaanse Schering Plough. Sindsdien mag de vervoerder uit Venray ook voor Organon rijden. In dit geval is de komst van een buitenlandse partij dus een zegen geweest. Maar nu is Schering Plough in handen gekomen van het eveneens Amerikaanse farmaconcern Merck. Verstraaten: 'Waar gaat dat naar toe? Ik weet het niet. We lopen risico's. Anderzids wil hij geen pessimisme uitstralen. Merck is een grote partij in Nederland die hem nieuw werk kan opleveren.'

De onzekere status van opdrachtgevers bemoeilijkt de opstelling van prognoses door het taxibedrijf. En het was al lastig ge-



Taxiondernemer Geert-Jan Verstraaten: 'Mijn ervaring leert dat nieuwe koers varen.'

Foto: Erik van der Burgt/Venbeeld

noeg om voor 2009 een betrouwbare raming te maken. De begroting werd eind vorig jaar naar beneden bijgesteld in de verwachting dat het bedrijfsleven in de laagconjunctuur gaat bekribbelen op de reiskosten. Industriële concerns, die zijn geraakt door de economische teruggang, bezuinigen dit jaar inderdaad op het reisbudget. Dit verties weet de vervoerder echter ruimschoots te compenseren met het aantrekken van nieuwe klanten.

In plaats van een begrote terug-

gang van 10% stijgt de omzet dit jaar uiteindelijk met 15%. Verstraaten spreekt van 'een topjaar'. De verklaring zoekt hij in de groeiende belangstelling voor een digitaal boekingsstelsel. Zakenreizigers kunnen met enkele simpele handelingen achter de computer een autorit opgeven. Inschakeling van een secretaresse of een interne reisafdeling is niet langer nodig.

'Toen we het systeem introduceerden, leefden we nog in de hoogconjunctuur en was de animo verder. Maar nu er kritischer naar de

kosten wordt gekeken, maken bedrijven de overstap. We hebben de nieuwe opdrachtgevers in feite aan de recessie te danken.'

Verstraaten behaalt ruwweg twee derde van zijn omzet uit zakelijke reizen. De rest komt voort uit contracten met zorginstellingen voor ziekenvervoer. Dat is nog de minst conjunctuurgevoelige activiteit. Maar de risico's zijn er niet minder om. Want de contracten hebben een beperkte looptijd. Als er geen verlenging volgt, zit de vervoerder met overvolledig materieel

Uitbesteden

Risico's spreiden bij grote order

Vervoerder Verstraaten uit Venray heeft dit najaar de grootste order uit zijn geschiedenis binnengehaald. In opdracht van medijnlieverancier Mosadex gaat het bedrijf in de nachtelijke uren 500 apotheken in Nederland bevoorraden. Het is een klus met een omzetwaarde van €3 mln per jaar.

Speciaal voor de nieuwe opdracht is €300.000 gestoken in tien nieuwe bestelwagens. Grotere investeringen wil directeur Geert-Jan Verstraaten niet doen. Hij kiest ervoor om 60% van het werk uit te

besteden aan andere sneldienstena. 'We moeten de risico's spreiden. De kans bestaat dat apotheken in de toekomst een minder grote rol gaan spelen in de distributie van geneesmiddelen. Om die reden zetten we niet al onze kaarten op dit project.'

De nieuwe opdracht ligt in het verlengde van het zakelijke personenvervoer waarop het bedrijf zich toelegt. 'We zijn gewend om snelle reacties op wisselende opdrachten', zegt Verstraaten. Ooit kreeg hij de vraag om vakenssperma af

te leveren bij boeren in De Peel. Daaruit is een expresafdeling voortgekomen met 35 auto's. Die houdt zich bezig met verzorging van urgente zendingen in Europa. Tot de opdrachtgevers behoren IT-bedrijven als Xerox, Flextronics en IBM, die hun magazijnen hebben geconcentreerd in de regio Venlo en Roermond. Dagelijks worden 60 à 80 spoedbestellingen uitgevoerd. De helft van het werk wordt uitbesteed aan zzp'ers en onderaannemers, actief in het expresverkeer.

en werkloze chauffeurs. Dat gebeurde in 2000, toen dertig medewerkers moesten worden ontslagen. Om die reden dingt het bedrijf niet meer mee bij orderstverschillenvervoer. De kans op financiële stroppen is te groot.

Als een ander onderdeel noemt hij de procedure bij toekenning van overheidsopdrachten. Die verloopt volgens de Europese aanbestedingsregels. De inschrijving op het werk is zo gecompliceerd dat Verstraaten hiervoor een externe adviseur in de arm heeft genomen.

'Alles gaat schriftelijk. Het is een hele toer om de overheidsdocumentatie te doorgronden. Er is geen mogelijkheid voor persoonlijk contact. De offertes laten volgens hem enorme verschillen zien die dikwijls moeilijk verklaarbaar zijn. In 70% van de gevallen grijpt Verstraaten er naast. 'We komen vaak wel in de voorselectie, maar daarnaast de prijs doorlaggevend.'

Directe pijn voelt de Limburgse vervoerder niet als het werk aanbod terugvalt. De eerste klappen worden opgevangen door onderaannemers die 30 à 40% van alle ritten verzorgen. Verstraaten doet hiervoor een beroep op lokale taxi-bedrijven die over neutrale auto's beschikken. Alleen aan het blauwe nummerbord is dan te zien dat de wagen speciaal is bedoeld voor zakelijk personenvervoer.

Nieuwe heimwe

Van onze redacteur
 Amsterdam

De Utrechtse Ton van P (60) heeft een nieuwe taxi met een oude naam opgevat. De centrale, die is o als een coöperatie, moet i service bieden voor de klamteer omzet voor de deelt

1 Hoe kwam u op h
 'De regering wil het, z erin Den Haag al over

Huizinga wil van al die zind het ook schanddalig, v bod terugvalt. De eerste klappen worden opgevangen door onderaannemers die 30 à 40% van alle ritten verzorgen. Verstraaten doet hiervoor een beroep op lokale taxi-bedrijven die over neutrale auto's beschikken. Alleen aan het blauwe nummerbord is dan te zien dat de wagen speciaal is bedoeld voor zakelijk personenvervoer.



Column
 Allard Hoogstraaten

'**D**oe jij eigenlijk vrijwilligerswvroege iemand laatst op een t Ik vond dat een rare vraag omdat die werd voorafge door een uitvoertige besch van wat mijn gespreksp op dat vlak allemaal deed en gezicht alsof ik me n dig voelde en antwoorde luchting mogelijk: nee, ik c vrijwilligerswerk. Maar ik het wel knagen.

Later bedacht ik dat mi woord eigenlijk niet klopt verricht al bijna dertig jaaligerswerk. Zolang ik ondben doe ik dat al, alleen h anders. Ik bedoel natuurl dat ik 'vrijwillig' werk om geen opdrachten van een krijg. Dat zou flauw zijn. I bedoel echt vrijwilligersw onbetaald werk waar andbeter van worden.

Ook al zijn ze zich er m niet van bewust, bijna alle nemers verrichten regelr vrijwilligerswerk. Dat kon dat er zo allenmachtig veel gaat. Niet alleen gaat 40% nieuwe ondernemingen b drie jaar op de fles, ook b die wel overleven, zien vee ten mislukken. Ontbeertien gaan in rook op. Je rijk met een gat in de mar niet blijkt te bestaan of de ander net voor je neus w; Dikwijls blijkt dat je maar