



Terwijl rondom Sint Petersburg het eerste beton wordt gestort voor een grootscheepse vernieuwing van het wegensysteem, worstelen westerse verladers en vervoerders nog steeds met de problemen van een onontwikkelde logistieke markt in Rusland. De vooruitzichten zijn weliswaar goed, mede dankzij de oliegelden waarmee fors geïnvesteerd kan worden en de fascinerende groei van de consumentenmarkt. Maar intussen moeten dagelijks nieuwe praktische oplossingen worden gevonden voor transport, opslag en distributie.

Door Feico Houweling

Expoteurs kiezen vaker voor lokale productie

Logistiek Rusland wordt maar langzaam volwassen

De Russische logistieke markt is onderontwikkeld. Investerings op grote schaal zijn er nog maar sinds kort, zegt Jacques Heintz, supply chain director Eastern Europe bij Kimberly-Clark, de producent van hygiëneartikelen zoals tissues en papieren zakdoeken. Met meer dan 145 consumenten en een economische groei van bijna 8 procent in 2007 is Rusland voor zijn bedrijf een veelbelovende, maar geen makkelijk toegankelijke markt. Heintz: 'Een aantal grotere ondernemingen, zoals Unilever en Nestlé, heeft productiefaciliteiten binnen Rusland. Dat is Kimberly Clark ook van plan. Het is beter om dicht bij de klant te zijn, dan een paar duizend kilometer verderop. Wij verwachten bovendien dat lokale productie tot besparingen zal leiden, vooral op het gebied van transport, logistiek en handelstarieven. Een deel van de activiteiten kan worden uitbesteed en mogelijk zullen we ook een deel van de grondstoffen lokaal kunnen betrekken.'

Een bedrijf dat nu al in Rusland produceert is Numico, leverancier van onder meer babyvoeding. Dit concern heeft gekozen voor een centrale productiesite in de omgeving van Moskou met een aantal magazijnen in het land. Maar

volgens Eugenio Dielen, belast met het beheer van de internationale warehouses van dit concern, gaat de beleving van de markt niet vanzelf. 'Het is een duidelijk andere logistieke markt dan die van West-Europa. De trend is dat de oude staatsgeoriënteerde transportbedrijven commercieel gaan werken. Maar er is nog geen echte netwerkstructuur en dat maakt het moeilijk om een pakketje van A naar B te krijgen. Russische

vervoerders zijn gewend met volle trucks te rijden en als er bijvoorbeeld geen 32, maar tien pallets zijn, dan wordt er een kleinere truck gezocht die daarbij past. Samenwerking tussen logistieke bedrijven en uitwisseling van vracht zie je er nog niet.'

Productie binnen Rusland is niet aan de orde voor Syren, producent van alarmsystemen zoals de kleine tags tegen diefstal op mobiele telefoons en notebook-

NETWERK KIMBERLEY CLARK IN RUSLAND



Aanleg van de Western High-Speed Diameter bij St. Petersburg, een snelwegcomplex dat de belangrijkste problemen op de wegen rond de havenstad moet gaan oplossen.

pc's. De materialen worden namelijk in China vervaardigd en vervolgens naar Nederland gebracht, waar ze op kwaliteit worden gecontroleerd en doorverkocht. De goederen gaan vervolgens naar de resellers in Rusland. Mariëlle Kuiken, die met compagnon René Klaassen het management van de onderneming voert: 'Het zijn geen volumineuze of zware producten, dus kunnen ze per luchtvracht naar Rusland. De resellers in Rusland betalen de vrachtkosten en organiseren het vervoer via een expediteur.' Kuiken is enthousiast over zakendoen met de Russen: 'Rusland is een ongelofelijk grote markt. Als je daar vaste grond onder de voeten hebt, is het super. Alles is er in opkomst en je ziet ook dat de grote retailers hun oog op Rusland hebben laten vallen.'

Nieuwe infrastructuur

Heintz, Dielen en Kuiken zien alle drie dat de logistiek in Rusland nog in ontwikkeling is, maar er zit wel schot in, mede dankzij de economische groei die investeringen uitlokt. Het Londense onderzoeksbureau Business Monitor International voorspelde onlangs dat de omvang van het transport in Rusland tot 2011 jaarlijks met 7,7 procent zal toenemen. Daarvan profiteert de luchtvracht het meest met een jaarlijkse groei van 11,2 procent. De Russen spelen daarop in met grote infrastructurele projecten met name rond St. Petersburg. Een van de belangrijkste projecten, de Western High-Speed Diameter (WHSD), is een snelwegcomplex dat de

belangrijkste problemen op de wegen rond de havenstad moet gaan oplossen. De eerste werkzaamheden hieraan zijn al begonnen. Tussen St. Petersburg en Moskou komt bovendien een nieuwe tolweg met een systeem dat gebaseerd zal zijn op de Duitse Maut van TollCollect.

Diverse grote financiële instellingen, zoals de European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) en particuliere banken zoals Citigroup zijn betrokken bij projecten als de aanleg van nieuwe havencomplexen. Neem bijvoorbeeld Ust-Luga Marine Port. Deze haven, nu nog ingericht voor droge bulk, ligt westelijk van St. Petersburg aan de weg naar Talinn. Nog in 2008 gaat hier een nieuwe multi-purpose terminal open die de congestie in de stukgoedsector van St. Petersburg moet helpen verlichten.

Projecten en plannen genoeg, maar zolang ze nog niet af zijn, blijven de opties voor bedrijven die naar Rusland exporteren, beperkt. Over de weg via Polen is sneller geworden door het wegvallen van de grenscontroles, maar het doorkruisen van Wit-Rusland blijft relatief onveilig. Omrijden via Finland is een optie. Met het spoor rechtstreeks naar Moskou is ook een mogelijkheid, maar weinig flexibel. Shortsea op de Baltic is sterk in opkomst. Gezien de drukte in St. Petersburg wordt vaak gekozen voor de route overzee naar havens als Helsinki, Kotka, Riga of Tallinn en vandaar over de weg naar Rusland.

Voor de importproducten kiest Numico ervoor om het eerste stuk per shortsea te

doen. Eugenio Dielen: 'Vanuit Nederland gaat dat onder meer via shortsea naar de haven van Petersburg en ook via Letland, om van daaruit door te trucken. Dat loopt op zich goed, maar wel probeert nu iedereen die route en kunnen de havens het niet meer goed aan.'

Vanuit de Numico-productielocaties in Polen en Tsjechië gaan de goederen over de weg. Dielen: 'Er is in de afgelopen tien jaar een aantal Russische transporteurs naar Europa gekomen en dat heeft een gunstig effect.' Maar het containervervoer naar Rusland wordt voor het concern geregeld door een West-Europese expediteur die dit door-to-door verzorgt. Dielen is daar op zich tevreden over. 'Het is niet nodig om daar voortdurend bovenop te zitten, al moet je af en toe wel de lead times bewaken.' De Numico-manager voorziet echter wel veranderingen voor de komende jaren en heeft daarbij vooral verwachtingen van het spoor. Grote spelers als Deutsche Bahn zullen naar zijn inschatting hun slag gaan slaan op de Russische logistieke markt. Al in mei 2006 heeft DB samen met de Russische staatsmaatschappij RZD een logistiek bedrijf opgericht, dat het Russische en Duitse spoornetwerken moet gaan verbinden. Maar er zijn kapers op de kust. In september 2007 maakte bijvoorbeeld het Poolse CTL bekend een spoordienst op te willen zetten van de Noordzee tot de Oeral. Ook Railion kijkt oostwaarts, met name vanuit Rotterdam.

De keus van transportmiddelen moet afhangen van de plaats vanwaar de goederen worden verscheept, vindt Jacques Heintz van Kimberly Clark. 'Vanuit West- en Centraal-Europa zijn truck en spoor nog steeds de beste opties. Er wordt te weinig geïnvesteerd in de haven van Petersburg, waar de congestie steeds erger wordt. Er staan lange rijen trucks die containers komen ophalen of terugbrengen.'

Een omweg via het zuiden is nauwelijks een optie. De Zwarte Zeehavens, zoals Novorossiysk, investeren wel in olie en gasfaciliteiten, maar de overslag van droge containergoederen wordt maar weinig geld gestoken. Daarom voorziet

GROTE DIENSTVERLENERS NAAR RUSLAND

Tal van westerse logistieke bedrijven zijn bezig met het opzetten van een Russisch netwerk. DHL, de expressdochter van Deutsche Post, investeert tot 2010 zo'n 250 miljoen euro in overslagterminals op strategische locaties. De Zwitserse logistieke dienstverlener Kuehne + Nagel heeft het hoofdkantoor de regio Noordoost-Europa dit jaar verplaatst van Warschau naar Moskou en wil de opslagcapaciteit in Rusland meer dan verviervoudigen tot 300.000 vierkante meter.

TNT maakte in november 2007 bekend samen te gaan werken met de Russische postierijen op het gebied van het internationaal expressvervoer. De handtekening daarvoor werd gezet door topman Peter Bakker in Moskou tijdens een conferentie over logistiek in Rusland, waarbij ook premier Balkenende aanwezig was.



Heintz daar op korte termijn meer congestie. En zelfs al zou dat meevallen, dan is er nog het probleem van het binnenlands transport, wat voor heel het land geldt. Heintz: 'Het transport binnen Rusland kan een uitdaging zijn, bijvoorbeeld door de lange afstanden, de slechte toestand van de wegen en ook door het gebrek aan investeringen in nieuwe truckvloten door de lokale transportbedrijven. Wij zijn geneigd om voor leveringen binnen een straal van 1.500 kilometer vervoer over de weg te kiezen en voor de langere afstanden het spoor.'

Netwerk

Dat de Russische logistiek nog in opbouw is, blijkt ook uit het tekort aan A-class warehouses. Er vloeit volgens Heintz veel investeringsgeld naar deze sector, maar de vraag is groot en de leegstand gering. Productiebedrijven en retailers azen op de beste plekjes en meest efficiënte voorzieningen. Vooral rond Moskou is dat een probleem, maar daar zit de markt en dus is er ook hier qua marketing en logistiek weinig keus. Mariëlle Kuiken bevestigt dat: 'Je moet in Moskou zijn, want daar zijn de hoofdkantoren van de grotere bedrijven. Voor ons product heeft het geen zin om het land door te toeren. Dat is natuurlijk anders wanneer je bijvoorbeeld machines voor de fruitindustrie zou maken.'

Kimberly Clark heeft een goed ontwikkeld netwerk in geheel Rusland, met faciliteiten in steden als Moskou, Vladivostok, St. Petersburg, Novosibirsk, Jekaterenburg en Rostov. De ervaring van Heintz is niet zonder meer positief: 'Nog steeds zijn er problemen met de eigendomsrechten van de grond, de wetgeving en het milieu. Daardoor is het vaak moeilijk om de juiste vergunningen te verkrijgen. Ook is er een tekort aan goed gesitueerde bedrijfsterreinen met een goede dienstverlening, hoewel er nu meer industriële zones komen. Maar ook de ontwikkelingskosten zijn hoog.'

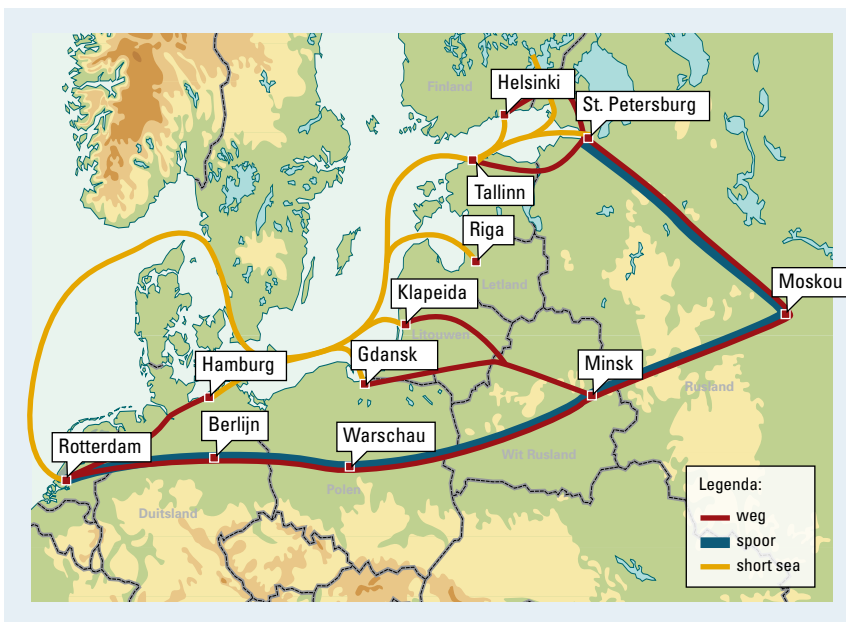
Eugenio Dielen merkt op dat diverse Russische vervoerders zich de laatste jaren op het westen zijn gaan richten. Maar ook in eigen land timmeren logis-

HANDELSREIS RUSLAND

De Koninklijke Metaalunie organiseert van 25 tot en met 28 mei, in opdracht van de EVD, agentschap van het Ministerie van Economische Zaken, een handelsreis naar Rusland met een focus op de metaalsector rondom Moskou. De handelsreis is bedoeld voor mkb-metaalondernemers die de export naar Rusland (verder) willen ontwikkelen. Door middel van een individueel programma worden de ondernemers één op één in contact gebracht met voor hen interessante gesprekspartners. De programma's worden volledig op maat gemaakt voor de deelnemende bedrijven en omvatten een intakegesprek, een aantal individuele handelscontacten (partners of klanten) en marktonderzoek. Daarnaast krijgen de deelnemers ook de mogelijkheid de beurs Metalloobrabotka te bezoeken.

Kijk voor meer informatie op www.evd.nl/cpa/ruslandmetaal of neem uiterlijk 15 februari contact op met Paul Verlinden: verlinden@metaalunie.nl of tel.: 030 605 33 44.

TRANSPORTROUTES NEDERLAND - RUSLAND



tieke dienstverleners aan de weg: 'Je ziet nu steeds meer Russen die in het buitenland wat geld hebben verdiend en die beginnen om logistieke diensten aan te bieden op de Russische markt. Zij stampen bedrijven uit de grond. Dat de markt in opbouw is, zie je aan de logistiek van de retailbedrijven. Netwerken van supermarkten zoals we die in Nederland hebben, zijn in Rusland nog geen realiteit, maar ze werken er hard aan.'

Een bijkomend voordeel is dat de retailers eisen stellen waaraan de fabrikanten en vervoerders moeten voldoen, zodat

ook de kwaliteit van de dienstverlening omhoog gaat. Maar er valt nog een grote inhaalslag te maken. Veel wegvervoerders concentreren zich nog steeds op vaste trajecten, wat leidt tot weinig flexibiliteit en slagvaardigheid. Het aantal 3PL-dienstverleners is zeer beperkt. De kosten zijn bovendien relatief hoog, onder meer door onbalans in de vervoersstromen. Dielen: 'Dat zul je terugvinden in de prijs. Maar belangrijk voor Numico is dat afspraken worden nagekomen tegen acceptabele kosten en dat het materieel voldoet aan de standaarden.'

