

Crijn Mol (Transportbedrijf Mol BV):

# “Dicht op je klanten zitten is kracht middelgroot bedrijf”

**“Middelgrote transportbedrijven hebben een hartstikke goede toekomst als je maar zorgt dat je dicht op je klant zit. Je moet permanent flexibel, servicegericht en creatief zijn”, zegt directeur Crijn Mol van het gelijknamige Tielse Transportbedrijf. Zo bespaart hij voor zijn klanten 100 euro verpakingskosten per stuk door motorfietsen onverpakt te vervoeren.**

Mol zit nog maar een paar maanden in een gloednieuw pand van ruim zes miljoen euro op het nieuwe bedrijventerrein Medel bij Tiel. Het door de broers Crijn en Pieter Mol geleide bedrijf heeft meerdere specialiteiten in huis waarvan het transport van motorfietsen en scooters het opvallendst is. Crijn Mol: “Wij stammen van oudsher af van een zand en grindhandel. Mijn vader zette de eerste stappen op transportgebied met het vervoer van kranten voor De Telegraaf. Wij hebben de zaak in 1992 van hem overgenomen. Ik ben al vrij kort daarna met de motorfietsenbranche in contact gekomen via een kennis van me die directeur was van een motordealer. In die jaren was er ontzettend veel import van gebruikte motorfietsen uit de Verenigde Staten. We hebben toen samen met dat motorbedrijf een herbruikbaar krat ontwikkeld om die motorfietsen in Nederland en Europa goed te kunnen distribueren. Daarna

## Veelzijdig specialist

**Naam:** Transportbedrijf Mol bv  
**Adres:** Het Eek 9, 4004 LM Tiel  
**Tel:** (0344) 579 000  
**Website:** www.molcargo.com  
**Aantal Personeelsleden:** 70  
**Wagenpark:** Veertig trekkende eenheden  
 Veertig getrokken eenheden  
**Oppervlakte perceel:** 20.000 m<sup>2</sup>,  
 1.800 palletplaatsen  
 2200 motorfietsen  
 Jaarlijkse afhandeling van  
 60.000 motorfietsen



Veel haken ogen

*Na veel bureaucratische manoeuvres kon Mol in mei van dit jaar het nieuwe pand betrekken.*

zijn we eigenlijk vanzelf ook in de distributie van nieuwe motorfietsen terecht gekomen.”

Op dit moment doet Mol de distributie voor zo ongeveer alle motorfietsmerken en een aantal grote scootermerken. Crijn Mol: “Helaas ontbreekt er één motormerk aan het lijstje: Yamaha. We zaten toen nog niet in ons hoog beveiligde nieuwe pand anders hadden we zeker meer kans gehad. Maar de aanbieder wint zeg ik altijd maar!” Mol's ervaring met de herbruikbare kratten zette hem aan het denken of nog verdere verbeteringen mogelijk waren om de distributie nog efficiënter te maken. Dat leidde ertoe dat samen met Carrosseriefabriek Van Mourik uit Deil een systeem werd ontwikkeld waarbij de motorfietsen in de laadbak werden vastgezet via speciale wielklemmen. Die klemmen passen in rails die in de bodem van de laadbak op elke gewenste positie kunnen worden gefixeerd. De klemmen houden de motorfietsen vast via de banden zodat er geen beschadigingen optreden. Crijn Mol: “Van

Mourik ontwikkelde een oplegger die een tweede hefbaar vloer heeft met in beide vloeren dergelijke rails. Op die manier kunnen we in één oplegger 36 motorfietsen meenemen. Als we ze in de houten verpakking zouden vervoeren kunnen er maar 26 in! Op dit moment is bij Van Mourik de zesde oplegger van dit type in aanbouw.” Crijn Mol zet uiteen dat dit systeem meerdere voordelen heeft. Zo spaart de fabrikant ongeveer 100 euro per motor aan verpakingskosten uit. Vergeleken met het systeem van de herbruikbare kratten heeft Mol het voordeel dat men niet meer met retouremballage zit. Ook kunnen de motorfietsen met handkracht worden gelost. Bij de gestapelde herbruikbare kratten was een heftruck nodig om de bovenste motorfietsen te kunnen lossen. Een belangrijk voordeel is tenslotte dat de oplegger voor alle andere soorten transport bruikbaar is.

Laadklep binnen in magazijn  
 Het magazijn waar Mol de scooters en motorfietsen opslaat, heeft drie entresol



#### Tweehoofdig

*Pieter Mol (l) is verantwoordelijk voor alle operationele zaken, Crijn voor de commercie en marketing terwijl diens echtgenote Claudia het financiële brein achter het bedrijf is.*



#### Drie systemen

*Naast het onverpakt transporteren van motorfietsen worden ook nog herbruikt llets en kisten gebruikt.*



#### Twee lagen

*De motorfietsen en scooters worden in twee lagen vervoerd. De laadvloer is hefbaar. De oplegger kan met geheel gegeven vloer voor alle andere werk worden gebruikt*

gebruikelijke lift en kolomlift te gebruiken. Met afstandsbediening en een capaciteit van 1500 kg voldoet die aan alle wensen van Mol maar wel tegen 20.000

vloeren waardoor een opslagcapaciteit van 2200 stuks ontstaat.

Om bij die vloeren te kunnen is uiteraard een lift nodig. In de ontwerpfase ontdekte Crijn Mol dat een beetje een lift inclusief de schacht al snel 50.000 euro kost. Samen met Van Mourik en laadkleppenfabrikant Dhollandia kwam men op het lumineuze idee om in plaats van een



#### Veelift

*Een gemodificeerde veelift verbindt de entresol vloeren met elkaar.*

euro in plaats van een halve ton!

De voordelen van het onverpakt vervoeren van motorfietsen hebben ertoe geleid dat Mol voor enkele merken ook het transport af-fabriek doet terwijl men voor Honda nu ook een deel van de distributie in West Duitsland doet. Crijn Mol: "We zitten nu in een fase waarin je als middelgroot bedrijf moet oppassen dat je niet boven je krachten gaat werken. Daarom hebben we sinds enige tijd een meer dan uitstekende samenwerking met transportbedrijf Van de Kamp BV uit Druten. Dat bedrijf is even groot als wij, ook een familiebedrijf en daarnaast Italië-specialist. Zij rijden inmiddels ook met vijf opleggers voor motorfietsen-transport en doen onder andere het

## “Oppassen dat je niet boven je krachten gaat werken”

transport vanaf de Italiaanse motorfiets-fabrieken. Via de samenwerking met Van de Kamp zijn we straks ook in staat om de hele Duitse Honda distributie te doen. Op dit moment doen we ongeveer een derde van dat land. Als we straks heel Duitsland willen doen hebben we ongeveer 15 wagens nodig.”

Geen patent

Crijn Mol heeft er wel eens over gedacht het klemsysteem dat Mol samen met Van Mourik ontwikkelde, te patenteren. “Er is onze chauffeurs wel eens geld geboden om zo’n klem te mogen meenemen. De concurrentie is dus wel in geïnteresseerd. Het probleem is dat patenteren wel te



Specerijen

Speciaal voor een klant die in de specerijen zit richtte Mol een hoogbouwmagazijn in.

betalen is maar dat de controle erop veel geld kost. Begin maar eens een rechtszaak tegen een Italiaanse vervoerder!” Het klemsysteem is natuurlijk wel belangrijk maar is volgens Crijn Mol niet de enige sleutel tot het succes. “De kwaliteit van de chauffeurs is misschien nog wel belangrijker. Wij hebben een schadepercentage van bijna nul. Dat komt vooral door de manier waarop de chauffeur met de lading om gaat. Voor ons is het inzetten van Oosteuropese chauffeurs dan ook geen optie. Ik heb daar te veel negatieve verhalen over gehoord.” De vertrouwensband die Mol met zijn klanten uit de motorfietsbranche heeft komt ook tot uitdrukking in allerlei speciale opdrachten. Zo organiseerde Mol de logistiek die nodig was voor een persintroductie van BMW Motorrad AG, die plaats vond op de exotische eiland Lanzarote. Hoogtepunt was de logistiek rond de viering van het 100 jarig jubileum van Harley Davidson. Crijn Mol: “In Europa vond die viering plaats in Barcelona en Hamburg. Wij hebben alle antieke motorfietsen vervoerd, inclusief de Harley Davidson met framenummer 1! Zelfs Willy G. Davidson, de enige nazaat die nog in het bedrijf actief is, kwam nog even bij ons kijken!”

Benen op de grond

De glamour van de motorwereld weerhoudt de broers Mol er niet van met beide benen op de grond te blijven staan. Zo heeft men de activiteiten goed gespreid en levert de grootste klant niet meer dan 14% van de totale omzet op. Het bedrijf rijdt nog steeds kranten voor De Telegraaf maar doet daarnaast ook



Lage banden

Mol is nog niet tevreden over de prestaties van de 445/45R19,5 banden onder de motorfietsoplegger. Men denkt eraan bij volgende opleggers toch gestuurde en/of hefbaar assen te gaan toepassen.



Cross docking

Mol werkt met twee ploegdiensten. 's Avonds worden alle wagens geladen.

een deel van de logistiek voor een grote specerijenleverancier. Speciaal daarvoor bouwde men een separaat hoogbouwmagazijn met 1800 palletplaatsen. Verder doet men de logistiek voor onder andere grote drukkerijen, een chemisch bedrijf en voor een leverancier van reclame artikelen. De synergie zit ondermeer in de distributie naar de ongeveer 600 adressen die men per dag doet.

Mols wagenpark omvat 40 trekkende eenheden van de merken Scania, DAF en Volvo. Het grootste deel van het onderhoud doet men zelf. Crijn Mol: “Gezien de hoogte van de werkplaatstarieven bij truckdealers is dat goedkoper. We hebben in ons oude pand in Buren een eigen werkplaats met één monteur.” Het overgrote deel van de wagens is eigendom alhoewel recent, als gevolg van de forse investeringen in het nieuwe pand, ook leasing zijn intrede bij Mol heeft gedaan.

Over de toekomst van het bedrijf zijn de gebroeders Mol optimistisch. Vergelijken met vorig jaar boekt men in 2005 een behoorlijke omzetsijging. “Fysiek kunnen we nog voldoende groeien. Het aantal dockshelters kan worden vergroot van tien naar veertien en we hebben hiernaast nog een optie op 5000 vierkante meter grond.” ■

P.C. Wieman



Speciale klemmen

De klemmen waarmee de motorfietsen worden vastgezet werden door Mol en Van Mourik zelf ontwikkeld.