

Eerste hulp tegen leeg rijden

Marktplaats voor 'vrachtjes'

Op de Nederlandse wegen rijden veel halfgevolle of zelfs lege vrachtauto's rond. Het voertuig was op de heenrit gevuld, maar heeft geen retourlading. Voor vervoerders die lege ritten willen voorkomen - wat goed is voor het milieu en voor de portemonnee - biedt internet steeds vaker uitkomst.

door Steven van Aartrijk

Een groot deel van de vrachtauto's op de weg is leeg of slechts gedeeltelijk gevuld. De vervoerders hebben vaak alleen een vracht op de heen- of terugweg, en rijden daardoor dikwijls een deel van het traject leeg rond. Dit is velen een doorn in het oog; een vrachtauto zonder lading kost alleen maar geld. Bovendien leiden al die inefficiënte ritten tot onnodige verkeersdrukke en CO₂-uitstoot. Sinds jaar en dag zijn er daarom vrachtplatforms waarop vraag en aanbod bij elkaar worden gebracht. Veelal zijn dit professionele bedrijven, zoals Timocom en Teleroute, waar klanten een abonnement op kunnen nemen. Via internet kunnen vraag en aanbod nog gemakkelijker op elkaar worden afgestemd. Dat is althans het idee van de Franse zakenvrouw Areeba Rehman, oprichter en eigenaar van het bedrijf FretBay, een marktplaats voor 'vrachtjes'.

Veilingsysteem

Rehman schat dat een kwart van de vrachtauto's leeg rijdt en meer dan de helft halfvol. 'Doodzonde', vindt zij dat. Zes jaar geleden kwam ze door een persoonlijke ervaring op het idee van FretBay. 'Ik verhuisde naar een huis in de buurt van Parijs en had mijn bank, tafel en wasmachine te koop aangeboden. Daarvoor kon ik een goede prijs krijgen, maar ik kwam er al snel achter dat het transport een probleem was. Door de kosten die het vervoer met zich meebracht, was het minder lonend ze te verkopen. Toen kwam ik op het idee van een veilingssysteem voor transport.'

Het idee is erachter is eenvoudig: mensen die een vracht te vervoeren hebben, plaatsen die op FretBay. Vervolgens brengen bedrijven die de goederen willen vervoeren, of fertes uit. De beste aanbieding wordt gekozen, het transport uitgevoerd. Vervolgens evalueert de klant het werk en publiceert zijn ervaringen op de site, zodat toekomstige klanten weten wat ze kunnen verwachten.

Vijf jaar na de start zit de groei er flink in bij FretBay in Frankrijk, zegt de 33-jarige Rehman. 'Er zijn ruim vijfduizend vervoerders bij ons aangesloten en we hebben meer dan tweehonderdduizend gebruikers. Het aantal transacties groeit jaarlijks met vijftig procent.'

FretBay krijgt dertien procent provisie over elke transactie. Het bedrijf controleert daarvoor of de aangesloten vervoerder alle benodigde vergunningen heeft en als er een conflict optreedt tussen opdrachtgever en vervoerder, staat FretBay financieel garant.

Behalve in Frankrijk is Rehman met FretBay nu ook actief in Spanje, het Verenigd Koninkrijk en sinds kort ook Nederland. Het leeuwendeel van de opdrachten komt van consumenten, maar steeds vaker weten ook ondernemingen die goederen te vervoeren hebben, haar site te vinden. Rehman schat dat dit segment nu tien tot vijftien procent van het geheel uitmaakt. 'Het gaat om vervoer van allerlei soorten goederen, zoals pallets, lampen, stoelen en zelfs auto's en boten', aldus de zakenvrouw. De prijs van een klus kan volgens



haar soms wel tot 75 procent lager liggen; zonder die opdracht zou de vervoerder immers leeg rondrijden.

Koeriers

Ook Paul Mars van het adviesbureau Management Science in Alkmaar heeft de mogelijkheden van internet ontdekt. Op de site 4ktv.nl toont hij op een digitale kaart van Nederland waar koeriers of vrachtauto's zich bevinden of waar zij naar toe rijden. Mensen die een vrachtje hebben, kunnen zo zien of er een vervoerder in de buurt is.

Het bijzondere van het model van Mars is dat hij hiervoor Twitter gebruikt. 'Koeriers en partijen die geregeld gebruikmaken van koeriers, hebben op Twitter hun eigen regels bedacht. Zo gebruiken ze de hashtags #vrachtaanbod en #koerier om elkaar te vinden. Als ik zulke tweets langs zie komen, lokaliseer ik ze en plaats ze op mijn site.' Mars verdient overigens geen geld met zijn site, afgezien van wat advertentie-inkomsten. Hij doet het erbij, naast zijn werk als adviseur.

Vrachttuitwisseling is al zo'n zes jaar mogelijk op de nieuws site transport-online.nl, zegt siteoprichter Esther van der Wal. 'We doen deze dienst erbij, gratis. De laatste tijd wordt er steeds vaker gebruik van gemaakt, mogelijk omdat vervoerders door de crisis toch wat harder op zoek moeten

naar ritjes.' Dat het concept goed werkt, ondervond Van der Wal zelf. 'Ik heb ook nog een zeepwinkeltje. Laatst zag ik een partij zeep in de Verenigde Staten die ik naar Nederland wilde halen. Een oproep op mijn eigen site werkte perfect; ik doe nu nog steeds zaken met die vervoerder.'

eBay

Het Franse FretBay is een variant op het wereldwijde handelsplatform eBay. Deze handelsplaats werd in 1995 opgericht en heeft inmiddels meer dan honderd miljoen geregistreerde gebruikers. eBay kocht in 2004 het Nederlandse Marktplaats.nl voor 225 miljoen euro. Steeds vaker bestaat bij handelsplatforms de mogelijkheid om na een transactie een oordeel over de verkopende partij uit te spreken. Zo krijgen toekomstige klanten een beeld van de wederpartij. Dit gebeurt bijvoorbeeld ook bij klussite Werkspot.nl.