

Bart Otto van rederij Flinter

“We zijn vooral dienstverleners”

“Waar anderen schepen opleggen, nemen wij ze juist in de vaart. We zijn nu zo'n twintig jaar bezig en we kunnen een stootje hebben. We hebben inmiddels wel wat vet op de botten. Maar stel dat je net begonnen bent in deze sector, dan heb je het onder de huidige omstandigheden zwaar.” Zo begint Bart Otto van rederij Flinter in Barendrecht zijn verhaal. Hij refereert naar de benarde positie van andere rederijen die met name in containers doen en de economische malaise in het algemeen. Niettemin groeit zijn bedrijf - dat hij samen runt met Jari van Niejenhuis en Reinder van der Veen - tegen de verdrukking in. Of wellicht dankzij. Het weerhoudt Flinter niet om de vloot de komende paar jaar uit te breiden met circa 20 schepen.

“Dat we dat doen, heeft er alles mee te maken dat de bestelde schepen al gefinancierd zijn. We hoeven geen orders te cancellen. Het bouwprogramma gaat gewoon door. En wellicht versneld. Waar anderen opdrachten intrekken, merk je dat er gaten vallen op werven. Je ziet dat motoren weer sneller leverbaar zijn. Het zou zelfs zo kunnen zijn dat daardoor de prijzen, die de afgelopen jaren sterk onder druk hebben gestaan, zakken. Wat ik maar wil zeggen: zo'n nieuwe situatie creëert ook kansen. De vraag rijst daarbij: welke kansen krijgen wij en benutten wij. En vooral ook: hoe lang moet je wachten om toe te happen?”

Betrokkenheid

“Ons succes heeft er vooral mee te maken dat we in veel gevallen kiezen voor een samenwerking met een kapitein/eigenaar. En in andere gevallen: zorg ervoor dat de schippers hun schip beschouwen als hun eigendom. En dat alle schakeltjes van de ketting goed met elkaar verbonden zijn. Om maar iets zijdelings te noemen. Vorig jaar hebben we besloten dat er op alle schepen satelliet TV moest komen. Dat geeft meer plezier aan boord, helemaal tijdens het wereldkampioenschap voetbal. En het verdient zich terug in motivatie en betrokkenheid. Pamper your people! We willen hen van alle diensten voorzien om zich te ontwikkelen en te gedragen als echte ondernemers. Een voorbeeld? Bij twee van de nieuwe schepen die in de vaart gekomen zijn, de Flinterrachel en Flinterrebecca, zijn twee kapiteins en een machinist mede-eigenaar. Daarnaast is er een vlootfonds, waarvan het kapitaal opgebracht is door een aantal publieke participanten. Daarnaast doen wij in de meeste nieuwbouwprojecten mee voor 25 procent. De kracht van deze constructie zit in het samenspel. Door deze aanpak van administratieve en andere backup kunnen we de kosten voor de betrokken kapitein/eigenaar zo laag mogelijk houden en de kwaliteit het hoogst. Dat werkt fantastisch.”

Buitenlandse bemanningen

“We zoeken nog steeds naar kapiteins die hierin mee willen doen. Iedereen weet dat het verschrikkelijk moeilijk is om hier in Nederland voldoende mensen enthousiast te maken voor dit vak. Daarom werken we al weer een paar jaar samen met buitenlandse kapiteins die ook eigenaar worden. We hadden pas een Oekraïense kapitein die zijn eerste schip verkocht en samen met ons en andere Nederlandse partners overging tot de aanschaf van een tweede groter vaartuig. Het idee van 'al die buitenlanders' dat is voor ons al lang een gepasseerd station. Wij zoeken Flintermensen, en dan maakt het niet uit welke nationaliteit ze hebben. We werken internationaal, dus kun je niet om mensen uit een andere cultuur heen. Niet alleen op de schepen, maar ook hier op kantoor. We willen toonaangevend zijn, niet alleen daarin. Ook in hoe we naar buiten treden met personeelsadvertenties. Ambitieuze zijn we, maar niet te, alhoewel het heeft in het begin wat moeite gekost om de nieuwe corporate identity inclusief het nieuwe logo door te voeren. Ik kwam van Shell vandaan en de reactie van het personeel was: die heeft helemaal geen verstand van schepen. Jari zei toen: 'Dat is

juist goed'. Ik heb er in ieder geval enige ervaring opgedaan hoe je de groei van een bedrijf moet managen. Wij willen tien jaar vooruitdenken en wij willen proberen om in tien jaar tijd binnen ons segment tot de top van Europa te behoren. Door de economische crisis moeten we ons ook wel enigszins heroriënteren, maar we blijven doorgaan op de ingeslagen weg. We zoeken ook in eigen beheer samen met bijvoorbeeld Groot Shipdesign in Norg (Dr.) naar nieuwe scheepsontwerpen om economischer en ecologischer te werk te gaan. Efficiënter met brandstof en effectiever met ruimte. Dat laatste geldt ook voor andere zaken: we hebben net het besluit genomen dat collega's alleen maar uit leaseauto's met een groen milieulabel mogen kiezen."

Windmolens

"We richten ons op ladingstromen met een hoge kwaliteit. Waar de klant bereid voor is om te betalen. Waar we de afgelopen tijd ons veel meer mee hebben beziggehouden is bijvoorbeeld het vervoer van windmolens. We kregen vandaag weer een aanvraag binnen. We kijken dan welk schip er het meest voor in aanmerking komt. Dat is overigens heel secuur werk. Onze afdeling Cargo care speelt hierin een belangrijke rol. Vorig jaar was er een schip van een andere rederij, dat ondanks waarschuwingen voor slecht weer toch met zo'n deklading uitvoer. Hij verspeelde een deel van de lading en daarmee het vertrouwen van zijn klant.

En niet onbelangrijk, door de continue focus op kwaliteit hebben we de afgelopen drie jaar geen aanhoudingen gehad. Er zijn niet veel reders die dat ons kunnen nazeggen."

Marktaandeel

"Naast de vele soorten droge bulkladingen richten wij ons meer op projectladingen, als het moet van deur tot deur. Ons marktaandeel nu is nog geen 1 procent van de totale ladingstromen in ons vaargebied. Allereerst hebben we verschillende ladingstromen. Het aanbod is heel divers. Enkele schepen zijn voor langere termijn verhuurd. Ongeveer de helft van de capaciteit komt uit ladingcontracten met de industrie, bijvoorbeeld voor grote papier- en houtverwerkende bedrijven.

Als derde zijn wij iedere dag actief op de spotmarkt, de vrije markt zonder langlopende contracten. Vooral die laatste kan heel sterk wisselen met variabele valutakoersen en andere marktprijzen. We willen groei bewerkstelligen op de totale markt, ook in de containers, ook al is dat momenteel beroerd. We gaan ervan uit dat de welvaart in de wereld toe zal blijven nemen. En daarom zal ook het transport van het ene continent naar het andere blijven groeien. De nadruk ligt niet op wat we doen, maar op hoe we het doen. Als je consequent bent, dan kun je blijven groeien in goede en slechte tijden. Groei brengt ook schaalvoordelen. En dat versnelt zichzelf: er ontstaat meer ruimte om te investeren. Aan de andere kant is het zo dat je niet twee keer zo veel mensen nodig hebt als je vloot twee keer zo groot wordt. Dat dragen we ook naar buiten via onze kernwaarden zoals ambitieus, betrokken, loyaal, betrouwbaar en toonaangevend. Op de lange termijn is dat de enige manier om te overleven, de overtuiging dat we over 100 jaar ook nog bestaan. Het gaat niet om groeien om te groeien. We hebben het druk zat. Het heeft geen zin om medewerkers nog meer overuren te laten maken, als dat niets oplevert. We moeten het wel kunnen blijven managen."

(in kader 1)

Van zeilbootje tot speler in de top vijf

Flinter werd in 1988 opgericht door de vaders van twee leden van de huidige directie: Jan van Niejenhuis en Bert Otto. Ze begonnen met één eigen schip, dat bij Wagenborg voer. De naam van het schip was een eenvoudige keuze: de zeilboot van de familie Otto had de naam

Flinter. Gezien de relatie met Wagenborg, werd het: Flinterborg. Samen met bevriende partners investeerden de beide eigenaren in meer schepen.

In 2000 nam men het Rotterdamse Ancora Shipping over. Deze had al plannen voor een nieuw kantoorpand op de huidige locatie in Barendrecht. Met de komst van de tweede generatie kwam het bedrijf in een stroomversnelling. Een enorme groei in schepen volgde, en navenant een flinke toename in medewerkers. De stand is nu: 47 schepen, waarbij 450 mensen werkzaam zijn aan boord van de schepen, en ruim 100 aan de wal. De Filippijnse- en Indonesische zeevarenden werken voornamelijk via crewing agency's voor Flinter. De activiteiten in Paterswolde - waar de oorsprong ligt - zijn nu gecentraliseerd in Barendrecht. Daarnaast zijn er vestigingen in Antwerpen, en door middel van joint ventures ook in Finland en Zweden. Het doel van Bart Otto c.s. is om in niet onafzienbare tijd uit te groeien tot de top vijf van Europa in het shortsea segment.

(in kader 2)

Nieuwbouw in volle gang

De 20 nieuwe schepen worden niet alleen in Nederland gebouwd. Daar was de landelijke capaciteit niet voldoende voor. Kenmerkend voor de schepen is dat daar in veel gevallen de naam Flinter aan gekoppeld zit: Flinterasia, Flinterlinge, Flinterhunze, etc. Sommige kapitein/eigenaars houden liever vast aan de naam die ze zelf bedacht hebben: Dependent, Gerarda, Henny, Liamare, Noorderkroon, Orcana en Tasman. Ferus Smit in Westerbroek is een belangrijke leverancier van scheepsnieuwbouw voor Flinter. Het eerste schip kwam 20 jaar geleden daar van de helling. Tot nu toe heeft deze werf 25 schepen voor Flinter gebouwd. Van de nieuwbouwprojecten zijn er daar zes in de maak de komende twee jaar. Men werkt daar volgens Bart Otto zo efficiënt, dat de oplevering vaak eerder is dan gepland. Verder zijn zes schepen zijn in aanbouw in Vietnam en twee in India. Een aantal schepen wordt gebouwd in opdracht van bij Flinter aangesloten reders.