

'ERA's ferry-expertise heeft ons positief verrast. Deze kostenbesparing voor Polar Special is boven verwachting'

KLANT Polar Special
PROJECT Ferrydiensten

PROJECTTEAM Harry Snoek, business unit manager
POLAR SPECIAL Robin van Schaijk, planner Scandinavia

PROJECTTEAM Eric Lammers, client manager
ERA Hans-Henrik Hansen, expert Seafreight & Logistics
Frits Gösgens, expert Logistics

Polar Special, onderdeel van de Cornelissen Groep, is specialist in geconditioneerd transport van farmaceutische producten en high value goederen. Al ruim 20 jaar genieten klanten van Polars wereldwijde vervoersexpertise, via wegtransport, luchtvracht, zeevracht en opslag.

De ferrycrossings zijn voor Polar al jaren een stevige kostenpost. ERA werd ingeschakeld om te onderzoeken of de huidige tariefstellingen voor de ferrydiensten verbeterd konden worden zonder op kwaliteit & service in te boeten.

Harry Snoek en Robin van Schaijk over samenwerken met ERA Group:

AFTASTEN

'Het was even aftasten toen we van start gingen. We kenden ERA helemaal niet. Maar vanaf ons eerste contact hebben we open en plezierig met elkaar overlegd. De communicatie naar ons toe is steeds helder en duidelijk geweest en wat we afspraken werd zorgvuldig nagekomen. En eerlijk is eerlijk, we waren best onder de indruk van de expertise omtrent afvaarten en zo. Dat gaf ons het vertrouwen om samen verder te gaan.'

VERRAST

'Als transportspecialisten dachten we dat we onze ferryservice best goed geregeld hadden. Bovendien varen op sommige bestemmingen maar 1 of 2 maatschappijen. We gingen er dan ook vanuit dat er niet veel te verbeteren viel. Maar ERA's analyse van onze crossings en van de huidige kosten per aanbieder verraste ons. Zo ook hun inzicht in toekomstige ontwikkelingen. Daaruit bleek dat er wel degelijk besparingsknoppen waren die aangedraaid konden worden.'

RANDVOORWAARDEN

'Een soepele houding van ferrymaatschappijen is voor onze operatie cruciaal. Onderweg naar de ferry kunnen weleens vertragingen ontstaan. Vooraf hebben we daarom duidelijk afgesproken dat onderhandelingen over tarieven nooit ten koste mogen gaan van die souplesse en service van ferrymaatschappijen. Dat is uiteraard altijd belangrijk, maar helemaal als een bepaalde afvaart maar door 1 bepaalde ferrymaatschappij wordt geboden.'



PERSOONLIJK

'Hansen en Lammers zijn samen op bezoek geweest bij een van onze belangrijkste buitenlandse ferryleveranciers. Daar hebben ze namens ons de insteek van het onderzoek besproken en opties voor besparingen voorgelegd. Juist die persoonlijke aanpak hebben we echt gewaardeerd. De mannen hebben zakelijke onderhandelingen gevoerd, met internationale kennis van zaken. Daarbij zijn ze zorgvuldig omgegaan met onze bestaande werkrelatie en met onze eisen omtrent kwaliteit en service. De besparingen die ze zo voor ons geregeld hebben, hadden we niet verwacht: lagere tarieven die ook nog eens langer vastgezet zijn. Bovendien wisten ze een actieaanbieding om te zetten in een scherp, langdurig contract. En als het aantal crossings in de toekomst stijgt, levert dit ons nog een bonuskorting op ook.'

AAN BOORD

'Het voelt goed dat ERA na het inregelen van de afspraken aan boord blijft. Per kwartaal nemen ze met ons door of wij nog steeds gebruik kunnen maken van de verbeterde tarieven. Immers, transport verandert voortdurend. Als routes aangepast worden, of als er nieuwe routes worden aangeboden, gaan ze weer voor ons aan het werk.'

SAMENWERKEN MET ERA?

'Natuurlijk zijn we blij met de besparingen die ERA voor ons heeft gerealiseerd. Maar goed samenwerken gaat toch vooral over optrekken met mensen naar wie je open kunt zijn over wat je vindt en wat je wilt. Toevallig hebben we het pas nog met een relatie gehad over dat aspect van samenwerken. En daarbij hebben we de naam van ERA laten vallen. Omdat we tevreden zijn.'