

van duuren

van duuren
delivering

VAN DUUREN & TOSOH:
Unlimited Dedication



Voor u ligt alweer een Drive vol wetenswaardigheden over onze organisatie, onze mensen en onze relaties. Het landenverhaal gaat ditmaal over Portugal. Het is leuk om te lezen hoe onze collega's continu werken aan het versterken van onze dienstverlening. "Alles wat wij deden, blijven we doen, alleen sneller, voordeliger en gemakkelijker dankzij onze nieuwe samenwerking", zegt collega Berry Veldhuis in het Portugal-verhaal, waarin hij onder andere

ingaat op zogenaamd 'custom made ad hoc vervoer', zoals onze diensten rondom winkelopeningen in Lissabon en Porto.

Een van onze andere 'favorieten' in Drive is altijd het interview met één van onze klanten. Ditmaal zijn we in gesprek gegaan met Lien Vandenwauwer van chemiebedrijf Tosoh. Bij de samenwerking met Tosoh draait het vooral om hele strakke tijdsloten en dat is het soort uitdagingen waar we bij Van Duuren van houden. "Eerdere vervoerders met wie wij hebben samengewerkt hebben daar moeite mee. Van Duuren niet", zegt Lien in het interview. Kijk, daar worden we blij van!

Zoals altijd bevat ook deze Drive weer uiteenlopende verhalen over onze innovaties – ditmaal de inzet van AI om ons offertetraject klantvriendelijker te maken – en over onze samenwerkingen, waarin we in deze editie onder meer ons nieuwe partnership met MR MARVIS belichten.

Kortom: Wij informeren u weer breed over de dynamische belevenissen van Team Van Duuren. Veel leesplezier!

Jeroen en Jasper van Duuren

In front of you is another Drive full of interesting facts about our company, our people and our relations. The country story this time is about Portugal. It is nice to read how our colleagues are continuously working on strengthening our services. 'Everything we did, we continue to do, only faster, cheaper and easier thanks to our new cooperation,' says colleague Berry Veldhuis in the Portugal story, in which he discusses, among other things, so-called "custom-made ad hoc transport", such as our services around shop openings in Lisbon and Porto.

One of our other 'favourites' in Drive is always the interview with one of our customers. This time, we sat down with Lien Vandenwauwer of chemical company Tosoh. Working with Tosoh is mainly about very tight time slots and that's the kind of challenge we love at Van Duuren. 'Previous carriers we have worked with have struggled with that. Van Duuren doesn't,' says Lien in the interview. See, that makes us happy!

As always, this Drive also contains a variety of stories about our innovations - this time the use of AI to make our quotation process more customer-friendly - and about our collaborations, in which we highlight our new partnership with MR MARVIS in this edition, among others.

In short: Once again, we inform you in detail about the dynamic experiences of Team Van Duuren. Happy reading!

Jeroen and Jasper van Duuren

UIT DE BRAND

Pasklare oplossing voor KATUN®

Hoe vervoer je een krat van bijna twee meter bij twee meter en 1 meter 68 hoog die duizend kilo weegt vanuit Milaan naar het magazijn van klant Katun, specialist in kopieerapparaten en printers, in Tiel? Voor dit soort aanvragen draait het team van Van Duuren de hand niet om. Supervisor European Distribution Taib Mansouri krabde wel achter zijn oren toen de aanvraag opeens veranderde naar een levering in de Italiaanse plaats Merano op een particulier adres. "Een grote uitdaging, want er was alleen een garage met een krappe doorgang. Gelukkig hebben we samen met onze partner in Milaan een oplossing gevonden." ●

Tailor-Made Solution for KATUN®

How do you transport a crate almost two metres by two metres and 1.68 metres high, weighing a thousand kilos, from Milan to the warehouse of the customer Katun, a specialist in copiers and printers, in Tiel? For these kinds of requests, Van Duuren's team is always ready. However, Supervisor of European Distribution Taib Mansouri did scratch his head when the request suddenly changed to a delivery in the Italian town of Merano to a private address. "A big challenge, because there was only a garage with a narrow entrance. Fortunately, together with our partner in Milan, we found a solution." ●

Van Duuren present op International Partner Meeting CargoLine

Head of Partners Berry Veldhuis en Jeroen van Duuren kijken met een goed gevoel terug op de jaarlijkse International Partner Meeting van CargoLine. "De meeste partners uit de verschillende landen waren aanwezig daardoor brengt deze meeting onze internationale samenwerking echt naar hoger niveau", aldus Berry. Belangrijke ontwikkelingen op het gebied van digitalisering, duurzaamheid en innovatie in de logistieke sector kwamen tijdens de bijeenkomst aan bod. Berry: "Ook hebben wij best practices gedeeld en nieuwe strategieën besproken om de kwaliteit van dienstverlening verder te verbeteren." ●

Van Duuren Present at the International Partner Meeting of CargoLine

Head of Partners Berry Veldhuis and Jeroen van Duuren look back with satisfaction on the annual International Partner Meeting of CargoLine. "Most partners from different countries were present, so this meeting really takes our international cooperation to a higher level," said Berry. Important developments in the fields of digitalisation, sustainability, and innovation in the logistics sector were discussed during the meeting. Berry: "We also shared best practices and discussed new strategies to further improve the quality of service." ●

KLANKBORD

Naam: Brian Burggraaf
Functie: Planner European Distribution
Beschrijf jezelf in 3 woorden: Gedreven, Doorzetter en Gezellig

Waar word je boos van?

Als mensen onnodig op de linkerbaan blijven rijden.

Wat maakt jou gelukkig?

Op een zondagmiddag met een biertje in de zon bij mijn favoriete club Feyenoord in De Kuip een wedstrijd kijken (het liefst met een fantastische overwinning tegen Ajax).

Wie inspireert jou?

Mijn vader. Hij heeft samen met mijn oom een goedlopend bedrijf in de bestrating geleid, en was altijd hard aan het werk om te zorgen dat we niks tekortkwamen als gezin.



SOUNDBOARD

Name: Brian Burggraaf
Position: Planner European Distribution
Describe yourself in 3 words: Driven, Determined, and Sociable
What makes you angry? When people unnecessarily stay in the left lane while driving.

What makes you happy?

Watching a football match at my favourite club Feyenoord in De Kuip on a Sunday afternoon with a beer in the sun (preferably with a fantastic win against Ajax).

Who inspires you?

My father. Together with my uncle, he led a successful paving company and always worked hard to ensure we didn't lack anything as a family.

Like to win a great prize?

Take a quick look at the back page of this magazine and join in the competition!



Studeren voor het ADR-certificaat

Een leven lang leren. Dat geldt ook voor onze chauffeurs, want op hun schouders rust een zware verantwoordelijkheid. Zij brengen alle zendingen veilig naar de plek van bestemming en spelen een sleutelrol in de kwaliteit van dienstverlening. Deze zomer zaten tien chauffeurs in de schoolbanken om hun ADR-certificaat te halen. Alleen met dit certificaat is een chauffeur gekwalificeerd om gevaarlijke stoffen, de zogenoemde ADR-goederen, te vervoeren. ●

Studying for the ADR Certificate

Lifelong learning. This applies to our drivers as well, as they bear a heavy responsibility. They safely deliver all shipments to their destinations and play a key role in the quality of service. This summer, ten drivers returned to the classroom to earn their ADR certificate. Only with this certificate is a driver qualified to transport hazardous substances, known as ADR goods. ●



Domestic Distribution slaat vleugels uit

De tijd vliegt: Domestic Distribution, verantwoordelijk voor alle zendingen binnen de Benelux, begon zo'n 10 jaar geleden met een paar bestelwagens en ongeveer 250 zendingen per dag. Nu slaat de afdeling de vleugels uit. Mede dankzij het CargoLine transportnetwerk levert Domestic nu 1500 zendingen per dag af in Nederland. En de groei zet door! Deze zomer is de Domestic trailervloot uitgebreid met drie nieuwe trailers, zogenoemde zeildoekopleggers uitgerust met een laadklep. ●



Domestic Distribution spreads its wings

Time flies: Domestic Distribution, responsible for all shipments within the Benelux, started about 10 years ago with just a few vans and around 250 shipments per day. Now the department is spreading its wings. Thanks to the CargoLine transport network, Domestic now delivers 1,500 shipments per day in The Netherlands. And the growth continues! This summer, the Domestic trailer fleet expanded with three new trailers, so-called curtain trailers equipped with a tail lift. ●

VAN DUUREN EN PORTUGAL IN CIJFERS

LEVERTIJD: LISSABON EN PORTO: 72 UUR,
ALGARVE: 96 UUR
VERTREK: DINSDAG EN VRIJDAG
SECTOREN: FASHION, HI-TECH, RETAIL
VERVOER: GROUPAGE, LTL EN FTL

Porto of Lissabon? Bestemming in no-time bereikt dankzij rechtstreekse service

Op dinsdag en vrijdag staan de vrachtauto's klaar in Vianen om naar Portugal te rijden. En ook in Porto en Lissabon is er op die dagen een vertrek naar Nederland. Voordeliger, veiliger en gemakkelijker dankzij de uitbreiding van het vervoersnetwerk van Van Duuren op het Iberisch schiereiland met partner Lusocargo.

"Wij zitten altijd op het vinkentouw", zegt Head of Partners Berry Veldhuis. "Van Duuren kent veel vervoerders in Europa persoonlijk en heeft de ontwikkelingen in de markt voortdurend in het vizier. Als de kans zich dan voordoet om ons pan-Europese netwerk te verbeteren, pakken we die."

Nummer 1 van Portugal

Dat was deze winter het geval met de vervoerder Lusocargo. Een gerenommeerd bedrijf en de nummer 1 in het vervoer van Portugal naar Nederland. Berry: "Van Duuren heeft al jaren persoonlijk contact met deze onderneming. We werkten alleen niet als partners samen, omdat Lusocargo al zaken deed met een andere vervoerder in Nederland. Zodra bleek dat die samenwerking zou eindigen, is Jeroen afgereisd naar Lissabon om de contacten aan te halen. De opportunity om onze dienstverlening naar Portugal te verbeteren, wilden we niet laten lopen."

"Alles wat wij deden, blijven we doen, alleen sneller, voordeliger en gemakkelijker"

Rechtstreeks

De samenwerking met deze partner heeft veel voordelen voor klanten met vervoer op Portugal én Spanje. Door de rechtstreekse dienstverlening op Porto of Lissabon is overladen in Spanje voor deze bestemmingen verleden tijd.

"Relaties kunnen er op rekenen dat de goederen die dinsdag worden geladen in Vianen, vrijdag op de plek van bestemming zijn in de regio rond de twee grote steden", licht Taib El Mansouri, supervisor op deze regio toe. "Dat is niet alleen sneller dan eerder, maar ook voordeliger. Dankzij de rechtstreekse dienstverlening rijden we minder kilometers en daar profiteert de klant van. Daarbij is er minder kans op schade omdat de goederen in een en dezelfde vrachtwagen blijven."



Berry Veldhuis

La Coruña

Ook voor klanten met zendingen naar het noorden van Spanje, la Coruña, is de samenwerking met Lusocargo goed nieuws. Hun goederen kunnen mee naar Porto en zijn dan al heel dichtbij de plek van bestemming. Vanzelfsprekend is voor deze klanten 'the last mile' van het transport naar Spanje goed geregeld in de samenwerking.

Custom made vervoer

Lusocargo is sterk in groupage, maar heeft ook veel ervaring met custom made ad hoc vervoer. "Denk bijvoorbeeld aan winkelopeningen", legt Berry uit. "Voor verschillende ketens hebben wij op verzoek hele winkelinrichtingen naar shops in de binnensteden van Porto en Lissabon gebracht. Alles wat wij deden, blijven we doen, alleen sneller, voordeliger en gemakkelijker dankzij deze nieuwe samenwerking." ●

Porto or Lisbon? Destination reached in no time thanks to direct service

On Tuesdays and Fridays, trucks are ready in Vianen to drive to Portugal. Also, in Porto and Lisbon, there are departures to the Netherlands on these days. More cost-effective, safer, and easier thanks to Van Duuren's expanded transport network on the Iberian Peninsula with partner Lusocargo.

"We're always on the lookout," says head of partners Berry Veldhuis. Van Duuren knows many transporters across Europe personally and constantly keeps an eye on market developments. So, when the opportunity arises to improve our pan-European network, we take it."

"Everything we did before, we continue to do, but now faster, more cost-effectively, and easier"

Number 1 in Portugal

That was the case this winter with the transporter Lusocargo, a renowned company and the number 1 in transportation from Portugal to the Netherlands. Berry: "Van Duuren has had personal contact with this company for years. We just hadn't worked together as partners because Lusocargo was already working with another carrier in the Netherlands. Once it became clear that this cooperation was ending, Jeroen travelled to Lisbon to strengthen the connection. We didn't want to miss the opportunity to improve our service to Portugal."

Direct Service

The partnership with this partner brings many advantages for customers shipping to Portugal and Spain. Thanks to direct service to Porto

VAN DUUREN AND PORTUGAL IN NUMBERS

DELIVERY TIME: LISBON AND PORTO: 72 HOURS,
ALGARVE: 96 HOURS
DEPARTURE: TUESDAY AND FRIDAY
SECTORS: FASHION, HI-TECH, RETAIL
TRANSPORT: GROUPAGE, LTL, AND FTL

and Lisbon, transshipment in Spain for these destinations is now a thing of the past. "Clients can count on the goods loaded in Vianen on Tuesday being delivered by Friday in the region around the two major cities," explains Taib El Mansouri, supervisor for this region. "Not only is this faster than before, but also more cost-effective. Thanks to the direct service, we drive fewer kilometres, benefiting the customer. There is also less chance of damage since the goods remain in the same truck throughout the journey."



Taib El Mansouri

La Coruña

For customers shipping to northern Spain, such as La Coruña, the partnership with Lusocargo is also good news. Their goods can be transported to Porto, which is already very close to the final destination. Naturally, the 'last mile' of transport to Spain is well managed in the collaboration.

Custom Made Transport

Lusocargo is strong in groupage but also has extensive experience in custom-made ad-hoc transport. "Think, for example, of store openings," explains Berry. "For several chains, we have delivered entire shop fittings to city centre stores in Porto and Lisbon upon request. Everything we did before, we continue to do, but now faster, more cost-effectively, and easier thanks to this new partnership." ●

Price per kWh is missing in the sustainability discussion

In the transport sector, topics such as 'CSRD', 'electric trucks', and 'securing enough power' are currently getting the most attention in the sustainability debate. All three are important subjects that transport companies should start working on as soon as possible.



Eric Slaaf

However, I'm surprised how little the topic of 'price per kWh' is mentioned. For me, this is the key area where the most competitive advantage can be achieved in the coming years. And the most crucial criterion as to whether a transport company will still exist in ten years. No matter how well the other important themes are addressed: a transporter paying twice as much for diesel could be out of business tomorrow. Of course, the first electric trucks are allowed to cost money. In the early stages, the cost per kWh is secondary to gaining experience. But soon after, the kWh price becomes very important.

For me, such topics only come to life with a calculation example. By way of illustration: for each litre of diesel, an electric truck consumes about 4 kWh. In other words, a difference of 3 cents per kWh has the same impact as a difference of 12 cents on a litre of diesel. I probably have your attention now. Fortunately, because a difference of 3 cents per kWh is nothing compared to the actual differences. For example, in favourable self-generation scenarios, a cost price of 22 cents per kWh is possible, while prices along the motorway can reach 53 cents per kWh. Translated, this means you are paying €1.24 more per litre of diesel.

Perhaps I should stop converting kWh to diesel. It's somewhat like converting euros to guilders. But hopefully, the conversion has made it clear that 'control over your kWh price' should be high on a transporter's to-do list.

Eric Slaaf
Sector Banker Transport, Logistics & Mobility
ING Business Banking

IN BUSINESS

Van Duuren levert, ook tijdens Olympische Spelen

"Alle dagelijkse leveringen aan de winkels van FootLocker in Parijs zijn doorgegaan tijdens de Olympische Spelen. Zelfs met iets stijgende volumes", vertelt Khalid El Youzghi, Head of Existing Business. Daar is veel voorbereiding aan vooraf gegaan, want veel straten waren tijdelijk afgesloten. Khalid: "Samen met FootLocker en onze partner hebben we tot in detail uitgewerkt hoe we deze leveringen zouden aanvlagen. Soms betekende dit dat wij om 4 uur 's ochtends voor de winkeldeur stonden en het personeel van FootLocker klaarstond om ons te ontvangen. Gelukkig is dankzij dit teamwork alles helemaal goed gegaan." ●

Van Duuren delivers, even during the Olympic Games

"All daily deliveries to FootLocker stores in Paris continued during the Olympic Games. Even with slightly increasing volumes," says Khalid El Youzghi, Head of Existing Business. A lot of preparation went into this, as many streets were temporarily closed. Khalid: "Together with FootLocker and our partner, we worked out in detail how we would manage these deliveries. Sometimes it meant being at the store at 4 a.m., with FootLocker staff ready to receive us. Thankfully, thanks to this teamwork, everything went smoothly." ●

Partnership met MR MARVIS

Chino's, shorts en nu ook klassieke linnen overhemden: MR MARVIS staat garant voor stijlvolle mannenmode. Van Duuren is er dan ook trots op vanaf 1 juli het vervoer voor MR MARVIS te mogen verzorgen. De trailer, met twee chauffeurs, vertrekt elke vrijdag vanuit Portugal rechtstreeks naar Nederland met leveringen op maandag. Koen Hogenboom, Supply Chain Director bij MR MARVIS, is tevreden met deze samenwerking. "Van Duuren is een no-nonsense familiebedrijf met een uitgebreid netwerk, en voor ons daarvoor de perfecte partner." ●

Partnership with MR MARVIS

Chinos, shorts, and now also classic linen shirts: MR MARVIS is known for stylish men's fashion. Van Duuren is proud to handle transportation for MR MARVIS from 1 July. The trailer, with two drivers, departs from Portugal every Friday, arriving in the Netherlands on Monday for deliveries. Koen Hogenboom, Supply Chain Director at MR MARVIS, is pleased with the collaboration. "Van Duuren is a no-nonsense family business with an extensive network, making them the perfect partner for us." ●



FLTR: David Sipkens (co-founder MR MARVIS), Koen Hogenboom (Supply chain director MR MARVIS) en Jeroen van Duuren (Managing director Van Duuren)

MEN AT WORK

Een slimmer en klantvriendelijker offertetraject dankzij AI

Van Duuren gaat kunstmatige intelligentie inzetten om het offertetraject slimmer te maken met dynamische prijzen. Huub Janse: "Dankzij AI kunnen wij de bewegingen in de markt van vraag en aanbod beter voorspellen en dat biedt voordeel voor de klant. Als wij een stijging in de aanbodkant verwachten, krijgen relaties eerder de keuze om hun zending te contracteren tegen een scherpere overeengekomen prijs."



Huub Janse

In de logistiek zijn de marges klein en veel hangt af van de markt van vraag en aanbod. Is het aanbod van goederen hoog dan bewegen de vervoersprijzen daarop mee. Door het inzetten van AI is het beter mogelijk om deze trends te voorspellen. "Wanneer de vraag naar grondstoffen stijgt in een regio, ontstaat er een grotere transportbehoefte en zullen ook de vervoerskosten toenemen", geeft Huub Janse, hoofd Business Process Management als voorbeeld. "En zo zijn er op grote en kleine schaal eindeloos veel marktontwikkelingen die de vervoersprijzen beïnvloeden. Voor een mens te veel om allemaal aan elkaar te relateren, maar met AI kan dit wel."

Huub: "In de toekomst kunnen wij onze prijzen reëler bepalen op actuele marktontwikkelingen dankzij een uitgebreide dataset met marktgegevens die we met AI kunnen doorgronden. Ook kunnen wij anticiperen op ontwikkelingen die wij verwachten in de vraag en aanbodkant. Dat betekent dat wij de klant beter kunnen adviseren. Bijvoorbeeld dat het verstandiger is om nu een ladingsprofiel te contracteren in een vervoersluwe periode dan over een maand wanneer de marktsituatie waarschijnlijk is veranderd. Van reactief wordt ons offertetraject proactief."

Primair proces

Huub en het BPM-team zijn met de collega's van Sales & Marketing in gesprek om na te gaan hoe kunstmatige intelligentie op de beste manier in de primaire processen binnen Van Duuren kan worden ingeregeld. Daarna zullen de collega's van Sales de tools krijgen om scherper, proactiever en marktconformer te adviseren. Dynamische prijzen zijn nu nog een nieuwe ontwikkeling in de branche, maar Huub Janse verwacht dat Van Duuren in 2025 deze techniek met AI in het offertetraject zal gebruiken. "Een betere onderbouwing van onze prijsstelling heeft onze prioriteit. We zijn druk bezig dit zo snel als kan mogelijk te maken." ●

"In de toekomst kunnen wij onze prijzen reëler bepalen op actuele marktontwikkelingen"

Dynamische prijzen

Door het offertetraject slimmer in te regelen met AI, kan Van Duuren de klant beter helpen. Een offerte voor een nieuwe route is nu vaak gebaseerd op prijzen die eerder zijn afgegeven, eventueel geïndexeerd.

A smarter and more customer-friendly quoting process thanks to AI

Van Duuren is deploying artificial intelligence to streamline the quoting process with dynamic pricing. Huub Janse: "Thanks to AI, we can better predict market movements in supply and demand, which benefits the customer. If we anticipate an increase on the supply side, customers can contract their shipments earlier at a more favourable agreed price."

Margins in logistics are small, and much depends on the supply and demand market. When the supply of goods is high, transport prices move accordingly. By using AI, it's easier to predict these trends. "When demand for raw materials rises in a region, transport needs increase, and so do transportation costs," says Huub Janse, Head of Business Process Management, as an example. "There are countless market developments, both large and small, that affect transportation prices. Too many for a person to relate to each other, but AI can."

Dynamic pricing

By streamlining the quoting process with AI, Van Duuren can better assist customers. A quote for a new route is often based on previously provided prices, potentially indexed. Huub: "In the future, we can determine our prices more realistically based on current market developments, thanks to an extensive dataset of market data that we can analyse with AI."

"In the future, we can determine our prices more realistically based on current market"

We can also anticipate developments we expect in the supply and demand side. This means we can better advise customers. For example, it might be wise to contract a loading profile now in a

low-transport period, rather than in a month when the market situation is likely to have changed. Our quoting process is shifting from reactive to proactive."

Primary Process

Huub and his BPM team, along with Sales & Marketing colleagues, are currently discussing how artificial intelligence can best be integrated into Van Duuren's primary processes. Afterward, Sales colleagues will have the tools to provide sharper, more proactive, and market-aligned advice. Dynamic pricing is still a new development in the industry, but Huub Janse expects that by 2025 Van Duuren will use AI for the quoting process. "A better foundation for our pricing is our priority. We are working hard to make this happen as quickly as possible." ●



"Voor onze ingewikkelde zendingen vragen wij Van Duuren, want dan komt het zeker goed"

FLTR: Jeroen van Duuren (Van Duuren), Jay Termaat (Van Duuren), Shinichiro Nagayama (Managing director Tosoh) and Lien Vandenwauver (Senior supply chain manager Tosoh)

"In onze branche is het niet hoe vroeger hoe beter. Zendingen moeten gewoon op tijd zijn: niet eerder en niet later. Bij Van Duuren begrijpen ze hoe dat werkt", zegt Lien Vandenwauver, senior supply chain manager bij chemiebedrijf Tosoh. "Wij hebben veel opdrachtgevers binnen de autoindustrie en voor deze klanten zijn just-in-timeleveringen cruciaal."

Tosoh maakt chemische grondstoffen voor verschillende industrieën. Voor de netwerk zendingen doen Lien Vandenwauver en haar collega's dagelijks een beroep op Van Duuren. "De chauffeurs halen de chemische stoffen die wij produceren op in Moerdijk voor distributie in heel Europa."

Tijdslots

Een hoge kwaliteit van dienstverlening is binnen de logistiek niet vanzelfsprekend weet Vandenwauver uit ervaring. "Wij moeten kunnen vertrouwen op het levertijdstip. Binnen de autoindustrie, waar veel van onze klanten zitten, werken ze met een strak productieschema en beperkte opslagruimte. Dat betekent dat onze chemische grondstoffen kort na levering worden gebruikt. Als transporteurs op niet-afgesproken tijdstippen leveren, komt het magazijnbeheer van onze klanten in de knel. Daarom zijn er strakke tijdsloten. Eerdere vervoerders met wie wij hebben samengewerkt hebben daar moeite mee. Van Duuren niet."

Bellen

Jay Termaat, Key Account Manager voor Tosoh bij Van Duuren knikt begrijpend. "Voor levering bellen wij altijd met de ontvanger in de taal die hij spreekt. Gewoon even kortsluiten of het tijdslot klopt en om de naam van de chauffeur en zijn kenteken door te geven. Soms geven mensen dan aan dat ze liever

hebben dat de chauffeur bijvoorbeeld om 17 uur komt in plaats van de afgesproken 15 uur. Voor ons is dat dan even schakelen, maar we lossen het op."

"Elke zending willen wij nauw kunnen volgen"

Proactief

"Proactief reageren en in service onderscheidend zijn: dat is precies hoe Jasper en ik wilden dat het bedrijf zou functioneren toen wij twintig jaar geleden besloten een nieuwe start te maken", vult Jeroen van Duuren aan. "Die persoonlijke aandacht is echt nodig, want wij stellen hoge eisen" zegt Shinichiro Nagayama, managing director bij Tosoh. "Elke zending willen wij nauw kunnen volgen en daarnaast is het belangrijk dat wij het zo snel mogelijk weten als iets een keer niet goed gaat. Zodat wij onze klanten kunnen informeren voordat zij het van iemand anders horen" vult Lien Vandenwauver aan.

Brand

Jay herinnert zich een incident vlak voor zijn vakantie. "Collega Jesper Brussee belde mij:

één van onze trailers stond in brand na een ongeluk op de snelweg. Met spullen van Tosoh. De chauffeur was gelukkig ongedeerd. Ik heb meteen Lien gebeld en ben met de collega's in de operatie gaan kijken wat wij konden doen.

De volgende ochtend was vervanging geregeld." Vandenwauver: "Dankzij het telefoontje van Jay, konden wij het dezelfde avond nog onze klanten vertellen. Dit soort dingen gebeuren, maar het gaat erom hoe je er daarna mee omgaat. Voor onze ingewikkelde zendingen vragen wij altijd Van Duuren, want dan komt het zeker goed."

EDI-verbinding

En dat zal Tosoh in de toekomst blijven doen, verzekert Vandenwauver. "Onlangs hebben wij een EDI-verbinding gerealiseerd, zodat ons systeem en dat van Van Duuren real-time met elkaar communiceren. Een dure investering die je niet doet zonder commitment op lange termijn. Ik beschouw Van Duuren als een van onze key-partners."

"For our complex shipments, we choose Van Duuren, because then we know it will be alright"

"In our industry, it's not a matter of the earlier, the better. Shipments just need to be on time: not earlier, not later. At Van Duuren, they understand how that works," says Lien Vandenwauver, senior supply chain manager at the chemical company Tosoh. "We have many clients in the automotive industry, and for these customers, just-in-time deliveries are crucial."

Tosoh manufactures chemical raw materials for various industries. For network shipments, Lien Vandenwauver and her colleagues rely on Van Duuren daily. "The drivers pick up the chemical substances we produce in Moerdijk for distribution throughout Europe."

Time Slots

Vandenwauver knows from experience that a high quality of service is not a given in logistics. "We need to be able to rely on the delivery time. In the automotive industry, where many of our clients are, they work with tight production schedules and limited storage space. This means that our chemical raw materials are used shortly after delivery. If transport companies deliver at unagreed times, it disrupts our customers' inventory management."

That's why there are strict time slots. Previous carriers we worked with struggled with this. Van Duuren does not."

Calling

Jay Termaat, account manager for Tosoh at Van Duuren, nods in understanding. "Before delivery, we always call the recipient in their native language. Just to quickly confirm if the time slot is correct and to give them the name of the driver and the license plate number. Sometimes people will then say they prefer the driver to come at 5 PM instead of the agreed 3 PM. For us, it's a quick adjustment, but we solve it."

We want to closely monitor every shipment, and it's also important that we are informed as soon as possible if something goes wrong, so we can inform our customers before they hear it from someone else."

Fire

Jay recalls an incident just before his holiday. "My colleague Jesper Brussee called me: one of our trailers was on fire after an accident on the highway, with goods from Tosoh. Fortunately, the driver was unharmed. I immediately called Lien and worked with the operations team to see what we could do. By the next morning, a replacement was arranged." Vandenwauver: "Thanks to Jay's call, we were able to inform our customers the same evening. These things happen, but it's all about how you handle them afterward. For our complex shipments, we always choose Van Duuren, because then we know it will be alright."

EDI Connection

And Tosoh will continue to do so in the future, Vandenwauver assures. "Recently, we established an EDI connection, allowing our system and Van Duuren's system to communicate in real-time. It's an expensive investment that you don't make without a long-term commitment. I consider Van Duuren one of our key partners."

Proactive

"Proactively responding and being distinguished in service: that's exactly how Jasper and I wanted the company to operate when we decided to make a fresh start twenty years ago," adds Jeroen van Duuren. Lien Vandenwauver sees this reflected in their collaboration. "That personal attention is really necessary because we have high standards."



Tosoh is een Japans bedrijf met vestigingen wereldwijd en fabriceert chemische grondstoffen die gebruikt worden in specialistische producten zoals katalysatoren om CO2 te reduceren, maar ook in dagelijkse gebruiksartikelen zoals matrassen, isolatiemateriaal, kunstgebitten en kunstgewrichten, banden, schoenzolen, waterzuivering en auto's.

Tosoh is a Japanese company with branches worldwide that manufactures chemical raw materials used in specialized products such as catalysts to reduce CO2, but also in everyday items such as mattresses, insulation materials, dentures and artificial joints, tires, shoe soles, water purification, and cars.



IN HET KORT / IN SHORT

Naam / Name: Lien Vandenwauver
Functie / Position: Senior supply chain manager Tosoh
Werkt samen met Van Duuren sinds / Has worked with Van Duuren since: 2019

Credo/Motto: 'Met gemotiveerde mensen is geen berg te hoog' With motivated people, no mountain is too high.'

Varia: / Miscellaneous: Ik hou van buiten zijn en lekker bezig zijn met mijn paard. Daarnaast kan ik enorm genieten van het lezen van een spannende detective. I love being outdoors and spending time with my horse. I also enjoy reading a good detective novel.

DEPARTMENT IN FOCUS



Finance Department: "Building Value Through Financial Expertise"

FLTR back row: Wietske Paus, Novella van Veen and Natasja Hidding.
FLTR front row: Wilma Labes, Peter van Schie and Marcel ten Cate. Not in the picture: Maria Stella van Duuren and Andreea Vintan.

✉ Mail uit Lille

Beste Jasper en Jeroen,

In september zijn we als winnaars van de prijsvraag uit de Drive 36 een weekend naar Lille geweest, en dat was echt een leuke ervaring. We hebben lekker rondgewandeld door de stad en een paar musea bezocht. Naast cultuur hebben we genoten van het traditionele gerecht: mosselen met friet, gecombineerd met een lokaal biertje.

Van tevoren hebben we van Van Duuren een handig boekje met tips over wat er te doen is in de stad ontvangen. Hierin stonden een aantal prima suggesties, van mooie plekken om te bezoeken tot leuke restaurants en cafés.

Het was een fijn weekend, en we willen jullie beiden hartelijk bedanken hiervoor. Lille is zeker een aanrader, we hebben ervan genoten!

Groetjes,
Sascha Meijer
Marbami



✉ Mail from Lille

Dear Jasper and Jeroen,

In September, as winners of the competition from Drive 36, we went to Lille for a weekend, and it was really a very nice experience. We had a nice walk around the city and visited a few museums. Besides culture, we enjoyed the traditional dish: mussels with fries, paired with a local beer.

Beforehand, we received a handy booklet with tips on what to do in the city from Van Duuren. In it were some excellent suggestions, from great places to visit to nice restaurants and cafés.

It was a nice weekend, and we would like to thank you both very much for it. Lille comes highly recommended, we enjoyed it!

Greetings,
Sascha Meijer
Marbami



On the road



Oltean Gheorghe Florin weet het precies: hij rijdt vijf jaar en twee maanden voor Van Duuren wanneer wij hem spreken. De meeste ritten gaan naar Frankrijk, Engeland of Italië. Het maakt Florin niet echt uit op welke route hij rijdt. "Als ik maar rijd, want dit werk geeft mij zoveel plezier." Meestal is de chauffeur die is geboren in de stad Cluj-Napoca drie maanden van huis. Onderweg eet hij graag kip met friet als hij in Engeland is, of een zelf klaargemaakte cordon bleu. "Ik heb geen kinderen, maar mijn vrouw wacht thuis altijd op mij. Wij wonen nog steeds in Cluj, in het hart van Roemenië. Zij is niet alleen, want wij hebben samen onze katten en natuurlijk de kippen die op het erf rondscharrelen. De samenwerking met Van Duuren is serieus en correct en dat waardeer ik zeer. Daardoor heb ik na twintig jaar weer een heel andere kijk op transport gekregen."



"Als ik maar rijd, want dit werk geeft mij zoveel plezier"

Oltean Gheorghe Florin knows exactly: he has been driving for Van Duuren for five years and two months when we speak to him. Most of his trips are to France, England, or Italy. Florin doesn't really mind which route he takes. "As long as I'm driving, because this job gives me so much joy." Usually, the driver, who was born in the city of Cluj-Napoca, is away from home for three months. On the road, he enjoys eating chicken with fries when he's in England or a homemade cordon bleu. "I don't have any children, but my wife is always waiting for me at home. We still live in Cluj, in the heart of Romania. She's not alone, because we have our cats together and, of course, the chickens roaming around the yard. The collaboration with Van Duuren is serious and correct, and I appreciate that very much. It has given me a completely different perspective on transportation after twenty years."



PRIJSVRAAG

Geporteerd door Porto? Win de weekendtrip!

Portwijnen en de Portugese keuken, zijn er meer redenen nodig om een weekend naar Porto te willen? Zeker wel, want er is nog veel meer te doen in deze tweede stad van Portugal. Het oude centrum staat op de Werelderfgoedlijst van de Unesco. De smalle steegjes, straatjes en trappetjes, soms heel steil, geven de historische wijk Ribeira een unieke charme. En s' avonds kun je op een van de vele bruggen in de stad de zon zien ondergaan in de Douro die Porto van Gaia scheidt. Gaia is nieuwer dan Porto, maar ook zeker een bezoek waard. Hier staan de beroemde porthuizen waar de Portugese wijn in eikenhouten vaten rijpt.

Enchanted by Porto? Win a weekend trip!

Port wines and Portuguese cuisine — do you need any more reasons for a wonderful weekend in Porto? Absolutely, because there is so much more to do in this second-largest city of Portugal. The old town is listed as a UNESCO World Heritage Site. The narrow alleys, streets, and steps, sometimes very steep, give the historical district of Ribeira a unique charm. And in the evening, you can watch the sun set over the Douro River, which separates Porto from Gaia, from one of the many bridges in the city. Gaia is newer than Porto but also worth a visit. Here you'll find the famous port wine cellars where the Portuguese wine ages in oak barrels.

Ook zin gekregen in een weekend Porto? Beantwoord dan de volgende vraag: **Hoe heet de derde zoon van koning Johan I van Portugal en Filippa van Lancaster?** Hint: ondanks zijn bijnaam, was hij geen groot reiziger.

Stuur het antwoord naar prijsvraag@vanduuren.com. De uiterste inzenddatum is 15 december 2024. Onder de goede inzenders verloten wij een weekendtrip naar Porto.

*Feeling like a weekend in Porto? Answer the following question: **What is the name of the third son of King John I of Portugal and Philippa of Lancaster?** Hint: Despite his nickname, he wasn't a great traveler.*

Send your answer to prijsvraag@vanduuren.com. The deadline for submissions is December 15, 2024. Among the correct entries, we will raffle a weekend trip to Porto.

Gefeliciteerd!

De vorige keer vroegen wij de lezers een vraag te beantwoorden over Lille: In welk jaar mocht Lille zich Culturele Hoofdstad van Europa noemen? De winnaar Sascha Meijer werkzaam bij Marbami wist het goede antwoord: 2004. Op de foto krijgt Sascha de prijs overhandigd door Business Development Manager Matthijs van Duuren.



Matthijs van Duuren en Sascha Meijer

Congratulations!

Last time, we asked readers to answer a question about Lille: In which year did Lille become the European Capital of Culture? The winner, Sascha Meijer, who works at Marbami, knew the correct answer: 2004. In the photo, Sascha receives the prize handed over by Business Development Manager Matthijs van Duuren.