

# Houtzagerij Pauls: succesvolle ommekeer met de hulp van B-Cargo

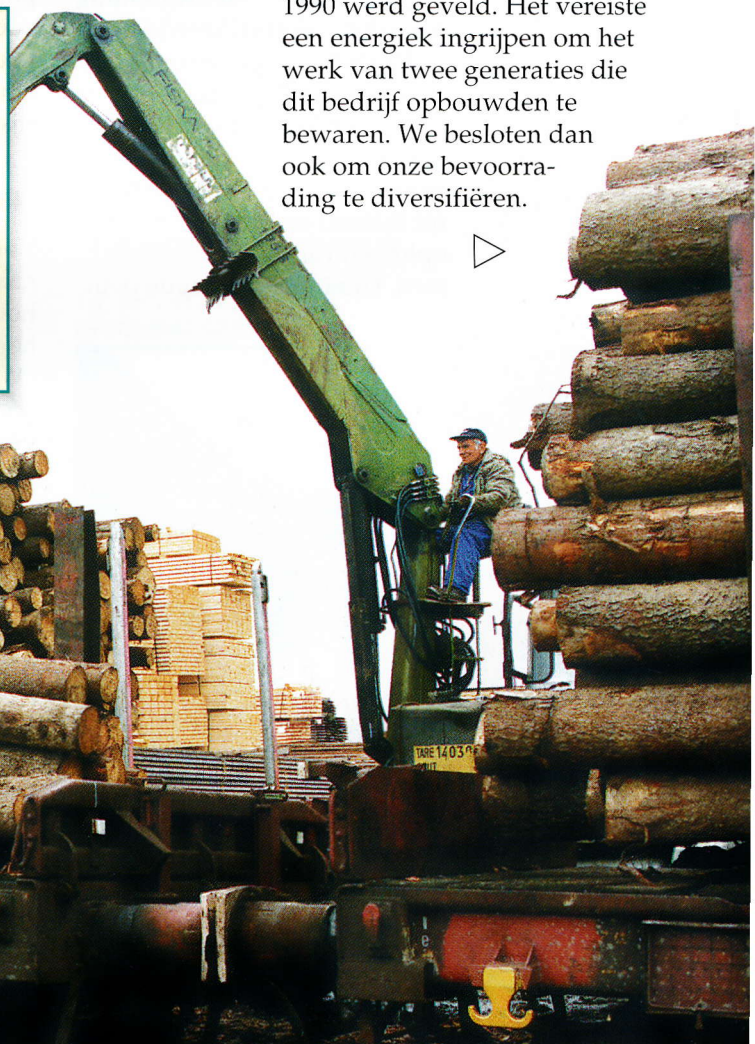
## Houtransport

In het begin van de jaren negentig krijgt houtzagerij Pauls te Bullange, gelegen in Duitstalig België, te maken met bevoorradingsproblemen, net als de volledige houtsector in Wallonië trouwens. Vandaag behandelt deze familiale onderneming voornamelijk uit Rusland afkomstig hout dat minder duur is en van superieure kwaliteit.

Deze strategische wijziging betekende een schot in de roos. Zonder de hulp van de spoorwegen zou één en ander echter niet zo gunstig zijn verlopen.

De geschiedenis van de onderneming Pauls is nauw verbonden met het spoor. "Mijn grootvader stichtte het bedrijf in 1923", vertelt Manfred Pauls, die samen met zijn broer de familie-onderneming sinds 1976 leidt. "Zijn voornaamste activiteit bestond uit bosbouw-exploitatie ter bevoorrading van de steenkoolmijnen. Toen de crisis toesloeg in het begin van de jaren dertig besloot mijn grootvader tot omschakeling en kocht hij een houtzagerij in Bullange. In die tijd waren er twee belangrijke cri-

teria voor de locatie van een zagerij: de nabijheid van een waterloop voor de energie of de nabijheid van de spoorweg voor het transport. De oude zagerij was net naast het station van Bullange gelegen." Een uitstekende keuze, gezien de de actuele ontwikkeling van houtzagerij Pauls - die 45 medewerkers telt - rechtstreeks steunt op het spoorverkeer. "Net als de hele houtsector maakten wij een moeilijke periode door in het begin van de jaren negentig, door het aanzienlijk aantal bomen dat door de voorjaarsstormen van 1990 werd geveld. Het vereiste een energiek ingrijpen om het werk van twee generaties die dit bedrijf opbouwden te bewaren. We besloten dan ook om onze bevoorrading te diversifiëren.



# Houtzagerij Pauls: Succesvolle ommekeer

Op die manier konden we ons van onze concurrenten onderscheiden.”

## Een eerste moeilijke poging

Eigenlijk is het een beetje toevallig dat Manfred Pauls in Rusland terecht kwam. Op een dag merkte hij in een Duits vaktijdschrift een verkoopadvertentie voor een partij Russisch hout op. “Ik heb toen het avontuur gewaagd. Ik moet toegeven dat mijn eerste ervaringen op een flop uitdraaiden. Ik trof aanvankelijk weinig ernstige partners die me niet één stuk hout leverden. Gelukkig had ik nog niets betaald.”

Zonder zich te laten ontmoedigen vertrok Manfred Pauls het volgende jaar opnieuw richting Noorden. Ditmaal keerde hij wel naar Bullange terug met ernstige leveringsbeloften. “Toch liep het niet van een leien dakje. We ontvingen enkele leveringen met boten uit Estland en Rusland, na het oplossen van enorme problemen. Uiteindelijk slaagde ik in

1997 erin om een betrouwbare en regelmatige bevoorradingsbron op te zetten. Sindsdien komen de voortdurend stijgende leveringen zonder onaangename verrassingen aan. De hoeveelheid hout die we in onze installaties verzaagden, steeg van 110.000 m<sup>3</sup> in 1996 tot 170.000 m<sup>3</sup> in 1998. We voorzien dat we volgend jaar de kaap van 200.000 m<sup>3</sup> overschrijden. Momenteel is ongeveer 80% van onze bevoorrading afkomstig uit Rusland en de Baltische staten”

Het succes van de strategische ommekeer van zagerij Pauls steunt op twee troeven van dit hout: prijs en kwaliteit. Vooral de kwaliteit opende voor ons markten die we met inlands hout niet konden bedienen. Het bewuste hout is afkomstig uit het Hoge Noorden en is dus kwalitatief te vergelijken met dat van Scandinavië.” Om een idee te geven van het potentieel dat zich aandient voor de houtzagerijen, jaarlijks voert België een miljoen m<sup>3</sup> hout in, waarvan een belangrijk deel vanuit Scandinavië.

## Nieuwe mogelijkheden

Voortaan kan de zagerij dus haar productie aanbieden aan houtverwerkingsbedrijven met hoge toegevoegde waarde. “Wij verkopen veel aan de bouwsector voor de fabricatie van dakgebintes, maar ook aan industrieën die geschaafde producten gebruiken of tuinmeubelen produceren. Uiteraard blijven we ook onze klanten voor bekistings- en pallettenhout verder bedienen.” Houtzagerij Pauls exporteert nu ruim de helft van haar productie en richt zich op totaal andere markten in vergelijking met vroeger. “Daardoor vormen we steeds minder concurrentie voor andere Waalse zagerijen.”



## Hulp van B-Cargo

“Om onze activiteiten nieuw leven in te blazen, konden we rekenen op de samenwerking met B-Cargo. Het hout wordt gelost in de Belgische havens, maar moet nog in Bullange geraken. De optie van wegtransport was weinig realistisch. Vooreerst zou het niet makkelijk zijn om de nodige vrachtwagens te vinden om regelmatig een dergelijk tonnage te vervoeren. Bovendien zou een toevloed van zwaar wegverkeer de straten van het dorp Bullange al snel verzadigen. Om nog over de hinder voor de inwoners te zwijgen. “Dagelijks zouden er van 30 tot 40 vrachtwagens moeten aanvoeren, wat uiteraard uitgesloten is in een dorp. Trouwens, u kunt zich voorstellen welke behandelingsoperaties 40 vrachtwagens met zich meebrengen. Bovendien hebben we de garantie van een regelmatige bevoorrading nodig. Door de vele verkeersopstoppen kan het wegvervoer ons dit niet verzekeren.” De houtzagerij werkt immers





met een zo klein mogelijke stock. "Het is dus van vitaal belang de we op stipte aankomsten kunnen rekenen. Zoniet zou ons productie-apparaat snel verlamd raken." Dankzij de nabijheid van het station, lag het voor de hand om voor de trein te kiezen. Maar dan moest wel nog een oplossing worden gevonden. "De lijn van Trois-Ponts naar Bullange was al enkele jaren gesloten voor het goederenverkeer", verklaart Christian Bizon, commercieel afgevaardigde van B-Cargo voor de houtsector. "Door samenwerking van alle betrokkenen zijn we erin geslaagd goederentreinen op deze lijn toe te laten. Dit was onontbeerlijk want de alternatieven om het hout in Vielsalm of Sourbrodt te laten aankomen, waren niet bruikbaar wegens de afstand die dan nog over de weg restte tot aan de houtzagerij." Momenteel verzorgen wekelijks vier complete treinen van ongeveer 1.250 m3 klokvast de aanvoer. "Zoals ik al zei, de zekerheid van de bevoorrading is essentieel voor ons", gaat

Manfred Pauls verder. "We ondertekenden een akkoord met B-Cargo dat ons de stipte aankomst van de treinen op het voorziene uur voor 100% garandeert."

### Aangepaste regeling

Om deze belofte te kunnen nakomen, organiseerde B-Cargo een speciale dienst voor de houtzagerij. "Vooreerst werkten we een programma van regelmatige treinen met vaste dienstregeling uit om de regelmatige bevoorrading te verzekeren. Daarnaast reserveerden we een wagenpark dat exclusief voor zagerij Pauls wordt gebruikt. Dit is een unicum in de houtsector. Tenslotte volgen we van nabij de wagenbewegingen, leeg of geladen, om ons van de permanente beschikbaarheid van het materieel te verzekeren." Dit transport kadert perfect in de doelstellingen van B-Cargo : grotere verzendingen, inleggen van reguliere treinen en optimalisatie van de wagenrotatie. De getroffen regeling functio-

neert perfect. De houtzagerij ziet dan ook een verhoogde treinfrequentie in 1999 vol vertrouwen tegemoet. Dan moet één konvooi per dag de productieverhoging opvangen. "Maar onze samenwerking met B-Cargo opent tevens perspectieven voor de export", onderstreept Manfred Pauls. "Wegens het kostenplaatje liet het wegtransport ons voorheen niet toe onze producten aan te bieden aan Italiaanse, Oostenrijkse en Spaanse klanten. Met de goede prijscondities van de trein is dit nu wel mogelijk. In dit verband merken we trouwens een evolutie. Vijf jaar geleden was het nagevoeg uitgesloten om een klant voor te stellen per trein te leveren. Nu stijgt het aantal buitenlandse ondernemingen dat over een spoorwegaansluiting beschikt voortdurend. Deze evolutie dienen we ongetwijfeld te zien in de context van de Europese eenmaking, die de verzending van goederen over grotere afstanden stimuleert."

*B-Cargo Bertrix  
Christian Bizon  
Commercieel afgevaardigde voor de  
houtsector  
Tel.: 0611 41.31.95  
Fax: 0611 41.50.95*

*Manfred Pauls  
Tel.: 080/64.01.00  
Fax: 080/64.76.21  
BCN 398: Houtned.doc*