

**Deelnemer
Mercurio Go
International
4 Services**



**‘De trafiek van
boomstammen
richting China is
momenteel booming
business.’**

**Gor en Edgar Petrosyan,
Petrosyan Group**



‘Als dat nodig is, denken we als een Chinees of een Duitser’

Begonnen als een tweemansfamiliezaak, is het Aartselaarse expeditiebedrijf Petrosyan Group op drie jaar tijd uitgegroeid tot een tienkoppig team met een stevige internationale poot. Met multiculturaliteit en een indrukwekkende talenkennis als onmiskenbare troeven, willen zaakvoerders Gor en Edgar Petrosyan hun bedrijf uitbouwen tot de nummer 1 in de houtmarkt.

door Katrien Verreyken
fotografie Wim Kempnaers

Beide neven startten in juni 2019 het familiebedrijf Petrosyan Group. Gor focust zich op de expeditiediensten met zijn jarenlange ervaring in de sector, Edgar staat in voor business development en het financiële luik. Als expediteur regelt het transport van vooral containers tussen Noordwest-Europa en het Verre Oosten, onder andere China, India en Pakistan.

Sinds een paar maanden richt de Petrosyan Group zich eveneens op de Zuid-Afrikaanse markt. ‘Zuid-Afrika is zich volop aan het ontwikkelen. Wij zien heel veel potentieel in dat land’, aldus Gor. ‘De Chinezen bouwen momenteel heel wat nieuwe havens in Zuid-

Afrika. Dus is het logisch dat dit belangrijke plekken zullen worden voor import en export. Daar willen we bij zijn. Voorlopig speelt 70 % van onze activiteiten zich in het Verre Oosten af, de overige 30 % in Canada, Zuid-Afrika en Europa. We behandelen gemiddeld zo’n 100 à 150 containers per dag. We werken klantgericht en coördineren ook projectlading. De trafiek van boomstammen richting China is momenteel booming business voor ons. De eindproducten zijn vaak meubels of bouwtoepassingen. We proberen die ook terug naar Europa te brengen, zodat we de cirkel rond kunnen maken.’

VECHTERSMENTALITEIT

Op een paar jaar tijd is de Petrosyan Group enorm gegroeid. Dat heeft alles te maken met de vechtersmentaliteit van de twee neven en hun wil om ergens te geraken. ‘Ik denk dat dat ons in het bloed zit’, vertelt Edgar. ‘Vanuit Armenië ben ik eerst in Letland terechtgekomen via mijn ouders. Met hun groothandel importeerden ze bloemen vanuit Nederland naar Letland. Van hen heb ik het klappen van de zweep geleerd. Maar op een bepaald moment moesten we van de Letse regering het land verlaten en kwam ik als politieke vluchteling in België terecht. Mijn ouders verloren op een dag tijd alles wat ze hadden opgebouwd en moesten daardoor opnieuw van nul beginnen. Wij hebben toen besloten om keihard te werken en ervoor te zorgen dat dit ons nooit nog zou gebeuren. In 2010 startte ik met mijn eerste onderneming. Daarbij exporteerde ik producten naar Baltische en Oost-Europese landen. Geleidelijk aan schakelde ik over van trading naar transport.’



Mercurio

Meer weten over **het internationale aanbod van de Kamer**? Ontdek het via deze QR-code





‘We trachten om nooit vragen van klanten te moeten afwijzen’, vult Gor aan. ‘Ook al lijkt de vraag onmogelijk, tóch doen we het. We staan er ook voor gekend om te doen wat we beloven. Dat heeft ons al heel wat credibiliteit opgeleverd bij klanten, leveranciers en rederijen. De Petrosyan-neven maken het waar en houden hun beloftes.’

CORONA-SUCCES

Intussen telt de tweemansfamiliezaak van weleer een tienkoppig team dat internationale ambities heeft. ‘We begonnen aanvankelijk in Berchem, in een klein kantoor met zes vierkante meter zonder ramen. Ik kon er amper mijn benen strekken’, vertelt Gor. ‘In volle coronacrisis zijn we dan verhuisd naar een nieuw kantoor in Aartselaar, met aanpalend een magazijn van zo’n 500 vierkante meter waar we ook de logistieke distributie kunnen uitvoeren.’

De coronacrisis heeft het bedrijf geen windeieren gelegd. ‘De coronaperiode was voor ons zelfs een succes. Amper gestart waren we meteen aan het boomen. Grote expeditiekantoren moesten tijdens Covid-19 overschakelen op thuiswerken, wat de communicatie met de klanten bemoeilijkte’,

weet Gor. ‘We hebben een grote portefeuille van vaste klanten opgebouwd omdat we dag en nacht bereikbaar zijn, ook op feestdagen en in het weekend. We hebben heel hard gewerkt, maar onze flexibiliteit heeft ertoe geleid dat we sterk zijn gegroeid.’

‘Doen wat we beloven, heeft ons al heel wat credibiliteit opgeleverd bij klanten, leveranciers en rederijen.’

‘We zijn nu volop aan het investeren in IT-toepassingen’, vult Edgar aan, ‘zodanig dat we ons hele expeditieproces van a tot z in één systeem kunnen implementeren. We hebben heel wat marktonderzoek gedaan. Omdat we uiteindelijk op de markt niets vonden dat ons paste, hebben we het dan zelf ontwikkeld.’

CONCULLEGA’S IN ANTWERPEN

Opvallend: voor de Petrosyan Group zijn andere expeditiebedrijven geen concurrenten. ‘We zien hen als partners’, bevestigt Gor. ‘De

Antwerpse expeditiewereld omvat eigenlijk maar een kleine groep mensen waarin iedereen elkaar kent. Om onze goede naam in de sector te behouden, zoeken we dus bewust de concurrentie niet op.’

‘We helpen elkaar trouwens ook voortdurend’, vult Edgar aan. ‘Als een andere expeditie bijvoorbeeld 300 containers moet leveren en dat lukt hem niet, dan springen we met plezier bij zodat hij zijn klant niet verliest. Omgekeerd doen ze dat ook voor ons. Dat is een beetje geven en nemen.’

MULTICULTURELE MENTALITEIT

Ook de grote talenkennis van de neven is een duidelijke troef. ‘We spreken samen vloeiend zeven talen’, aldus Edgar. ‘Dat gaat van Nederlands over Duits, Engels en Frans tot Spaans, Russisch en Armeens. Zo kunnen we onze klanten meestal in hun moedertaal aanspreken. Dat leidt sowieso tot een vlottere communicatie en een betere manier van handel drijven. We hebben een multiculturele mentaliteit, geen louter Belgische of Armeense. Dat zit in ons DNA. Als het nodig is, denken we als een Chinees, een Duitser of een Rus.’

‘Onze betrouwbaarheid en flexibiliteit levert ons ook veel krediet op bij rederijen’, gaat



hij verder. 'Vaak moeten we heel wat geld op voorhand investeren en krijgen we dat pas terug 30 dagen nadat de containers geleverd zijn. Omdat rederijen en transporteurs in ons geloven en ons vertrouwen, hebben we in het begin vaak uitstel van betaling gekregen om onze cashflow draaiende te kunnen houden. Het gaat nu zó goed, dat we momenteel zelfs klanten on hold moeten zetten. Daarom zijn we ook op zoek naar extra personeel voor ons expeditieteam.'

FOCUS OP HOUT

Al handelt de Petrosyan Group in heel wat materialen en grondstoffen, de focus ligt momenteel toch duidelijk op hout. 'We hebben ook heel wat ervaring in staal en recyclagematerialen. Maar we focussen ons nu op die houtmarkt, om op termijn daarin de nummer 1 te worden', stelt Gor. 'Eigenlijk zijn we heel toevallig met hout begonnen, op vraag van onze eerste grote klant die in de houtsector zat. Die vroeg ons om maar liefst duizend containers hout per maand naar het Verre Oosten te vershippen. We hebben heel erg ons best gedaan om dat contract binnen te halen en dat is gelukt.'

'We proberen boven alles positief te blijven. Is er een probleem, dan is er ook een oplossing.'

'We zijn er toen voluit voor gegaan', vult Edgar aan. 'Zoals we ons altijd in nieuwe opdrachten gooien. We werken hard, maar zonder stress. We proberen boven alles positief te blijven. Als er een probleem is, is er ook een oplossing.'

'Naar een probleem kijken we op dezelfde manier als naar een nieuwe opdracht die we in orde moeten krijgen', vertelt Gor. 'Dan wordt dat meteen een pak gemakkelijker. Zo vermijden we ook angst of paniek. Ons team ziet ook dat we de dingen heel relax aanpakken.'

'Als we stress zouden hebben van ons werk, zouden onze hersenen blokkeren en kunnen



we niet meer helder en rationeel nadenken. Dat vermijden we gewoon liever', knipoogt Edgar.

MULTICULTUREEL KANTORENNET

De volgende jaren willen de neven vooral hard groeien, nieuwe markten aanspreken en de contacten in het Verre Oosten bestendigen. 'We willen wereldwijd kantoren hebben', licht Gor toe. 'We willen er ook multiculturele kantoren van maken, zoals ons kantoor in Aartselaar. Verschillende nationaliteiten verrijken onze werking. We willen binnenkort een kantoor in Hongkong openen en eentje in het Midden-Oosten. Daarmee kunnen we de import en export tussen Azië en Europa faciliteren en bevorderen. Want je weet nu eenmaal niet wat de toekomst brengt. Als er een nieuwe oorlog of een nieuwe pandemie komt, willen we daar deze keer goed op voorbereid zijn. Zo wordt de doorstroom van de goederen niet belemmerd.'

www.petrosyan-group.com

'Tevreden medewerkers dragen bij aan succes'

Geen betere manier om een bedrijf te leren kennen dan door de ogen van een medewerker. Anna Nalbandyan werkt ondertussen een jaar bij de Petrosyan Group, is juriste van opleiding en werkt samen met de neven op de financiële en de personeelszaken. 'Een deel van het succes van het bedrijf is te wijten aan het feit dat de neven hun werknemers erg tevreden houden. We mogen alles vragen aan Edgar en Gor, die echt rekening met ons houden', vindt ze. 'In volle coronacrisis hebben ze toch de stap gezet om te verhuizen, onder meer om de werknemers een comfortabelere werkplek te kunnen bieden. Beiden zijn ook erg communicatief en hebben een duidelijk doel voor ogen. Ze blijven te allen tijde rustig, ook in stressvolle periodes.'