



Onze mannen aan de slag: inzet en diversiteit onder één dak op de werkvloer!

Walter Vandeperre, CEO H&L Services

2019: H&L Services begint DE referentie in zijn vak te worden

Na een zeer slopend 4de kwartaal 2018 was er nood aan een adempauze, maar dat die zou gepaard gaan met nog een enorme omzetgroei was niet te voorspellen. En toch was het zo.

Uiteraard had dit te maken met de nieuwe trafieken (Belgomilk en Distrilog) die we in 2018 waren opgestart en zich doorzetten in het nieuwe jaar. In januari verbaasden we iedereen met maar liefst 65% meer omzet tegenover januari 2018 en dit zonder al teveel kleerscheuren. Het 1ste kwartaal werd dan ook afgesloten met een omzetgroei van meer dan 30%, waardoor we onze start zeker niet gemist hadden.

Het 2de en 3^{de} kwartaal waren niet echt spectaculair, waarbij we wel boven het niveau van 2018 bleven. We hadden dus tijd om overal de puntjes op de i te zetten met bijkomende aanwervingen.

Waar we toch wat vreesden voor een terugval in het 4de kwartaal tov 2018 was dit niet zo (dankzij de nieuwkomer Colruyt). Meer nog we presteerden zelfs in het 4de kwartaal beter dan het jaar voorheen en mochten we het jaar afsluiten met een mooie 15% groei. Dit vertaalde zich uiteraard ook naar tewerkstelling en eind 2019 stond de teller op 49 FTE.

Met het oog op de toekomst is er in 2019 ook werk gemaakt om de continuïteit te verzekeren. Wat uitmondde in het aantrekken van twee nieuwe aandeelhouders, Patrick en Wolf tekenden op 13/12/2019 het aandelenregister en werden zo volwaardig partner in het verhaal.

2018: The big bang met 35% omzetstijging!

Een jaar waar de maand januari (-5%) niets liet verwachten van wat ging komen (Wolf viel ineens een paar maanden uit) sloten we het 1ste kwartaal nog af met een stijging van een kleine 10%, dit dank zij de opstart bij Belgomilk in Kallo. Op het eind van 't jaar zal blijken dat deze nieuwe binnenkomer ineens naar de top 5 gaat.

Tijdens het 2de kwartaal kwam alles goed op gang, in juni zijn we beginnen werken voor Essers in Harelbeke en mochten we een stijging van een kleine 30% noteren. Met deze stijging werd de nood aan meer ondersteuning weer duidelijk en zijn we op zoek gegaan naar versterking.

Tijdens de verschrikkelijk warme zomer kwam daar nog een schepje bovenop en waren we maar al te blij dat we de nodige versterking hebben gevonden in Dany Van Beylen die in september de club is komen vervoegen. Zijn opdracht is de operaties in de Kempen onder zijn vleugels te nemen.

Intussen hadden we al meer dan 10 mensen bij aangeworven. Niets te vroeg zal in het 4de kwartaal blijken. Dany heeft geen tijd gekregen om in te werken, het ging van meer naar veel meer, en daar bovenop vertrok Walter met de anciens en sterkhouders dan nog eens op uitstap.

Distrilog kwam eind oktober ons klantenbestand uitbreiden zodat we over het ganse 4de kwartaal meer dan 50% omzet verhoging realiseerden. In de maand december waren er dagen dat we met meer dan 70 man de baan op waren.

Op het einde van 't jaar tellen we 20 man meer op de payroll. De omzet in vergelijking met 2017 was over de totaliteit met 35% gestegen. Gezweet hebben de mannen, alle respect want ze hebben de rit uitgereden zonder kleerscheuren.

2017: Groeien zonder bijkomende ondersteuning zou moeilijk worden

Een jaar waar we aanvoelde dat we stilaan tegen het plafond aan 't lopen waren en dat groeien zonder bijkomende ondersteuning moeilijk zou worden. Op zoek naar een bijkomende kracht was de boodschap.

Niet evident want we verwachten van die persoon dat hij alle dagen mee de containers in gaat om zo de mannen, de klanten en het werk te leren kennen zoals het is. In de zomer dan toch iemand die het ziet zitten maar die nog een rit heeft uit te rijden.

Begin november begint Wolf De Vester aan zijn inloop periode met de hoop dat deze investering gaat renderen zien we 2018 tegemoet.

2016: Een jaar van groei en reorganisatie in functie van continuïteit

Globaal genomen is de werking en de groei voor 2016, met een omzetstijging van bijna 10%, een verderzetting van de ingeslagen weg sinds 2009. Ook het personeelsbestand blijft doortellen met intussen 32 man op de payroll. Overall stelden we in 2016 dagelijks gemiddeld 37 man tewerk, met soms pieken tot 50 FTE. Flexibiliteit hoort nu eenmaal tot één van de belangrijkste troeven van H&L Services. Onze groei kwam voornamelijk van de bestaande klanten, wat niet weg neemt dat er weer nieuwe namen in de klantentabel zijn bijgekomen. Niets wereldschokkend maar het verbreed wel onze klantenbasis. Daar waar het tweede en vierde kwartaal toch wel stevig druk waren, was de zomer in tegenstelling tot vorig jaar dan weer vrij zwak.

In de loop van het jaar hebben we op vraag van de werknemers een opsplitsing gemaakt in drie arbeidscategorieën. De criteria hiervoor werden door de werknemers mee uitgewerkt, alsook de daaraan gekoppelde verloning. Uiteraard is dit niet zonder slag of stoot verlopen maar finaal kon de meerderheid zich vinden in het nieuwe systeem, waardoor er eveneens meer duidelijkheid komt in de taakverdeling.

Zaakvoerder Walter is 60 geworden. Tijd om aan de opvolging te werken. Omdat H&L Service zeer mensgedreven is hebben we eerst het pad bewandeld van een MBO. Maar dat bleek toch complexer dan gedacht, waardoor we nu andere mogelijkheden en constructies onderzoeken. Steeds met als doel om op korte en lange termijn continuïteit te garanderen voor onze medewerkers en klanten.

2015

Vierde kwartaal:

We blijven op de elan van het 3^{de} kwartaal verder gaan (met een lichte dip in september) en halen toch weer 2 nieuwe klanten binnen met veel potentieel. Tijdens onze jaarlijkse rondvraag bij onze bestaande klanten krijgen we opnieuw van alle klanten het vertrouwen voor 2016. Intussen is het personeelsbestand aangegroeid tot meer dan 30 effectieve, het afgelopen jaar stelde we gemiddeld 34 man per dag te werk. En we blijven groeien met een double digit op jaarbasis, dit al sinds de crisis van 2008 / 2009.

Derde kwartaal:

Net als vorig jaar in de zomer, maar vooral door toedoen van de nieuwe activiteit en een oude klant die terug komt aankloppen, scheren we weer alle toppen en doen we zelfs 10% beter dan in 2014. Van harte dank aan iedereen (werknemer of interim) die dit mee heeft waar gemaakt.

Tweede kwartaal:

In tegenstelling tot het eerste kwartaal is er een lichte terugval tov vorig jaar - 3%, de algemene activiteit is terug gevallen zonder enige specifieke reden. Wat ons wel verheugd is de betrokkenheid in een nieuwe activiteit die opstart bij één van onze bestaande klanten.

Eerste kwartaal :

Nog maar eens gejuich, omzetmatig scheren we alle toppen, Februari doen we 65% meer dan vorig jaar, de beste maandomzet en dagomzet die we tot op heden hebben gerealiseerd. Maar nog veel belangrijker, begin Februari krijgen we te horen dat het zwaard van Damocles was gevallen in ons voordeel !!!

De rechter in beroep bevestigde het vonnis van eerste aanleg wat inhoud dat we van alle zonden werden vrij gesproken, nu alle onzekerheid weg valt kunnen voortaan op 2 oren slapen voor wat de toekomst betreft.

Bij het agentschap ondernemen werd een dossier goedgekeurd voor de ondersteuning in de opbouw van een nieuwe groeistrategie waar we dan ook mee van start zijn gegaan. Meteen wordt ook volop werk gemaakt om met een nieuwe website naar buiten te komen om een nog betere communicatie uit te dragen en weer worden 2 mensen bij aangeworven.

2014

Vierde kwartaal:

Het wordt saai want het blijft hetzelfde verhaal de omzet stijgt nogmaals met 24% tov van een minder 4^{de} kwartaal in 2013. Over het ganse jaar boeken we een omzetgroei van 17%. We zijn intussen aan een omzet gekomen dat we kunnen stellen dat we op een mooie kruissnelheid zitten, als we deze kunnen vasthouden zitten we op rozen.

MAAR we gaan ons hiermee niet in slaap laten wiegen, we zijn alerter dan ooit. Met Intertrans is er weer een nieuwe klant in portefeuille. Het afgelopen jaar behandelde we 12.500 TEU, we kunnen met trots stellen dat we na 10 jaar hard werken, hiermee de grootste in België zijn in onze metier.

Derde kwartaal:

Wie dacht dat de zomer er was om het wat rustiger aan te doen was bij ons zeker niet aan het juiste adres, een kwartaal om U tegen te zeggen, in augustus was er één week om te rusten (en die alles teniet deed) maar verder nooit omzetten gedaan zoals die dit kwartaal gerealiseerd werden, het was zweten geblazen. ☺

Tweede kwartaal:

Onze bestaande klanten bevestigen de samenwerking en geloven nog meer in ons, we krijgen serieus wat werk bij, zelfs in die maten dat we meer dan 30% extra omzet draaien tov vorig jaar in het achterhoofd houdende dat we toch ook omzet opgegeven hebben. 4 extra mensen komen onder contract.

Eerste kwartaal:

In onderling overleg wordt de samenwerking met 2 klanten stop gezet, wij bieden te weinig toegevoegde waarden ons inzien. Zo kunnen we ons nog meer focussen op onze core. Omzetmatig laat zich dat wel voelen maar we zijn er zeker van dat we dit gaan goed maken, T C L en Manna worden binnen gehaald als nieuwe klanten.

2013

Vierde kwartaal:

Zo goed als het derde kwartaal was, zoveel minder is het vierde geweest. Vooral november bleef beneden alle verwachtingen. Onder druk van de nieuwe maatregelen die ingaan per 1/01/2014 werden een paar zware beslissingen genomen, maar dit hoort er nu eenmaal bij. Toch is het klantenbestand weer aangegroeid. In het algemeen is 2013 ons beste jaar naar omzet geweest. Het zal niet gemakkelijk worden om dit groeiritme aan te houden: + 17% per jaar, sinds 2005.

Derde kwartaal:

Patrick is intussen volledig hersteld en neemt de draad weer op. Augustus en september zijn wat omzet betreft topmaanden.

Tweede kwartaal:

Na een meer dan goed eerste kwartaal lijkt het tweede een beetje te sputteren, maar dat neemt niet weg dat we vergeleken met vorig jaar nog een voorsprong hebben van meer dan 30%! Als we de lijn zo kunnen doortrekken, doen we het toch maar mooi 10% beter dan in ons beste jaar 2011. Intussen zijn er nieuwe ideeën gelanceerd waarvan we verwachten dat die concreet zullen worden in de loop van de volgende maanden.

Het beste nieuws is dat Patrick zo goed als helemaal hersteld is en binnen de kortste keren weer de draad zal opnemen. Intussen is Wim de stiel volledig meester en hebben wij aan hem een uitstekende back-up. Minder prettig is te moeten melden dat de samenwerking met Sven niet het verhoopte succes was, onze wegen zullen dus scheiden.

Eerste kwartaal:

We zijn blij te kunnen melden dat de chirurgische ingreep bij Patrick meer dan goed is verlopen en dat hij heel goed herstelt. Binnen afzienbare tijd zal hij opnieuw deeltijds op post zijn.

Businesswise zitten we terug op het goede spoor. Het eerste kwartaal hebben we meer dan 50% meer omzet gedraaid dan vorig jaar en zitten we boven het beste gemiddelde sinds onze start. De personeelslijst is aangegroeid tot 25 voltijds equivalenten.

2012

Vierde kwartaal:

Al bij al sluiten we 2012 positief af. We noteren in de 2de jaarhelft een groei van 20% vergeleken met de 2de helft van 2011. De 45% omzetverlies in het begin van 't jaar hebben we voor het grootste deel goedgemaakt, nog 10% te gaan. Dat is een goede basis voor 2013, zeker als we rekening houden met het feit dat we vanaf 2013 ook beginnen te werken voor F W D, goed voor ongeveer 700 containers per jaar extra. Wij kijken de toekomst zeer optimistisch tegemoet.

Minder aangenaam is dat we tijdelijk onze officemanager Patrick kwijt zijn. Hij zal om medische redenen een klein half jaar out zijn. We hebben hem veel werk beloofd tegen dat hij terugkomt. Intussen neemt Wim Coninx de honneurs waar. Een andere nieuwkomer is Sven Van Vlimmeren die zich al vanaf mei aan het inwerken is om the field te verkennen om zo op korte termijn ook meer commercieel werk te gaan verrichten. De verwachtingen voor 2013 zijn hoog gespannen!

Derde kwartaal:

In dit kwartaal kunnen we terugblikken op een omzetgroei van 25% vergeleken met het 3^e kwartaal van vorig jaar. Daarmee is alle verloren omzet nog niet terug maar dit duidt er wel op dat we 2012 alsnog op een positieve manier zullen afsluiten. Zeker als we weten dat dit de basis vormt voor 2013, waarvan we verwachten toch weer een aanzienlijke groei te kunnen realiseren. Intussen kunnen wij terugvallen op een ploeg van meer dan 30 getrainde en bekwame mensen die het alle dagen weer waar maken. Op plaatsen waar we voor de eerste keer komen, zeggen de nieuwe klanten: "Niet normaal wat die mannen doen. Als we dat maar eens wat vroeger hadden geweten!" Van een compliment gesproken...

Tweede kwartaal:

Ondanks de minder gunstige economische toestand in de wereld, mogen wij niet klagen. In het tweede kwartaal heeft H&L Services de draad weer kunnen oppikken.

Contacten met Kuenhe & Nagel en Sumitomo zijn omgezet in een samenwerking die werd bevestigd. Dit zal ervoor zorgen dat we in 2012 toch op hetzelfde niveau zullen kunnen eindigen als 2012. En er zijn uiteraard nog andere contacten, maar goed, daar hebben we het later wel over: het is beter het vel van de beer niet te verkopen voor hij geschoten is!

Eerste kwartaal:

Door het wegvallen van twee grote klanten (één vanwege trafiekwijziging en de andere vanwege economisch niet-verantwoorde marges) in combinatie met een minder goed economisch klimaat is er in het eerste kwartaal een grote terugval. Maar we hebben goede moed dat we dit in de volgende kwartalen zullen kunnen goedmaken.

2011

Colruyt ontdekt H&L Services en vertrouwt hen alle containerladingen naar Afrika toe.

Met een stijging van 50% tov het eerste kwartaal 2010 wordt bevestigd dat we op de juiste weg zijn, onze ploeg werd dit jaar al versterkt met 5 nieuwe vaste contracten.

Januari 2011: Alpro werkt met Sotramar voor de handling van hun binnenschepen die de sojabonen aanvoeren naar hun fabrieksterreinen. Sotramar neemt H&L Services onder de arm om de binnenschepen te lossen, de containers via een tilplatform uit te storten en meteen geleegd weer op hetzelfde schip te plaatsen. De groei van 2010 lijkt zich door te zetten.

2011 is het tot hier toe het "grand cru"-jaar voor H&L Services: **meer dan 8000 TEU behandeld**, een omzetgroei van 30% en verder een mooie uitbreiding van de klantenportefeuille met **Kuenhe & Nagel, Blue Store Storage, Gosselin en Varo**.

2010

2010 wordt het beste jaar uit de geschiedenis van H&L Services: een groei van 5% tegenover superjaar 2008.

Na een lichte terugval in augustus en september starten we een nieuwe samenwerking met ODTH. November 2010: Bridgestone kiest voor ATB voor opslag en behandeling van hun vliegtuigbanden. ATB heeft in H&L Services de uitgelezen partner gevonden met de nodige flexibiliteit om de fluctuerende inbound stromen steeds even productief te behandelen.

Mei 2010: H&L haalt een project binnen voor het lossen van >100 containers met goederen bestemd voor Lidl. De zeer strakke deadline vormt ook nu weer geen enkel probleem voor onze professionele teams.

April 2010: de firma Gates neemt 3 PL Logistics onder de arm om de verhuizingen van hun distributiemagazijn in Erembodegem te coördineren. Wat de handling betreft, doet 3 PL Logistics een beroep op de diensten van H&L. Dankzij de efficiënte aanpak van H&L is de verhuizing 3 shiften eerder dan voorzien afgerond en kan Gates ver binnen het geplande budget blijven.

Het jaar start uitstekend. In januari stijgt onze omzet met 50% en we sluiten het eerste kwartaal af op hetzelfde niveau als in 2008.

2009

Omwille van de algemene crisis, belooft het een moeilijk jaar te worden. De juiste beslissingen worden genomen en H&L slaagt erin overeind te blijven.

April 2009: DSV kiest H&L als vaste partner om containers te lossen. Nova Natie, Geodis en Fiege leren H&L kennen, de eerste opdrachten worden uitgevoerd.

2008

Onze vaste klanten doen het goed. Alle hens aan dek om te volgen!
200 containers houtskool lossen.

500.000 flessen reinigen voor Coca Cola Gent.

Elia en Wim Bosman gaan met H&L in zee.

Maersk Logistics schakelt H&L in om zijn activiteiten op te starten in Willebroek.

2007

Electrabel vraagt H&L om in Tihange alle spareparts te controleren op hun verpakking. Beschadigde verpakkingen moeten worden vervangen. 8 maanden werk voor 8 personen.

New Roels Display doet een beroep op H&L om een groot project displayopbouw te verwezenlijken in Parijs.

H&L wordt door Forlog gevraagd om containers te laden bij Bruggeman in Gent.
Bij de opstart van het project Nippon Shokubai doet WGN een beroep op de expertise van H&L.

2006

Onder impuls van H&L wordt een grondige reorganisatie gerealiseerd bij Sunny Europe.
Voor DFDS, neemt H&L de goederenbehandeling van Velux voor zijn rekening.
H&L wordt vaste partner voor het lossen van containers bij Ethnecraft en wordt mee ingeschakeld voor de opbouw en demontage van hun beursstanden in Brussel, Keulen, Parijs en Valencia.
H&L krijgt het vertrouwen van al zijn klanten. We verdubbelen onze omzet.

2005

De eerste medewerkers komen in vast dienstverband.

In samenwerking met Axis huurt H&L een magazijn om de herinrichting van de C&A-winkels te ondersteunen.

Andere klanten vinden ook de weg naar H&L: Markelbach, Forlog, DFDS, Eurokor, Bisschops, Carga, Groep De Ceuster, Ethnecraft, Goodwill, Waeslandtnatie, I.D.P., Logidec.

2004

Augustus: eerste opdracht

December: eerste opdrachten voor ABX en ODTH