

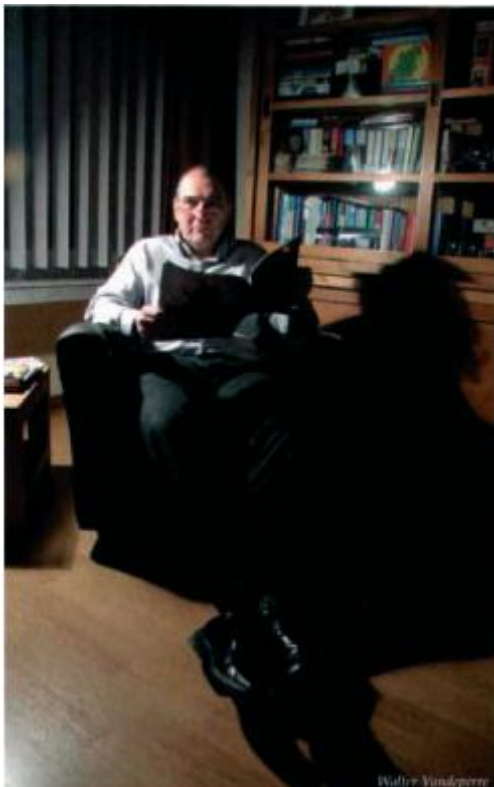
---

“Wanneer een container met 3000 kartons moet gelost worden, zullen wij onze klant vooraf melden wat dit exact zal kosten. Wij nemen daarbij het risico van de productiviteit van onze mensen. Verloopt de opdracht minder voorspoedig dan verwacht dan ‘scheur ik mijn broek’.”

---

## Walter Vandepierre: “PLATO zorgt voor chemie tussen ondernemers”

*Een interview met Walter Vandepierre is een verademing: geen blad voor de mond, recht voor de raap, met het hart op de juiste plaats. Op zijn cv prijkt twintig jaar ervaring als directeur bij Katoennatie maar vooral ook een pak mensenkennis die hij nu helemaal uitspeelt in zijn nieuwe rol als bedrijfsleider van H&L Services. Met een uitgekende strategie en een concept rond resultaatsverbintenis – no cure no pay – heeft hij op korte tijd zijn plaats veroverd op de interimmarkt. Mocht er ooit een trofee worden uitgereikt aan de meest enthousiaste ‘PLATO-nist’ dan komt Walter Vandepierre daarvoor ongetwijfeld in aanmerking.*



“Het is soms moeilijk om mensen uit te leggen hoe H&L nu precies werkt. Omdat wij een buitenbeentje zijn in de interimwereld snapt men vaak niet waar wij het verschil maken. Met H&L focussen wij op goederenbehandeling in de breedste zin van het woord. We lossen containers in de haven van Antwerpen. Dat kan gaan om textiel, meubels, conserven of schoenen al dan niet netjes verpakt. Maar wij maakten ooit al een miljoen (!) flessen schoon voor een logistieke klant. Wat wij eigenlijk aanbieden is het invullen van opdrachten waarvoor niemand anders beschikbaar is. Niet alle ondernemers zijn ervan overtuigd maar in vele gevallen rendeert automatisering niet. Daarom bieden wij een alternatief aan. Daarnaast blinken we uit in flexibiliteit. Maar alleen daarmee kom je er nog niet. Wij garanderen onze klanten een goederenbehandeling met resultaatverbinding.

Terwijl er in het ‘normale’ systeem van het interimgebeuren wordt gerekend in gepresteerde uren per uitzendkracht, stelt H&L Services zijn klanten een eigenzinnige manier van betaling voor. “Wij geven hen een concrete prijs om een opdracht te komen uitvoeren met als garantie ‘no cure no pay’. Wanneer een container met 3000 kartons moet gelost worden, zullen wij onze klant vooraf melden wat dit exact zal kosten. Wij nemen daarbij het risico van de productiviteit van onze mensen. Verloopt de opdracht minder voorspoedig dan verwacht dan ‘scheur ik mijn broek’. Is er sprake van schade bij de uitvoering van de opdracht dan zijn wij hiervoor verantwoordelijk. Maar eerlijk gezegd: in die situatie zijn we nog nooit beland. Integendeel, ons klantenbestand breidt zich voortdurend uit.”

Het vooraf nauwkeurig inschatten van een opdracht is een absolute must. “Ik ga dan ook iedere keer eerst ter plaatse kijken. Iedere situatie is anders. Zo kan ik me een beeld vormen van de werkplek en kan ik mijn planning opmaken. Met onze manier van werken moet je trachten zoveel mogelijk onvoorziene omstandigheden uit te sluiten. Het is ook voor onze medewerkers een geruststelling dat ze zich vooraf een beeld kunnen vormen van wat hen te wachten staat.” **Walter Vandepierre** licht zijn aparte werkwijze nog verder toe: “Voor een bedrijf dat voor het eerst met ons samenwerkt, stellen wij – indien zij dat wensen – een ‘try-out’ voor. Op die manier weten ze meteen

welk vlees ze in de kuip hebben en kunnen ze zich ook een beeld vormen over onze prijsindicatie.”

### Omzet stijgt met 50%

Gezien de crisis was het niet verwonderlijk dat het aantal opdrachten in 2009 fors daalde. “Die dip zijn we nu te boven gekomen. Maar zelfs, in januari en februari hebben wij 50% meer omzet gedraaid dan in dezelfde periode van het jaar voordien. Ons succesverhaal doet de ronde. Het voordeel daarvan is dat wij steeds vaker herhaalopdrachten mogen uitvoeren. We zijn niet alleen actief in België maar hebben inmiddels ook klanten in Italië en Frankrijk. Ik merk dat de prijs al lang niet meer het belangrijkste criterium is waarom men met ons in zee gaat. Het draait om onze werkwijze en de zekerheid dat een klus binnen de gestelde tijd en op de afgesproken manier wordt afgehandeld. We spreken dan ook over een partnership op lange termijn. Ik ben ervan overtuigd: wie het goed aanpakt vindt nog voldoende mogelijkheden op de markt.”

### Geëvolueerd tot een groep vrienden

“Vorig jaar ben ik voor het eerst begonnen aan een PLATO-cyclus en ik voelde me er onmiddellijk op mijn plaats. Ik wil mijn enthousiasme dan ook niet onder stoelen of banken steken. Wat je vindt bij PLATO vind je nergens anders. In de eerste plaats ben ik een aantal gelijkgezinde ondernemers tegengekomen die bereid waren om ‘zich te geven’. Bij PLATO ben je op het verkeerd adres als je niet wil deelnemen aan het groepsproces. PLATO komt het best tot zijn recht als er sprake is van een homogene groep. In deze cyclus was dat zeker het geval, misschien is dat een volgende keer niet zo.” Voor Walter Vandepierre is PLATO zoveel meer dan het volgen van een zakelijke cursus. “Zonder het te beseffen zijn wij met de PLATO-groep al snel geëvolueerd tot een stel vrienden. Het klikt onderling in die mate dat wij ook buiten PLATO regelmatig met zijn allen afspreken. Binnenkort staat er zelfs een gans weekend op het programma maar ook een avondje stappen of uit eten gaan behoort tot de gezamenlijke activiteiten. Op deze manier haal ik uit PLATO veel meer dan uit de ‘klassieke’ netwerking. Juist door je zelf open te stellen krijg je heel wat terug van de andere deelnemers.”

### Leermomenten

“PLATO is voor mij ook vaak een boeiend leermoment. Zo werd recent in een sessie het thema ‘Verzekering Bestuurdersaansprakelijkheid’ naar voor gebracht. Uiteindelijk bleek dat geen enkele deelnemer dergelijke verzekering had afgesloten. Dat zet je wel aan het denken. Een ander voorbeeld van een toegevoegde waarde was een avond over het financiële life-plan. Door de interactie en de uitwisseling van ervaringen heb ik hierover heel wat opgestoken.” Walter Vandepierre is van plan om nog vaker deel te nemen aan een PLATO-cyclus: “Als je er vanuit gaat dat je van iedereen nog iets kunt leren dan is bij PLATO hiervoor het ideale platform. Ik kan het alle ondernemers alleen aan raden.”



---

“Vorig jaar ben ik voor het eerst begonnen aan een Plato-cyclus en ik voelde me er onmiddellijk op mijn plaats. Ik wil mij enthousiasme dan ook niet onder stoelen of banken steken.”

---