

Sinds 2005 levert H&L Services mensen voor het strippen en stoffen van containers met bulklading aan logistiekers en verladers. Blijkbaar een niche met potentieel, want in tien jaar tijd is het volume behandelde containers opgelopen tot 12.500 teu.

Dit jaar mikt zaakvoerder Walter Vandeperre op een volume van 15.000 teu. In een gesprek met Flows legt hij uit hoe het allemaal begon en waarom er nog zoveel vraag is naar dit soort dienstverlening.

Hoe bent u met H&L Services gestart?

WV: "Mijn droom was vrachtwagenchauffeur worden. Maar eens je dat dan bent, ben je hele dagen onderweg. Ik heb dan besloten om iets anders te gaan doen en ben bij alle naties in Antwerpen gaan solliciteren.

Uiteindelijk ben ik in 1983 bij Katoen Natie terechtgekomen als ... vrachtwagenchauffeur. In 2003 heb ik daar ontslag genomen als directeur Operations Worldwide.

Katoen Natie was toen één van de grootste gebruikers van uitzendkrachten. Daar heb ik toen nog mee de cao onderhandeld voor het logistiek contingent waarin voorzien werd dat een deel uitzendarbeid toegestaan was. Dat uitzendwerk is altijd een doorn in mijn oog geweest. Het enige wat zeker is, is de factuur. Of die uitzendkrachten nu gewerkt hadden of niet. In 2003 had Plus Uitzendkrachten een samenwerking opgezet met Cepa, specifiek voor interimwerk in de haven. Ze wilden een monopolie creëren op het uitzendwerk in de haven van Antwerpen. Ik kende die mensen en heb hen gezegd dat dit om bepaalde redenen niet zou werken.

Aangezien ik toen mijn ontslag had gegeven bij Katoen Natie, ben ik met die mensen gaan praten. Zo werd ik gevraagd om het uitzendkantoor te leiden. Dat kantoor had ik nodig om iets anders te doen. Ik wilde dienstverlening aanbieden met resultaatverbintenis. Containers lossen en laden als handenarbeid, enkel bulk, daar zag ik een markt in. Ik ben bij het uitzendkantoor begonnen en heb een voorstel gedaan bij de interimklanten waarvoor dit soort activiteiten gebeurde. Het product is in de markt gezet en ondertussen hebben we vorig jaar zo'n 12.500 teu behandeld. Zoals het er nu naar uitziet, zullen we dit jaar de 15.000 teu halen. Ik heb een dertigtal werknemers in vaste dienst. De klanten betalen

een 'box rate', een tonprijs of per colli. Met andere woorden een eenheidstarief voor het geleverde werk. Dat is heel transparant, met als gevolg dat ze niet hoeven wakker te liggen van de productiviteit. Dat is mijn probleem."

Komt u niet in conflict met de wet-Major?

"Onze klanten zitten niet in de haven van Antwerpen. We werken voor logistiekers zoals K+N, DSV, Dentressangle, enz. Dat is voornamelijk het lossen van inboundlading. Voor een bedrijf zoals Bruggeman in Gent gaat het om export naar onder meer Afrika. Ook sauzenfabrikant Pauwels uit Oelegem behoort tot onze klanten."

Waarom wordt dit werk uitbesteed?

"Door het feit dat de schepen steeds groter worden, krijgen ze veel geconcentreerdere volumes aan containers tegelijkertijd binnen, terwijl ze met deadlines werken. Er is ook de 'demurrage' van de containers. Soms gaat het om shipments van 100 tot 150 containers die op een week leeg moeten zijn. De week daarop zijn er dan weer geen containers. Dat werkt niet met eigen personeel. En als ze dat met uitzendkrachten moeten doen, is het altijd afwachten of die opdagen of niet. En werk of niet, je moet ze opvangen, aansturen en ze moeten hun productiviteit halen.

Leiding geven aan mensen die je niet kent, is niet simpel, zeker niet voor dit soort werk. En wat doe je als de containers te laat zijn? Dat werkt niet. Nu zijn de klanten zeker van de prijs die ze betalen. Als de containers te laat zijn en mijn mensen daar staan, dan kunnen ze mijn factuur gebruiken om ofwel in hun eigen organisatie aan te tonen dat er iets niet klopt ofwel die kost door te rekenen aan de transporteur die te laat is. Dit systeem is transparant. Hoofdzakelijk daardoor werken de grootste klanten met ons. Ze hebben een goed zicht op de kosten."

"Ik moet zorgen dat mijn mensen productief zijn en dat alles in orde is. In geval van schade kunnen ze mij verantwoordelijk stellen. Bij een uitzendkracht komt er niemand tussen. En als het werk niet goed gedaan is, wordt het opnieuw gedaan."

"Ik heb intussen 30 mensen in vaste dienst. Ze komen allemaal uit het interimcircuit en hebben een vast contract. Ze weten dat ze morgen werk hebben en als er toch geen werk is kunnen ze terugvallen op economische werkloosheid."

Is het altijd mogelijk om dit werk met dertig mensen te bolwerken?

"Daarvoor heb ik ook nog het uitzendkantoor. Dat zijn twee aparte activiteiten. Sommige weken hebben we meer dan vijftig mensen op de baan. Dan komen er uitzendkrachten bij. Het uitzendkantoor is ook mijn aanwervingslokaal. De beste krachten krijgen een vaste job."

"De ploegen komen 's ochtends bijeen aan het kantoor in Antwerpen, krijgen hier hun werkverdeling en vertrekken naar hun bestemming. We werken in een perimeter van vijftig kilometer rond Antwerpen en ook in het noorden van Brussel. Bijvoorbeeld bij Colruyt in Halle. Onze mensen werken volgens het principe 'gedaan-gedaan'. Dat is volgens mij de enige manier om die mensen gemotiveerd te houden. Als het niet goed gedaan is, moet het werk opnieuw gedaan worden. Al doen ze dat uiteraard niet graag."

"Zo'n 12.500 teu per jaar, dat zijn er vijftig per dag. Er zijn niet veel logistiekers die aan die volumes komen. Wij lossen en laden enkel containers met losse kartons, zakgoed, enzovoort. Dat is ons op het lijfgeschreven. Geen zwaar zakgoed zoals koffie of cacao. Mayonaise bijvoorbeeld wordt op kartonnen trays in containers gestufd. En uit China komt nog veel bulk in containers."

"Er is nog veel potentieel in dit segment. Wij moeten enkel onze nek uitsteken om de verantwoordelijkheid te nemen over de productiviteit van onze werknemers. Ik heb hier een aantal mensen werken die nergens anders aan de bak zouden komen. Ik ben daar apetrots op", besluit de zaakvoerder.