

INTERVIEW HUGO DE BIE

AWARDS WINNEN IN VENHORST, OF ALL PLACES

Hugo de Bie (52) komt enthousiast de trap afrennen. Handen geven kan niet, maar een joviale tik met de elleboog kan natuurlijk wel. Op een industrieterrein in het Brabantse Venhorst, vlakbij Uden, zijn kantoor en magazijn van Logistiekconcurrent en Logistiekdirect gevestigd. De Bie is er directeur.

TEKST Mariëtte Baks | FOTO'S Erik de Brouwer





“Stilzitten was echter niets voor deze mannen; na een gezamenlijke vakantie combineerden ze hun ideeën en startte een nieuwe onderneming.”

De Bic – jeans, sneakers, overhemd, kort grijs haar – werkt nog niet zo heel lang bij Logistiekconcurrent (voor de Nederlandse markt) en Logistiekdirect (voor de Belgische markt), maar heeft het wel en wee van het bedrijf altijd op een afstand gevolgd. Zijn vader was bevriend met de vader van de twee oprichters, die De Bic weer kende van school en uit de buurt. Hij doet het graag uit de doeken: “Mijn vader had een garage met pompstation in Boekel. Thijs Sanders senior, de vader van de oprichters van dit bedrijf, komt ook uit Boekel. Deze Thijs werkte jarenlang bij Van Gend & Loos en begon op een gegeven moment een eigen transportbedrijf met busjes en later met vrachtwagens. Zijn zonen Bart en Thijs stapten ook in het bedrijf en hebben het samen met hun vader groot gemaakt. In 2010 toonde Fritom interesse en kocht het bedrijf. Dit bedrijf is nog steeds een grote logistieke dienstverlener in de regio: Sanders Fritom. De Bic heeft speelgoedvrachtwagentjes in zijn kantoor staan met dat opschrift. En is trots op de historie van het bedrijf.

VRACHTBRIEVEN

Thijs en Bart Sanders bleven in eerste instantie in het directieteam van Sanders Fritom, maar miste het ondernemerschap. Dus ze verlieten het bedrijf maar behielden het vastgoed waarin het was gevestigd. De Bic: “Stilzitten was echter niets voor deze mannen; na een gezamenlijke vakantie combineerden ze hun ideeën en startte een nieuwe onderneming. Thijs wilde een webshop starten en Bart bedacht dat hij in vrachtbrieven wilde gaan handelen. Je moet weten dat bij elk transport van A naar B een vrachtbrief moet zitten. Dat gaat om gigantische aantallen. Door hun ervaring in de transportsector wisten Bart en Thijs dat één monopolist al die vrachtbrieven drukte voor heel de Nederlandse markt. Er werden wel tenders uitgeschreven, maar uiteindelijk ging de opdracht altijd naar hetzelfde bedrijf. Dat moest anders, bedacht Bart, en hij zocht contact met een drukkerij die ook wel eens had ingeschreven op die tenders. Bart en Thijs combineerden hun ideeën en startte in 2012 een webshop voor vrachtbrieven onder de naam emr-concurrent; een vrachtbrief heet namelijk een emr. Zij hadden een gigantisch netwerk opgebouwd en een hoge gunfactor in de branche, dus dat ging al snel vrij goed.” De Bic kan het smakelijk vertellen. Hij weet dat de broers door die gunfactor steeds meer vragen uit de logistieke branche kregen of ze bepaalde producten



ook konden leveren zoals spanbanden, pallets, wikkelfolie, werkhandschoenen en tape. Dat konden ze, want nee zeggen deden ze niet snel. Na een workshop van Pieter Zwart, de oprichter van Coolblue, die een uitleg gaf over de kracht van een paraplu-merk hebben ook Bart en Thijs besloten al hun afzonderlijke webshops onder één paraplu merk op de markt te brengen: LOGISTIEKCONCURRENT.NL Later is voor de Belgische markt de handelsnaam LOGISTIEKDIRECT.BE opgericht.

OMSCHOLINGSTRAJECT

Logistiekconcurrent levert nu, zo'n tien jaar later, alles voor magazijn en transport. Het is niet voor niets dé totaal leverancier voor de logistiek! Het meest in het oog springend op het terrein en in het magazijn zijn de enorme stapels pallets. Vervoer begint niet alleen met vrachtbrieven maar ook met pallets. En verder kun je het zo gek niet verzinnen of Logistiekconcurrent levert het: van enkel vrachtbrieven is het bedrijf uitgroeid tot groothandel in logistieke gebruiks- en verbruiksartikelen met méér dan 10.500 producten. Het bedrijf werd tot medio 2018 nog geleid door Bart en Thijs, want Hugo de Bic had een heel ander soort carrière voordat hij in Venhorst het kantoor binnenliep.

Na de middelbare school in Gemert bedacht hij dat het beter voor hem was om niet te gaan studeren, een omgeving met meer discipline zou hem beter passen. Dit zelfinzicht leidde hem naar het leger: hij werd militair. “Ik ben zes jaar beroepsmilitair geweest bij het Korps Mariniers en heb er van alles gedaan: koud-weer trainingen, parachutist, commando, duiker, heliopterredder en amfibisch verkenners. Veel geleerd. Na die tijd ben ik gaan studeren, operationeel management aan de heao in Den Bosch.” Hij lacht: “Dat

was via een omscholingstraject van het arbeidsbureau, dus ik was een student met een uitkering. Dat was behoorlijk luxe.” Deze studie is later aangevuld met studies marketing, logistiek en bedrijfskunde.

KOFFIE DRINKEN

Na die studie begon De Bic bij het Blokker-concern. Dat was in 1994. Hij groeide van logistiek manager van Xenos door naar de functie van algemeen directeur van Xenos. “Dat heb ik 3,5 jaar gedaan, daarna ben ik nog bijna 2 jaar directeur Duitsland geweest. Nadat in 2015 de leiding van het Blokker concern voor het eerst niet meer in handen van de familie Blokker was veranderde er voor De Bic te veel binnen het bedrijf. Voor hem ging het gevoel van ‘een familiebedrijf verloren. Dat was aanleiding om begin 2017, na een dienstverband van 23 jaar, het concern te verlaten. Ik hoefde niet zo nodig direct wat anders te doen, want ik vond het nu tijd voor mijn gezin. Dat had ik in de jaren ervoor niet genoeg gezien. Dus we gingen reisjes maken, weekendjes weg, gewoon leuke dingen doen. Intussen zat mijn vader nog met zijn vrienden in Boekel, samen met de oude Thijs Sanders en wat andere maten reed hij regelmatig een rondje met oldtimers. Zodoende wist ik altijd wel wat er bij de jongens Sanders speelde en andersom hoorden zij via onze vaders wel eens over mij. Zo kwam hen ter ore dat ik even niet meer werkte, en Bart belde mij of ik niet eens een keer koffie wilde komen drinken. Dat was het moment dat ik voor het eerst hier binnen stapte.”

MET ELKAAR LACHEN

Logistiekconcurrent was onder de leiding van Bart en Thijs Sanders gegroeid naar een punt waarop de twee broers



zich afvroegen 'hoe nu verder?'. Het bedrijf was in vijf jaar hard gegroeid en er werkten inmiddels zo'n 35 mensen. De Bie: "Bart vroeg of ik mee wilde denken over de toekomst van het bedrijf, waar het over vijf jaar zou staan. Zo begonnen we in 2017 met maandelijkse bijeenkomsten met het managementteam om over de strategie voor de komende jaren te brainstormen. Deze bijeenkomsten resulteerden in een rapport met vier hoofdpunten: de stip op de horizon waar we naartoe wilden, de merkstrategie, de organisatie- en communicatiestructuur met taken en verantwoordelijkheden en het toevoegen van datamanagement aan ondernemerschap. Dat was een mooi rapport, maar wie moest het gaan uitvoeren? Bart had er eigenlijk geen zin in, wilde liever weer gaan ondernemen als start-up, en vroeg of ik dat wilde doen. Ik was in die tijd wel een beetje aan het solliciteren maar had mijn droombaan nog niet gevonden.

Ik kende het bedrijf inmiddels goed, want ik had die maandelijkse sessies gehad. Ik vond het een prettig bedrijf met ambitie en potentie, met korte lijntjes en een ondernemersmentaliteit waar je ook met elkaar kunt lachen; dat vind ik heel belangrijk. Bovendien was het een familiebedrijf met bezieling. Ik had er wel oren naar, maar alleen als

"We geloven dat succes begint waar anderen stoppen en willen net dat stapje meer zetten, dus gemakkelijk bestellen en snel leveren"

Bart en Thijs hun operationele taken zouden neerleggen en mij als directeur ruimte en mandaat zouden geven. Het werkt in mijn ogen niet dat een nieuwe directeur, ik dus, leiding zou moeten geven aan het bedrijf waar de eigenaren zelf ook werken. Als ze dat zouden doen, zou ik graag met deze club mensen aan iets moois bouwen. Ze zijn akkoord gegaan met mijn

voorwaarde als ik commitment zou geven en een minderheidsbelang zou nemen in het bedrijf. Dat heb ik graag gedaan en sinds juni 2018 ben ik hier directeur. Bart en Thijs zijn nog steeds als adviseur/aandeelhouder verbonden aan het bedrijf en we houden contact door onze maandelijkse aandeelhoudersbespreking, elke derde woensdag van de maand."

TWEE KEER ZO GROOT

Bart en Thijs konden het bedrijf gelukkig goed loslaten. Inmiddels is de AFL-groep – dat staat voor All For Logistics – werkmaatschappijen actief in Nederland en België. Logistiekconcurrent.nl en Logistiekdirect.be. Het bedrijf groeit en heeft potentie om verder te groeien. De Bie: "We willen twee keer zo groot worden in omzet, dat willen we in 2025 gerealiseerd hebben. En niet

alleen in België en Nederland, maar ook de rest van Europa mag ons leren kennen. In onze ambitie staat onder andere dat we interesse hebben in Wallonië, het ontsluiten van de Franse en Duitse markt. Maar we kijken ook serieus naar de mogelijkheden die e-commerce platformen ons bieden." De Bie heeft er alle vertrouwen in, want Logistiekconcurrent zit in een



Hugo de Bie
DIRECTEUR AFL GROEP

scherpe niche die mogelijkheden biedt: "Wij groeien al jaren enorm." Dat bewijzen de awards die bij de deur staan. De Bie pakt ze, onderweg naar buiten: "Wij zitten met dit bedrijf in Venhorst of all places. Wij winnen gewoon drie jaar op rij een FD Gazellen Award en dingen ook dit jaar weer mee naar deze award." De Gazellen Awards van Het Financieele Dagblad gaan naar de snelst groeiende bedrijven in Nederland waarbij gelet wordt op omzet, bedrijfsresultaat en de ontwikkeling van het in aantal medewerkers. Hij lacht: "Dat is best een prestigieuze ondernemersprijs, en die staat mooi wel hier!" Buiten wijst hij nog op de verschillende vrachtwagens op het terrein: de kleinere vrachtwagens rijden 'het rondje om de kerk', voor leveringen in de regio, de grote vrachtwagens rijden een groter 'rondje' en GLS neemt ook een aanzienlijk deel van het vervoer op zich. Alles moet volgens de visie en missie van het bedrijf, waarin het contact met de klant heel belangrijk is. De Bie: "Klanten kunnen online een bestelling plaatsen, maar ze kunnen ook gewoon even een mailtje sturen of met ons bellen, appen of chatten. We geloven dat succes begint waar anderen stoppen en willen net dat stapje meer zetten, dus gemakkelijk bestellen en snel leveren. We investeren veel in onze online vindbaarheid, door hoog in Google te komen krijgen we nieuwe klanten. En die moeten zich direct prettig voelen bij ons. Wij zijn pas tevreden als onze klanten dat ook zijn." ■