



Logistiek: Eric Vandenbussche, stichter en CEO van Logflow, weet er letterlijk alles van. Zijn bedrijf is vandaag het belangrijkste logistieke adviesbureau en kenniscentrum voor warehousing in Vlaanderen. Met zijn almaar uitbreidend team van consultants begeleidt hij al 20 jaar bedrijven in het opmaken van een masterplan en het ontwerpen van de meest diverse magazijnen. Innovatie, creativiteit en doorgedreven automatisatie resulteren in unieke concepten.

Eric Vandenbussche — Logflow

“In alles schuilt een opportuniteit”

U bent vandaag 63. Zou u de creatie van dit nichebedrijf met 41 medewerkers inmiddels een jeugddroom durven noemen?

“Mijn ouders waren bakkers, ook ondernemers zeg maar. Van thuis uit kreeg ik dus die spirit wel mee. Mijn ouders hoopten dat ik de bakkerij zou overnemen, maar het draaide anders uit. Ik volgde een A1 elektronica aan de hogeschool, maar koos aanvankelijk voor een job in de politiek. Dat was mijn eerste jeugddroom. In Zedelgem werd ik op mijn 25ste de jongste schepen van België namens de toenmalige VU. Ik profileerde me als links-liberaal. Maar ik besepte snel dat je in de politiek vooral een Don Quichotte bent. Ik herinner me dat de gemeentesecretaris zei: ‘Je moet zelfstandige worden, dat is echt iets voor u.’”

Hoe begon u daaraan?

“Alles begint met een droom. Het scheelde niet veel of ik begon met een kunstgalerie die in mijn ogen uniek was omdat ze kunst van over de hele wereld wilde etaleren. Na dat avontuur kwam ik met de voetjes op de grond, achtereenvolgens bij Philips, bij Outboard Marine

en bij Katoennatie. Bij Philips deed ik heel wat theoretische logistieke kennis op die ik later bij Katoennatie met eigen inzichten in de praktijk kon brengen. Daar is het besef en de goesting gegroeid dat ik het er vooral zelf op moest wagen. Fernand Huts zei ‘Word zelfstandige, dan heb je nooit meer een baas.’”

Hoe maakte u de juiste keuze?

“Je moet als ondernemer kiezen voor wat je het best kan en wat je het meest boeit. Ik had expertise opgebouwd op 3 niveaus: logistiek, IT en automatisatie. Die combinatie is achteraf de juiste keuze gebleken in bovendien een niet klassiek segment van de markt.”

Hoe uniek durft u dit bedrijf te noemen?

“Vrij uniek. Ik durf zeggen dat we, met uitzondering van aparte domeinen, geen echte concurrent hebben voor het totaalpakket dat wij aanbieden. Natuurlijk hebben we concurrenten, maar die zijn dan zo goed als uitsluitend actief in het hoogste segment van de markt, voor



de grote groepen of multinationals. Ik heb bij het uitstippelen van mijn eigen businessmodel één zaak gezworen: nooit laten we de kmo's los. In die wereld willen we hoog op de radar staan. Kleine en middelgrote bedrijven krijgen vroeg of laat sowieso te maken met een opslagkwesitie, ongeacht of dat bedrijf nu actief is in de wereld van de productie of van de distributie. Onze referentielijst, met namen als Ardo of Lotus Bakeries, liegt er niet om, evenmin als onze groei. In de loop der jaren zijn we ook geëvolueerd. We willen meer zijn dan enkel een specialist als het om warehousing gaat. We zijn een vertrouwenspartner voor onze klanten in een verhaal en ontwikkelen dan ook graag een helikoptervisie. Het moet om meer gaan dan alleen maar opslag. Wie het vandaag over logistiek wil hebben, moet de hele fabriek onder de loep nemen en via een audit durven evalueren."

Voelt u in West-Vlaanderen voldoende bereidheid om in zo'n proces mee te stappen?

"Laat het me zo stellen: de voorbije 20 jaar vond er bij de bedrijven een grote evolutie plaats en is het inzicht gegroeid dat logistiek een allesomvattend verhaal is en geen one shot."

Eén van jullie absoluut sterke punten is het automatiseren van processen. Hoe ver kunt u daarin gaan? Komen daarbij jobs in gevaar?

"Dat is een spanningsveld, theoretisch toch. Want wat leert de praktijk? Hoe meer projecten ik met Logflow binnenhaalde, hoe meer jobs er werden gecreëerd in de markt. Dat is de realiteit. Andere jobs, weliswaar. Het komt hierop neer: continu leren is een must in het ondernemersleven. De tijd van paard en kar ligt al lang achter ons. De blue collars die zich willen omscholen zullen altijd een job hebben. Zij die daar niet toe bereid zijn, zullen het moeilijk hebben. Wie niet klaar is om zichzelf te 'upgraden', zal daar op een dag de gevolgen van dragen. Ik voorspel dat technologie en technologische kennis nog belangrijker zullen worden in dit nieuwe decennium."

Hoe zou u in dat perspectief de langetermijnstrategie van Logflow definiëren?

"Veel zaken zullen meer en meer deel uitmaken van de bedrijven. Ik denk in

"Wie het vandaag over logistiek wil hebben, moet de hele fabriek onder de loep nemen."

de eerste plaats aan AGV's (automatique guided vehicles), of aan cobots en robots. Automatisatie en reactieve systemen zullen ervoor zorgen dat alles veel betaalbaarder en schaalbaarder wordt."

Logflow heeft al enkele jaren een kantoor in Antwerpen, sinds kort ook in Gent en formuleerde ook al ambitie om in Limburg aan de slag te gaan. Wat is de ultieme drijfveer?

"Je moet enerzijds actief zijn daar waar de markt er om vraagt. Denk aan Antwerpen, wat een ontzettende markt is. Het is cruciaal voor ons om dicht bij de kmo-markt te staan en goed bereikbaar te zijn voor onze klanten. Anderzijds proberen we om complementaire competenties in huis te halen, zoals we in Gent doen met Veltion, dat bekend is als een specialist inzake lean coaching en het structureel verbeteren van bedrijfsprocessen in productie, administratie en logistiek. Altijd en overal hebben we de bedoeling om samen met onze klanten strategische stappen te zetten. Dat begint met een masterplan, gevolgd door een oplossingsgericht uitvoeringsplan om finaal ook de opvolging van een en ander mee aan te sturen. Het model, van ontwerp tot go live, heeft bewezen dat het werkt, vanzelf als het ware, want klanten komen spontaan aankloppen. Dit jaar willen wij voor het eerst zelf salesinspanningen doen."

In de vastgoedwereld wordt wel eens gezegd dat er maar één criterium geldt: ligging, ligging, ligging. Is dat ook zo in de wereld van de logistiek?

"Natuurlijk is ligging belangrijk. Maar laat het me ook nuanceren. Ik vind de menselijke factor minstens even belangrijk. Goede en geëngageerde medewerkers hebben, is veelal doorslaggevend."

Wie logistiek zegt, denkt ook aan ruimte. Hebben we er nog voldoende in West-Vlaanderen?

"U raakt daar de essentie aan. Iedereen moet beseffen dat het niet langer verantwoord is om niet in de hoogte te bouwen, zij het op een duurzame manier. Ik heb me altijd gestoord aan de

perceptie die hier leeft rond zogenaamd ruimtebeslag. In Nederland wordt fier verwezen naar bedrijven die mooi langs de openbare weg ogen. Bij ons is het alsof bedrijven verstopt worden en niet getoond mogen worden. Laten we daar eens komaf mee maken en fier zijn op wat de bedrijfswereld biedt aan de maatschappij. Ook nog dit er aan toevoegen: wie het over logistiek wil hebben, moet niet alleen praten over ruimtebeslag maar ook over mobiliteit, of beter het gebrek daaraan. Een cruciale opdracht voor de overheid."

Hoe is uw ervaring met overheden hier te lande? Bedrijven die willen investeren klagen stevast over het 'processie van Echternach'-gehalte.



"Automatisatie en reactieve systemen zullen ervoor zorgen dat alles veel betaalbaarder en schaalbaarder wordt."

"De administratieve molen maalt nog steeds traag. Een lichtpunt is wel dat de overheid nu meer dan vroeger meedenkt in de processen waardoor een compromis mogelijk wordt."

U bent nu exact twintig jaar actief in dit bijzondere wereldje. Merkt u grote verschuivingen of nieuwe tendensen op?

"De digitalisering en de automatisering zorgen voor een echte stroomversnelling

in heel wat processen. Veel heeft te maken met overtuigingskracht. Ik kreeg al meer dan eens te maken met ondernemers voor wie het te snel ging, maar die zich achteraf opwierpen als believers. Aan de zijde van de front office, geloof ik dat AI (artificiële intelligentie) in opmars is. Verderop gaat het met AI niet zo snel als misschien wel gewenst. Dan moet ik wel eens terugdenken aan de boodschap die Flanders Technology destijds al de wereld instuurde. Het gaat nooit zo snel

als verhoopt en er is uiteraard ook nood aan een overheid die de juiste randvoorwaarden invult. Daar rijpt het schoentje ook vaak. Bepaalde wetten dateren uit de jaren 60, terwijl ze door de feiten al lang voorbijgestreefd zijn."

Welk soort manager bent u? Begeesterd door people? Of eerder door strategie? Of door financiële dashboards?

"In de eerste plaats door strategie. In bepaalde modellen word je dan afgeschilderd als een rood-gele manager. Ik krijg alvast een kick van het uittekenen van ideeën om ze dan ook te implementeren. Mijn inspiratie haal ik minder uit de boekjes, meer uit het reizen. Ik ben erg leergierig en steek veel op als ik door de wereld trek. Vooral Azië is een onuitputtelijke bron van inspiratie."

Waarom blijft u werken?

"Ik ben alvast geen ondernemer voor wie geld de ultieme drijfveer is. Ik haal zoveel meer voldoening uit het enthousiasmeren van mijn eigen mensen en klanten. Recent kwam een klant me zeggen: 'Eric, voor ons kan jij nooit meer iets fout doen.' Wel, dat doet iets met een mens. Ik durf te zeggen dat ik in mijn klantenkring ook heel wat vrienden tel. Dat is toch iets om fier op te zijn. Ik vind het ook heerlijk als je een bruggenbouwer kan zijn, mensen samenbrengen om iets te realiseren en zien dat het lukt. Niets mooiers dan dat."

Volgens Gert Verhulst schuilt de essentie en de aantrekkingskracht van ondernemen in het begrip 'vrijheid', de luxe hebben om je eigen koers te bepalen.

"Daar kan ik helemaal in komen. Maar het gaat ook om meer. Ik zal je iets verklappen. Als we hier een mooi contract binnenhalen, vraag ik mijn medewerkers in huis om samen eens te dansen op een leuk deuntje. Zomaar. Mensen moeten zich goed voelen in wat ze doen. Onze medewerkers zetten zich dagelijks voor 100% in wat resulteert in een hoge klantenservice en -tevredenheid. We haalden het afgelopen jaar een gemiddelde NPS-score van 9. Toch mooi als je weet dat het maximum 10 is? Ik heb hier zeer geëngageerde mensen rondom mij. Zij zorgen elke dag dat mijn ondernemersdroom waarheid wordt."

(Karel Cambien - Foto's Stefaan Achtergael)