



DIDIER WEERTS (WSC)

Didier Weerts staat sinds 2021 aan het hoofd van WSC.

# The Rise of the Phoenix

**H**et is één van de meest opmerkelijke comebacks van de afgelopen jaren: Weerts Group heeft zijn logistieke divisie herontwikkeld, een divisie voor logistiek vastgoed en een andere voor energie gelanceerd, én is tegelijkertijd eigenaar van één van de beste autoracetams ter wereld. Didier Weerts is sinds 2021 verantwoordelijk voor het logistieke gedeelte.

Claude Yvens

Weerts verkocht zijn transportactiviteiten in 2008 aan Jost Group. De groep bleef actief in de logistiek, maar zeer discreet. In 2017 kwam alles in een stroomversnelling.

## AUDI BRUSSELS

**Logistics Management: Wat deed jullie besluiten om opnieuw in logistiek te investeren?**

**Didier Weerts:** We hadden onze vastgoedportefeuille en een aantal logistieke klanten behouden. We overtuigden Audi Brussels ervan dat we in staat waren om de bevoorrading van hun assemblagelijnen over te nemen. We zetten de nodige middelen in, namen 400 mensen aan en verbeterden onze KPI's

aanzienlijk, terwijl we in 2020 de prijs voor Logistics Employer of the Year wonnen.

### LM: Waarom zijn jullie dan gestopt?

**D. Weerts:** Omdat we wilden groeien met ons eigen WMS en onze eigen procedures. We hadden niet genoeg impact op de operaties. Vandaag werken we voor leveranciers van de fabriek op een terrein van 5.000 m<sup>2</sup>, op 500 meter van de fabriek, waar we wielen en binneninrichtingen monteren met behulp van JIT/JIS. Dit alles met een foutmarge van nul PPM en volledige traceerbaarheid van alle processen!

### LM: Wat verklaart het succes van jullie logistieke wedergeboorte?

**D. Weerts:** Wij springen niet zomaar op alles

wat beweegt. We weten waar onze expertise toegevoegde waarde kan genereren. We hebben bijvoorbeeld onze transportactiviteiten nieuw leven ingeblazen omdat ze onze logistieke activiteiten ondersteunen. Vandaag de dag vraagt 90% van onze klanten ons om dit te doen.

## GEEN BELANGENCONFLICT

**LM: Jullie verhuren jullie gebouwen aan Weerts Logistics Parks, dat ook infrastructuur levert aan andere logistieke dienstverleners. Hoe gaan jullie om met eventuele belangenconflicten?**

**D. Weerts:** Kuehne+Nagel is bijvoorbeeld een grote klant van WLP. Wij gaan niet met K+N

concurreren om een bestaande klant wanneer zij bij WLP huren. Dit is een kwestie van fair play. Anders laten we de markt spelen en wint de beste. De twee divisies zijn volledig gescheiden.

**LM: Hoe zijn jullie erin geslaagd om in zo'n korte tijd zoveel vestigingen te openen?**

**D. Weerts:** De vraag van de klanten zet ons ertoe aan om nieuwe vestigingen te openen. Door te investeren in Henegouwen en het noorden van Frankrijk is fysieke ruimte geen probleem. En wat het personeel betreft hebben we blijkbaar een zeer goede reputatie, want we krijgen steeds meer spontane sollicitaties. Bij ons heeft de juiste ingesteldheid voorrang op technische vaardigheden.

**LM: En vindt u deze mentaliteit ook in Wallonië?**

**D. Weerts:** Weet u, ik ben een Vlaming en veel Vlaamse ondernemers zijn bang voor Wallonië. Maar als je heel duidelijk bent over je verwachtingen, je nieuwe werknemers meteen integreert in je bedrijfscultuur en je een 'hyperprofessionele' mentaliteit combineert met de spirit van een kmo, is er geen probleem. Wat moeilijker ligt, is het overnemen van een bestaande structuur, waar gewoonten meer ingebakken zijn.

**LM: Wat zijn de synergieën met de Weerts Energy divisie?**

**D. Weerts:** Al onze gebouwen zijn recent en gecertificeerd BREEAM Excellent. Wij profiteren van de groene energie die wordt geproduceerd door de zonnepanelen op onze daken, dankzij investeringen van Weerts Energy. Op lange termijn zullen we hoogstwaarschijnlijk ook mee kunnen profiteren van andere initiatieven van Weerts Energy, zoals on-site batterijen om nog meer groene energie te gebruiken of de installatie van superladers voor vrachtwagens. Weerts Energy stimuleert ons om voorop te lopen op het gebied van hernieuwbare en volledig groene energie. Dit is absoluut cruciaal in de huidige logistieke markt.

*"Wij combineren hyperprofessionalisme met de winnaarsmentaliteit van een kmo."*

**LM: Voelt u de druk van uw klanten toenemen?**

**D. Weerts:** Straks zal koolstofneutraliteit een onvermijdelijk gegeven worden om deel te ne-



Weerts Supply Chain zal over een paar jaar van 213.500 naar meer dan 500.000 m<sup>2</sup> groeien.

## Weerts Supply Chain in 't kort

- één van de takken van Weerts Group, naast Weerts Logistics Parks (vastgoedontwikkeling), Weerts Energy en Weerts Racing Team
- bedrijfssectoren: voeding, household & elektronica, consumptiegoederen, industriële logistiek en farma
- infrastructuur: 22.000 m<sup>2</sup> in Tongeren, 50.000 m<sup>2</sup> in Hermalle-sous-Argenteau (Trilogiport), 40.000 m<sup>2</sup> in Herstal, 50.000 m<sup>2</sup> in La Louvière (Garocentre), 12.500 m<sup>2</sup> in Gembloux (farmaceutische site), 5.000 m<sup>2</sup> in Brussel, 35.000 m<sup>2</sup> in Bierset.
- projecten in ontwikkeling (niet limitatief): 68.000 m<sup>2</sup> in Charleroi (voeding en consumptiegoederen), 90.000 m<sup>2</sup> in Duinkerke (voeding & industrie), 30.000 m<sup>2</sup> in Gent, 250.000 m<sup>2</sup> in Bierset

men aan een aanbesteding. Daar zijn we op voorbereid met een globaal plan rond ESG. We zullen ruim op tijd onze koolstofbalans publiceren en we zijn reeds ver gevorderd in het verminderen van onze koolstofimpact.

### INNOVATIE ... EN PASSIE

**LM: Welke plaats neemt technologische innovatie in bij WSC?**

**D. Weerts:** Dat is een belangrijke factor. Onze twaalfkoppige engineeringafdeling houdt zich bezig met het opstarten van nieuwe projecten bij een klant, operationele excellentie en het ontwikkelen van nieuwe oplossingen. Wij ontwikkelen ons WMS in eigen huis met state-of-the-art technologieën en werken reeds met kunstmatige intelligentie.

**LM: Automatiseren jullie alles?**

**D. Weerts:** We zijn erg gericht op het automatiseren van fysieke en administratieve processen. Het is echter niet omdat je automatiseert dat het per definitie beter is. Soms kost het te veel voor het resultaat dat je verkrijgt. De initiële investering en de vaste onderhouds- en reparatiekosten van een geautomatiseerd systeem worden bijvoorbeeld vaak onderschat. En hoe meer klanten je hebt, hoe complexer het is om dit te implementeren.



Didier Weerts: "Bij ons heeft de juiste ingesteldheid voorrang op technische vaardigheden."

**LM: En welke voordelen halen jullie uit de WRT-herstal?**

**D. Weerts:** Laten we eerlijk zijn, in het begin was het vooral een kwestie van passie. Tegenwoordig is WRT echter een bedrijf dat geld verdient. Maar de passie is er nog steeds en het is een uitstekend voorbeeld van het principe dat een team maar zo sterk is als de zwakste schakel. Een principe dat ik blijf herhalen bij WSC.