



# In zijn sas op vele paden

Volgend jaar is het precies 120 jaar geleden dat Edouard en Alexandre Herfurth een scheepvaartagentschap oprichtten in Antwerpen. Als eerste Belgische scheepsagent openden ze zes jaar later ook een bijhuis in Rotterdam. Ondertussen staat de zesde generatie aan het roer van dit familiebedrijf en is de zevende zich aan het inwerken. ONDERNEMERS sprak met Vincent Maldague en Olivier d'Hoop, de managing directors van de Herfurth Group.

door Annemie Morbee | fotografie Koen Fasseur

**Door de schaalvergroting van de rederijen werd de scheepvaartagentschap als kernactiviteit sinds 2005 noodgedwongen afgebouwd en wordt de logistieke dienstverlening steeds belangrijker. Hoe profileert een middelgroot bedrijf als Herfurth zich in de markt?**

**Vincent Maldague:** 'De scheepsagentschap is nu een van de pijlers naast logistiek, wegvervoer, containerdepot en -herstellingen en dienstverlening op vlak van zakenreizen. Vandaag zijn wij agent voor Eucon, een shortsearerederij naar Ierland die op jaarbasis goed is voor 50.000 TEU. Verder zijn we agent voor Pacific International Lines (PIL) actief op de Oost-Westroute, via slots op de schepen van Cosco. Dat is ondertussen de negende grootste rederij ter wereld, wat ons behoorlijk wat mogelijkheden geeft op het vlak van wereldwijde cross trades. Ook vertegenwoordigen we Borchard Lines op de Middellandse Zee en zijn we agent voor de conventionele dienst van GMB naar de Rode Zee, de Perzische Golf en de westkust van India. Dan zijn er nog onze zogenaamde NVOCC-producten: Red Star Line naar Australië en Nieuw-Zeeland en Sarjak Container Lines, een gespecialiseerde NVOCC-dienst voor projectlading. Tenslotte hebben we nog een joint venture met "K" Line voor

diens roro-activiteiten in de Benelux en Frankrijk, nu de containeractiviteiten geconsolideerd werden in ONE.'

**Olivier d'Hoop:** 'Op vlak van expeditie en logistiek willen we ons in de markt differentiëren door een brede waaier aan diensten én gespecialiseerde diensten aan te bieden. Hiervoor hebben we de afgelopen jaren enkele overnames gedaan die ons op dat vlak versterken. Een van onze historische specialisaties is de handel met Congo, zowel via zee- als luchtvracht én groepage. Het is geen evident land, maar dat maakt het voor een expediteur tot een interessante plaats om zijn toegevoegde waarde aan te tonen. Daarom hebben we in 2016 Brucargo Air Freight overgenomen, een familiebedrijf met een grote expertise in de handel met Afrika en met eigen kantoren in Rwanda, Burundi en Congo. Deze acquisitie laat ons toe om onze activiteiten in Centraal- en Oost-Afrika uit te breiden en de klanten nieuwe vervoersconcepten aan te bieden.'

**'Voor een expediteur is een niet evident land als Congo interessant om zijn toegevoegde waarde aan te tonen.'**



## ***'Er zullen altijd plaatselijke dienstverleners nodig zijn om speciale wensen op zich te nemen.'***

***In dezelfde optiek moet volgens hem de overname van de Nederlandse bedrijven M-Star Freight Services en Falconex worden gezien.***

***Olivier d'Hoop:*** 'Hiermee breiden we niet enkel onze aanwezigheid in Nederland gevoelig uit, maar ook onze kennis en expertise op vlak van projectlading. Want beide bedrijven zijn erg actief in deze sector. Naast de klassieke activiteiten op vlak van import, export, douane, warehousing en distributie, richten we ons ook op niches zoals bierlogistiek, levende dieren, beperkt houdbare producten, helikopterlogistiek en uiteenlopende activiteiten met toegevoegde waarde zoals btw, fiscale vertegenwoordiging, verzekeringen, accijnsproducten, waivers, ... Dit zijn steeds gespecialiseerde zaken die onze klanten niet onmiddellijk zelf kunnen of willen uitvoeren. Ook belangrijk: we zijn ISO- en AEO-gecertificeerd.'

***Hoe kan een bedrijf zoals Herfurth zich blijven positioneren?***

***Vincent Maldague:*** 'Het fenomeen Alibaba kan je als een bedreiging zien, maar tegelijkertijd als een opportuniteit. Deze internetgigant kan tussenpersonen zoals de onze bedreigen. Toch ben ik ervan overtuigd dat die ook mogelijkheden biedt. Ik maak hiervoor graag de vergelijking met ons reisbureau, dat vandaag 53 mensen tewerkstelt. In een tijd waarvan je zou denken dat iedereen zijn vliegtuig en overnachtingen zelf boekt, blijft dat alsmaar groeien. Maar wij hebben ons gespecialiseerd. We richten ons voornamelijk op zakenreizen met de daarbij horende aandacht voor MICE (*meetings, incentives, conferences & exhibitions, red.*). Daarnaast zijn we actief in niches zoals

repatriëring bij ongevallen en boekingen voor zeelieden. Verder zijn we heel trots op het feit dat we alle reizen boeken voor de VRT. Als er vandaag waar ook ter wereld iets gebeurt, is de kans groot dat daar snel een nieuwsploeg naartoe moet. Zo'n reis valt niet online te boeken. Met de wereldwijde goederenstroom is dat niet anders. Er zullen altijd plaatselijke mensen zoals douanedeclaranten en andere dienstverleners nodig zijn om speciale wensen op zich te nemen.'

***Olivier d'Hoop:***'We stellen 480 mensen tewerk en hebben 18 verschillende eigen kantoren, waarvan er 7 in het buitenland gevestigd zijn. Een belangrijke uitdaging waarmee de hele sector te kampen heeft, is het vinden van personeel. Dat houdt ons dagelijks bezig. We beschikken sinds kort over een specifieke rekruteringswebsite die de flexibiliteit in het werken bij Herfurth meer in de kijker zet. Want iedere werknemer heeft andere behoeften naargelang zijn privésituatie. De ene is vrijgezel en woont in het centrum van de stad, een ander woont in het groen en heeft een gezin met drie kinderen die eerst naar school moeten worden gebracht. We hebben ook veel contacten met hogescholen, waarvan de studenten bij ons stage lopen. Vaak nemen wij hen daarna in dienst. Daarna wacht ons de grote uitdaging van hen aan boord te houden. Want het gebeurt nu eenmaal regelmatig dat ze na enkele jaren vertrekken, net op het moment dat ze helemaal ingewerkt zijn.' ◀

[www.herfurth-group.com](http://www.herfurth-group.com)