

WEEKENDPORTRET: Eddy Wouters, vertrouwen creëren in havengemeenschap

Eddy Wouters staat straks vijf jaar aan het roer van de Antwerpse Scheepvaartvereniging (ASV). Die viert in 2021 haar 120-jarig bestaan. We belichten de directeur hier in onze reeks weekendportretten.



Vijfendertig jaar lang had Eddy Wouters tal van functies in de privésector van de brede havenwereld. Veelal in België maar ook in Nederland en de Ivoorkust. Met een rugzak vol ervaring werd hij in 2015 het gezicht van de belangenorganisatie ASV: een voltijdse diplomatenjob waarbij hij in een sfeer van vertrouwen zowel de noden van de agenturen als die van de hele havengemeenschap probeert te verzoenen.

Scheepslieren

Eddy werd niet door de ooievaar gebracht, wel door de klokken ... Op paasmaandag in 1957 zag hij in het Berchemse 'Mariagasthuis' het levenslicht. Hij bleef enig kind. Vader die door de oorlog al op zijn 14e moest gaan werken, was zoals zijn vader actief in de metaalsector. Grootvader Wouters was immers werknemer bij het beroemde Minerva en nadien bij de 'kleine Van Lier' in Hoboken. De vader van Eddy volgde daar op zijn 14e.

“Bij Van Lier maakten ze ... lieren voor schepen, vooral dan portaalbruggen om in de machinekamer zware karweien te verrichten. Daar ligt de oorsprong van mijn maritieme belangstelling. Als atelierleider nam vader me soms mee. Als jonge snaak mocht ik zo eens aan boord van de Dart Europe van CMB, toen met 1550 teu het grootste containerschip ter wereld! Ik was direct gefascineerd. Die fascinatie zou nooit meer verdwijnen.”

Intussen deed Eddy zijn lagere school in het Sint-Norbertusinstituut in Berchem en nadien volgde hij Latijn-Wetenschappen aan het Sint-Xaveriuscollege in Borgerhout. “De jezuïeten hebben me geleerd onderscheid te maken tussen essentie en bijzaak. Dat zou me heel mijn leven van pas komen.”

Ludo Coeck

Bij jeugd- of studentenbewegingen was Eddy niet. “Ik was een verwoed voetballer. We woonden op 500 meter van Berchem Sport waar mijn vader nog bij de junioren had gespeeld. Ik speelde er tot mijn 14e in het kielzog van een andere jeugdspeler van een jaartje ouder: Ludo Coeck. In het befaamde miniementornooi van Berchem Sport werd ik zelfs kampioen met de getalendeerde Ludo als kapitein van de ploeg. Nadien voetbalde ik nog jaren bij Oxaco, de oud-studentenploeg van Xaverius.”

TEW

Eddy koos voor Toegepaste Economische Wetenschappen (TEW) aan de (toenmalige) UFSIA. “TEW bood me vier talen, een rist algemene vakken plus, nieuw voor mij, economie. Ik koos voor transporteconomie en had er beroemde proffen die over de havenwereld les gaven, zoals toenmalig havenbaas Vleugels en zijn opvolger Fernand Suykens. Daar rijpte mijn belangstelling voor het havengebeuren. Ik studeerde er in 1979 af met een thesis over havencongestie, toen héél actueel. In Lagos lagen schepen soms een jaar te wachten. Aansluitend deed ik nog een vijfde jaar om de graad van handelsingenieur te halen. Ik maakte daarvoor een thesis over de leefbaarheid van nucleair aangedreven koopvaardijsschepen. Mijn conclusie was dat er geen toekomst voor was ...”

Toen ‘wenkte’ de legerdienst. Eddy koos voor de korte pijn: stormfuselier in het Duitse Soest. Na acht maanden zwaaide hij eind juli 1981 af met een rijbewijs vrachtwagenchauffeur.

Walter Van Mechelen ...

“Naadloos kon ik direct op 1 augustus beginnen in de Keizerstraat bij Grisar & Velghe. Die zocht een medewerker die zich in de verschillende diensten zou inwerken. Een écht boeiende wereld. Ik had weliswaar veel theorie geleerd en wist wat er op de achterkant van een bill of lading stond maar de praktijk kende ik totaal niet. Dat leerde ik daar snel onder mijn allereerste baas: Walter Van Mechelen. Die had er toen de leiding over de lijndiensten naar IJsland en de westkust van Latijns-Amerika.”

... en Maersk

“Door allerlei toevallen zat een promotie er toch de eerste jaren niet in. Al na vier maanden kreeg ik de kans om als junior sales representative in Antwerpen aan de slag te gaan bij een Deense rederij die toen nog maar weinigen kenden maar die wel een eigen agentuur wou beginnen: Maersk!”

“Maersk ging met een volledig nieuwe ploeg van start op de 16e verdieping in de Antwerp Tower. Om u een idee te geven: we waren er met 35 voor de eerste Azië-Europa-lijn die om de veertien dagen met een containerschip van 1500 teu Antwerpen als first call aandeed. Een container overbrengen van Japan naar Europa kostte toen dan wel 5.000 dollar per stuk en in de andere richting 3.000 dollar. Ikzelf ging klanten zoeken. Als ‘kantoor’ had ik een tafeltje in de kantine.”

Afrika

“Uiteindelijk heb ik vijftien jaar bij Maersk of beter bij A.P. Moller gewerkt in tal van functies. Na vijf jaar was ik marketingmanager. Toen werd ik – amper 29 – gevraagd om aan de Ivoorkust hetzelfde te gaan doen als in Antwerpen: een eigen agentuur uit de grond stampen. Nu als directeur. Ik begon in Abidjan met tien mensen en moest er optornen tegen de grote jongens: Delmas en CMB. Onze grote troef was dat Maersk in het Spaanse Algeciras een eigen terminal was begonnen. Die zou meteen als hub fungeren naar Europa, West-Afrika en Latijns-Amerika.”

“Ik ben er zes jaar gebleven en vermits ik voor de regio rondom de Ivoorkust verantwoordelijk was, heb ik er ook veel gereisd en ging ik veel aan boord van de schepen. Zo leerde ik ook Ghana kennen, Burkina Faso, Mali en Liberia. Mijn derde en jongste dochter is nog in Cocody, een voorstad van Abidjan, geboren in 1989. A propos: ik heb uitsluitend dochters maar heb inmiddels vier kleinzonen.”

“In 1992 keerden we terug en werd ik de eerste niet-Deense directeur van Maersk België. Maersk had toen nog zijn landenorganisatie en ik was dus directeur van alles wat Maersk in België deed (diensten op Azië, Amerika, Midden-Oosten, Intra-Europa en ook de voorloper van Maersk Logistics).”

Hardhout

“In 1995 werd ik gecontacteerd om managing director te worden bij het handelsbedrijf Indufor, een dochter van de Deense rederij EAC Timber. Die firma was ooit begonnen met import van teakhout uit Siam, later ook vanuit Afrika en Zuid-Amerika en stilaan ook met eigen schepen. Ik ging leveranciers opzoeken in Azië en Afrika. Hoewel nog zeker niet perfect, begon toen toch al de notie van duurzaamheid door te dringen. Het boeiende was om na jaren maritiem nu eens een internationaal handelsbedrijf te leren kennen met al zijn uitdagingen. Dat heb ik gedaan tot 2000.”

En terug

“Toen keerde ik terug naar de agenturen want het Singaporese NOL had APL (American President Lines), de nummer één op de transpacific, gekocht. Ze wilden een nieuw agentschap APL-Benelux uitbouwen met kantoren in Rotterdam en Antwerpen. Als directeur zat ik toen gemiddeld drie à vier dagen per week in Rotterdam met in de Benelux zowat 120 medewerkers. Namens APL werd ik ook

bestuurslid van ASV. Daar heb ik voor het eerst de private havengemeenschap geproefd.”

De geschiedenis herhaalde zich. Na vijf jaar het agentschap uitgebouwd te hebben, werd Eddy vicepresident van APL Logistics met regiobevoegdheid voor Europa, het Midden-Oosten en Afrika. “Ook dat heb ik tien jaar gedaan.”

“Terugblikkend heb ik ontzettend veel mogen doen. Ik heb het eens opgelijst en heb in totaal tachtig landen bezocht. Ik zag ook de vele evoluties zoals digitalisering, schaalvergroting en herstructureringen.”

‘Gemeenschapsdienst’

Per 1 mei 2015 zou Xavier Van Engelen als directeur-generaal van ASV met pensioen gaan. Er was dus een opvolger nodig. Die opportuniteit zag Eddy wel zitten. Op 1 mei 2015 ging hij aan de slag. “Straks doe ik dit vijf jaar en ik doe het nog steeds even graag.”

“Van 1980 tot 2015, 35 jaar, heb ik voor privébedrijven gewerkt. Voor elk van hen staat duurzame rentabiliteit voorop. Elk doet dat op zijn manier. Ik ken de bedrijfs wereld genoeg om te weten dat in gemeenschap iets doen, geen natuurlijke reflex is van een bedrijf. Voor de ontwikkeling van een sector is dat nochtans wél belangrijk.”

“Na vijf jaar kan ik zeggen dat ik heb kunnen bijdragen aan een strategisch goed afgelijnde samenwerking van bedrijven die elkaar op de markt doodconcurreren. Tegelijk is er de toenemende tendens dat alle scheidingslijnen steeds onduidelijker worden. Iedereen is nu alles: expediteur, agentuur, logistiek. Agenturen zijn een onderdeel van een breder verhaal dat de oude sectorgrenzen overstijgt. Vanuit ASV zit ik bijvoorbeeld in de raad van bestuur van Voka Antwerpen terwijl ik zeer nauw samenwerk met het Alfaport Voka-team. Niet alleen om ASV-thema’s te verdedigen maar ook voor havenbrede uitdagingen.”

“De moeilijkheid is steeds evenwichten te vinden. Wat zijn de belangen van de scheepsagenten in deze? Zelfs binnen de scheepsagenturen hebben containerrederijen andere invalshoeken dan vloeibare bulk- of rororederijen. De neuzen in één richting krijgen binnen ASV is al ingewikkeld, laat staan in de bredere havengemeenschap.”

Evenwichten nodig

“Een realisatie is bijvoorbeeld de samenwerking van ASV met Stephan Vanfraechem om een audit te realiseren van de hele maritieme keten met als doel al die schakels efficiënter op elkaar af te stemmen. Dat heeft echt vooruitgang opgeleverd. De betrouwbaarheid van de werking van elke schakel – ook dus van de loodsen – is uiterst belangrijk om het imago van de haven van Antwerpen hoog te houden naar de rederijen. De loodsen in het Scheldegebied leveren een technisch hoogstaande dienst voor de scheepvaart maar de regelmatig terugkerende sociale onrust schaadt het imago van onze haven.”

“Er is nu ook een belangrijke beslissing genomen inzake de extra containercapaciteit (ECA). Die beslissing zullen we nu moeten implementeren. Voor de eerstvolgende jaren volstaat die stap. Maar dit project is niet voor niets een ‘complex project’.”

“Nu moeten we ons allemaal samen achter die uitbouw zetten en ons richten naar de potentieel toekomstige klanten. Dat zijn rederijen die elk voor zich hun strategie hebben. (langzaam, bedachtzaam) Voor Antwerpen wordt het de uitdaging om bij die uitbreiding van de behandelingscapaciteit commerciële evenwichten te behouden met de verschillende partners. Onze rol als ASV is om toe te zien dat die ontwikkeling goed wordt ingebed in de maritieme keten.”

“Een ander dossier is de mobiliteit. Hét grote punt daar is dat de modal shift moet groeien voor het volledige volume. Zeker bij het spoorverkeer maar sinds zowat twee jaar ook bij de binnenvaart ligt de behandelingscapaciteit moeilijk. Wat de binnenvaart betreft geldt dit probleem – gelukkig – nog meer voor Rotterdam.”

Overtuigen

“Alles samen zijn het zowat vijfhonderd bedrijven die onze haven maken tot wat ze is. Maar al die bedrijven hebben elk hun eigen strategie en proberen elk voor zich hun eigen winstbejag na te streven. Met een belangenorganisatie moet je proberen die bedrijven aan te zetten om via gemeenschappelijke structuren toch samen in zee te gaan om dingen te bereiken. Dat kan niet zonder vertrouwen. Vertrouwen is essentieel om doelen te bereiken en belangen bij anderen te behartigen. De basis om als tussenspeler te kunnen handelen, is vertrouwen. Daar heb je mensen voor nodig die al die betrokken bedrijven kunnen overtuigen want – nog eens – samenwerking gaat in tegen de bedrijfsnatuur. Dat is voor mij dus de dagdagelijks uitdaging: die vertrouwensbasis bereiken. Tegelijk is het ook mijn taak een soortgelijk vertrouwen te realiseren naar andere beroepsverenigingen.”

“Naast die vijfhonderd concurrerende bedrijven is er ook het Havenbedrijf dat faciliteert en dat uiteraard ook eigen invalshoeken heeft. Denk maar aan de inning van havengelden. Maar het is belangrijk dat bedrijfswereld én Havenbedrijf naar de buitenwereld een wervend maar vooral gelijkloend verhaal vertellen over onze dierbare haven. Ook dat vereist goede afstemming van de vielen en onderling vertrouwen tussen alle stakeholders.”

Congres

Tussen al die pendeldiplomatie is Eddy nog volop bezig met de voorbereiding van het jaarcongres van Fonasba, de internationale vereniging van scheepsagenten. Vermits ASV volgend jaar 120 kaarsjes mag uitblazen, zal dat congres in oktober 2021 in Antwerpen plaatsvinden.

Paul Verbraeken