

De groene transitie

BEDRIJVENGROEP VOLGT STRAK GROEIMODEL

van Hasco Invest

We verkopen niet langer brandstof, maar comfort”, zegt Francis Wanten, voorzitter van Comfort Energy en huidig voorzitter van Voka - KvK Limburg.

Als brandstoffenleverancier heeft hij twintig procent van de Belgische particuliere markt in handen. Via de holding Hasco Invest volgde de afgelopen jaren een waslijst aan participaties in onder meer HVAC, logistiek en groene energie. Francis Wanten wil tegen 2020 als trendsetter een energieneutrale bedrijvengroep hebben. Een ambitieuze doelstelling.

Francis Wanten startte al op jonge leeftijd in de eenmanszaak van zijn vader, een handel in meststoffen, kolen, stookolie, veevoeders, ... Die nam hij op 23-jarige leeftijd samen met zijn broer over. In 1991 volgde met brandstoffenbedrijf Vangeneugden de eerste overname in een lange rij. “Het was meteen een schot in de roos”, blikt Francis Wanten terug. “Die familie beschouwde mij als hun tweede zoon. Ze hebben me veel steun gegeven en veel geleerd. Het was een voorbeeldovername in de sector en dat is snel beginnen groeien met de ene overname na de andere. In 1996 volgde een belangrijke stap toen mijn broer zich terugtrok uit het bedrijf. We zijn wel altijd een heel goed contact blijven houden.

STERCK. Jullie zijn toen ook naar de Slachthuiskaai in Hasselt verhuisd?

Francis Wanten: “Dat was voor ons een grote accelerator. We zijn ons volledig op brandstoffen gaan focussen. Op onze nieuwe locatie konden we die aanvoeren per schip, wat een enorm concurrentieel voordeel opleverde. We konden op korte tijd veel grotere hoeveelheden ter plaatse brengen bij particulieren. Enkel de laatste kilometers moesten nog met de vrachtwagen gebeuren. We zijn ook verder gegaan met overnames van lokale brandstofhandelaars. Om diverse redenen deden er zich heel wat opportuniteiten voor. Sommige mensen waren pensioengerechtigd en hadden geen opvolging, andere ondernemers kwamen voor zware milieu-investeringen te

staan. En nog anderen hadden dan weer te sterk gespeculeerd op schommelingen van de brandstofprijzen. We werken met marges van 0,1 tot 0,2 procent van de omzet. Dan kan je je geen risico's permitteren.”

Professionalisering

STERCK. U bent ook een professionele structuur gaan uitbouwen?

Wanten: “Mijn vrouw zag me van 's morgens 5u tot 's avonds 22u werken. Ik sliep maar 4 à 5 uur per dag en stond er alleen voor, samen met 28 medewerkers. Ze spoorde me aan om voor continuïteit in het bedrijf te zorgen. Ik ben heel jong in het bedrijf gestapt en had nooit met een externe manager gewerkt of een structuur

uitgebouwd. Dan moet je mensen zoeken om je te helpen professionaliseren. Zo is Stefan Baeten als CEO aan boord gekomen. Voor een kmo van een dertigtal personen was dat heel uitzonderlijk in die tijd. Een jaar later hebben we ook een verkoopdirecteur aangenomen en zijn we echt verder gaan professionaliseren.”

STERCK. Limburg werd al snel te klein?

Wanten: “We zijn eerst naar Antwerpen en kort daarna ook naar Brabant getrokken. Er kwam een financieel directeur aan boord. Het bedrijf groeide als kool. Onze schaalgrootte speelde daar een sterke rol in. Het is in onze sector de enige manier om te overleven.

STERCK VERHAAL



Francis Wanten

COMFORT ENERGY - HASCO INVEST

Vervolgens zijn we via een grote overname ook in een flink stuk van Wallonië terecht gekomen. Vandaag hebben we 20% van de markt in België. We zijn in elke provincie actief en kunnen elke klant binnen het uur bedienen.”

Buy-and-build

STERCK. De laatste jaren kiezen jullie voor diversificatie?

Wanten: “Er is intussen heel veel veranderd. Als je met een professioneel management werkt, zoeken die op hun beurt professionele medewerkers in de verschillende domeinen. Zo krijg je een piramide van

professionalisering voor je bedrijf. In 2011 hebben we beslist om in de HVAC te starten. We weten heel goed dat de fossiele brandstoffen op termijn zullen verminderen of helemaal uitgesloten zullen worden. Daarom zochten we naar nieuwe domeinen. De koelingssector is een sterke groeiemarkt. Maar de start daarin was voor ons echt een periode van vallen en opstaan. Bij de verkoop van brandstoffen komt een tevreden klant automatisch terug. In HVAC doet een nieuwe klant de eerste tien jaar vaak geen nieuwe investeringen meer en rest er alleen onderhoud. Dat is een heel ander model. We zijn daar echter ook verder in gegroeid en via een buy-and-build model

overnames gaan doen. Hasco Invest is als holding boven de verschillende bedrijven een belangrijke rol gaan spelen.”

STERCK. Ook jullie overnamestrategie zelf is geëvolueerd?

Wanten: “In het begin namen we altijd ofwel honderd procent van het handelsfonds of de aandelen over, ofwel niets. Maar naarmate we in andere sectoren kwamen, kozen we steeds vaker voor participaties. Dat kan een meerderheid zijn, een even-spread, maar ook een minderheidsparticipatie. Eigenlijk liggen we er vandaag zelfs niet meer van wakker hoe groot de participatie is. Het belangrijkste is de match met dat bedrijf en die ondernemer. We moeten samen kunnen bouwen aan een goed toekomstplan en samen zien hoe we dat wiel groter kunnen

BU. ENERGIE & SERVICES			BU. KLIMATISATIE, KOELTECHNIEKEN & VENTILATIE	BU. VASTGOEDBEHEER & ONTWIKKELING	BU. LOGISTIEK	BU. GEGEVENSBEHEER & RAPPORTERING
VLOEIBARE BRANDSTOFFEN, GAS & ELEKTRICITEIT	TANKSERVICES	DUURZAME HERNIEUWBARE ENERGIE-OPLOSSINGEN				
<ul style="list-style-type: none"> • Comfort Energy • Avia • Hendrikx Brandstoffen • Eerlings • Mazout Delriviere • Mazout Leruse • Vlaamse Oliecentrale 	<ul style="list-style-type: none"> • All-in tank service 	<ul style="list-style-type: none"> • Encon • Infinity • Inesco • GPC Europe 	<ul style="list-style-type: none"> • Cooltech • De Noyette Verstraete • Pure Air • Rob Air • M & K • Borcalor 	<ul style="list-style-type: none"> • Vestra • Futurn Vestra • Smartspace 	<ul style="list-style-type: none"> • TVW Fuel Trucks • RCT Stevedoring 	<ul style="list-style-type: none"> • ThinQ
STAFDIENSTEN			VERKOOP • MARKETING • HR • IT • JURIDISCHE DIENST • AANKOOP ADMINISTRATIE • BOEKHOUDING • DEBITEUREN • CONTROLLING			

Talent Development Trajecten, individuele en team begeleiding

Theo Hamaekers
Keelhoffstraat 35
3620 Lanaken

T.+32 475 45 04 64
theo@inspiration4you.eu
www.inspiration4you.eu

“Je hebt een bijzonder grote interesse en commitment naar de groep toe.”

(HR directeur)

“De opleiding heeft me blijven boeien tot het einde en dat heb je bij weinig opleidingen. Bedankt.”

(Deelnemer Talent Development)

“Dit begeleidingstraject heeft ons bedrijf écht veranderd.”

(Operationeel directeur)



INSPIRATION 4 YOU
WWW.INSPIRATION4YOU.EU

DIENTVERLENER VOOR DE
KMO-ORTEFEUILLE

laten draaien. Het moet voor beide partijen een win-win-situatie zijn. En je moet de stiel ook begrijpen. Het is zoals Warren Buffet zei: 'Als je een business niet begrijpt, blijf je er beter vanaf want anders ga je onderuit.' In 2014 zijn we ook in de logistiek gestapt met RCT Stevedoring. Ze doen watergebonden logistiek in Willebroek. Ik heb altijd wel voeling gehad met logistiek via het water. Dat bedrijf heeft een enorm groeipotentieel."

STERCK. Jullie zijn ook actief in immo en ICT?

Wanten: "Door al die overnames hebben we heel wat grondposities verworven die we nu aan het opwaarderen zijn. Het ICT-verhaal is dan weer gegroeid omdat we in onze bedrijven veel met business intelligence en rapportering werken. De jonge gasten die dat voor ons deden zijn hun eigen bedrijf gestart en wij hebben daar een participatie in genomen. We zetten binnen de groep iedereen in op basis van competenties. Er is geen vakjescultuur, de best geplaatste met de meeste competenties doet de job."

Groene energie

STERCK. Sinds begin dit jaar participeert Hasco Invest ook voor 40% in Encon?

Wanten: "Dat is een doelbewuste strategische keuze van Hasco Invest. Het ultieme

doel is dat we tegen 2020 een CO₂-neutrale holding hebben. En dat ondanks het feit dat we leverancier zijn van koolwaterstoffen. Het is zeker ambitieus, maar we zullen dat toch op een aantal manieren realiseren (zie kaderstuk). De lat ligt hoog. Het zit in het DNA van ons bedrijf om trendsetter te zijn en dat willen we ook op dit vlak waarmaken. Niet om zomaar de eerste te zijn, maar wel om er een economisch model van te maken dat we kunnen opschalen."

STERCK. Wat is uw visie op de ontwikkeling van de energiesector?

Wanten: "Fossiele brandstoffen zijn een eindig product. Verschillende bronnen geven verschillende einddata, maar

HASCO INVEST TEGEN 2020 CO₂-NEUTRAAL

- Op basis van klimaatportefeuilles investeert Hasco Invest in groene energie zoals zonne-, wind-, en hydro-energie en/of diepe geothermie en relighting.
- Comfort Energy wil de CO₂-uitstoot van de fossiele brandstoffen die het levert een heel stuk verminderen door hoge kwaliteitsbrandstof te leveren.
- De logistiek zal nog meer via het water verlopen en de CO₂-uitstoot van de vrachtwagens wordt maximaal gereduceerd.
- In HVAC zoveel mogelijk werken met CO₂-koeling en milieuvriendelijke installaties.

Francis Wanten



**AIRCONDITIONING
WARMTEPOMPEN
VENTILATIE
VLOERVERWARMING**

MAES INDUSTRIES

Hemeldonk 1 - 2200 Herentals
T. +32 14 70 45 51
info@maesindustries.be
www.maesindustries.be

HASCO INVEST IN CIJFERS

Geconsolideerde omzet: **528** mio euro

EBITDA: **17,5** mio euro

Eigen vermogen: **79,4** mio euro

Slogan: "Empowered people
making positive growth"

5 business units: energie, logistiek,
HVAC, vastgoed en IT

Aantal vestigingen: **34** vestigingen voor
de 5 business units over België verdeeld

Waarden: customer driven, result
driven, teamwork, entrepreneurship,
ownership, integrity



Hasco Invest gelooft ten volle in de toekomst van duurzame energie en lokale energieproductie.

persoonlijk ben ik ervan overtuigd dat mijn generatie het uitdoven van deze markt nog zal meemaken. Hasco Invest gelooft ten volle in de toekomst van duurzame energie en lokale energieproductie. We moeten die productie alleen efficiënter en op grotere schaal kunnen opslaan. Om die redenen zullen we in de toekomst investeren in diverse projecten zoals wind- en zonne-energie. Uiteraard zullen we dan ook investeren in de verkoop van installaties voor energieopslag. Ik geloof trouwens ook sterk in diepe geothermie als energiebron. Maar dan moet je met warmtenetwerken gaan werken en dat vraagt zware inspanningen op het vlak van infrastructuur. In fabrieken of projecten waar je van een wit blad papier kan trekken is het zeker een heel interessante oplossing."

STERCK. Hoe slaagt u erin om die verschillende bedrijven op elkaar af te stemmen?

Wanten: "We stappen niet in een bedrijf of gaan niet met een partner in zee als er geen match of gemeenschappelijk doel is. Dat is zoals in een huwelijk. Je start met de beste bedoelingen, maar je moet ook de moed hebben om samen te kijken hoe je met moeilijkheden omgaat."

Voka

STERCK. Voka heeft in uw loopbaan een belangrijke rol gespeeld?

Wanten: "Onze bedrijvengroep is mede dankzij Voka gegroeid. Zij hebben me indertijd goed geholpen met het verkrijgen van een vergunning waarmee ik voorheen geen ervaring had. Zo ben ik er terecht gekomen. Ik ben opleidingen gaan volgen, naar netwerk-events gegaan, ... Voka heeft me leren professionaliseren. Ik heb zes keer Plato gevolgd. Dat was in die tijd nog een opleiding van achttien maanden. Elke ondernemer die dat gevolgd heeft, groeit sneller dan het gemiddelde. Je krijgt gouden tips van collega's en je kan je verhaal kwijt. Ik kom nog steeds elke keer naar huis met nieuwe contacten en nieuwe visies waarvan ik zeg dat we daar iets mee moeten doen. Dat wil ik overdragen op collega-ondernemers."

Veel ondernemers krijgen op een zeker moment een mate van bedrijfsblindheid. Niet dat ze niet willen luisteren, maar ze blijven te zeer in hun inner circle. De grootste fout die de meeste ondernemers maken, is alleen hard werken en niet naar buiten komen. Ze zouden zich meer moeten mengen met andere ondernemers en zich af en toe ook in besloten kring eens kwetsbaar moeten opstellen. Daar haal je ontzettend veel uit."



RENAULT

Renault Lanaken

Industrieweg 9 - 3620 Lanaken
T. 089 712 025
www.renault-lanaken.be
carlo@renaultlanaken.be

STERCK. U breekt ook graag een lans voor familiale bedrijven?

Wanten: “Limburg heeft geen oud geld. De grote, sterke bedrijven zoals ze die in West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen en Antwerpen hebben, en die over verschillende generaties gegroeid zijn, hebben we hier veel minder. We waren oorspronkelijk een landbouwprovincie en hebben geluk gehad met de steenkoolmijnen, Ford en Philips. Maar die zijn alle drie weg. Onze economie heeft zich eigenlijk nog maar veertig jaar zelf moeten ontwikkelen. We hebben nu vooral familiale bedrijven die met hard werken en weinig kapitaal groei gerealiseerd hebben. En die familiale bedrijven staan nu klaar voor fase twee: de overdracht naar zoon, dochter, andere familieleden, ... Ik heb het eenmansbedrijf van mijn ouders overgenomen en heb zelf twee zonen. Ik weet dus heel goed waarover ik spreek. Mijn zonen moeten nu ook stilaan de volgende stap zetten.

Ik hamer er bij Voka heel erg op dat we moeten blijven inzetten op die familiale bedrijven. Ze zijn de lijm van onze Limburgse economie. Familiale bedrijven die zich goed laten begeleiden, kunnen nog verschillende generaties blijven bestaan. Ons bedrijfsleven in Limburg is nog relatief jong en broos. We moeten zorgen dat we ook hier in enkele generaties



Francis Wanten

naar oud geld kunnen evolveren. Daarom hebben we ook bij Voka een Family Business Center gecreëerd waarin familiale ondernemers elkaar kunnen ontmoeten. We zetten daar sterk op in.”

STERCK. Wat is uw verdere persoonlijke ambitie?

Wanten: “Ik wil graag een inspirator zijn voor de mensen die hier in de organisatie werken en voor andere ondernemers. Geld verdienen is geen doel op zich, dat is een gevolg daarvan. En ik wil me inzetten voor een verdere professionalisering op drie niveaus. Ik ben heel trots op de mensen in mijn

bedrijf en we moeten er alles aan doen om hun competenties te maximaliseren. Ik wil ook graag dat onze Limburgse ondernemers nog verder professionaliseren om onze regio tot een sterke provincie te maken. Niet als de grote leider, maar samen met hen, stap voor stap. We hebben nog een hele weg af te leggen. En tenslotte wil ik graag dat mijn zonen een mooie en professionele toekomst tegemoet gaan. Maar wil niet iedere vader dat?”

UNIEKE LOCATIE VOOR UW EVENT?

- ⚡ NIEUWSTE BUSINESS & FACILITY CENTRUM
- ⚡ KLEINE TOT GROTE EVENEMENTEN
- ⚡ DÉ IDEALE PLEK VOOR COMMUNITY BUILDING

Thor Park 8000 | André Dumontlaan 67, 3600 Genk
+ 32 (0) 89 699 599 | www.thorcentral.be | info@thorcentral.be

