

# Gedreven people manager blijft doelgericht in disruptieve markt



In de coronatijd schoten de e-commerce-orders door het dak en reden de vrachtwagens en bestelbussen van Vos Logistics af en aan. Twee, drie jaar later ziet de wereld er anders uit voor logistiek dienstverleners. Ook de Brabantse logistieke dienstverlener kampt met teruglopende order- en voorraadvolumes door een economische dip. Managing director Toine van Gils van Vos Logistics Solutions loopt al wat jaartjes mee en schiet niet gauw in de stress van deze disrupties: "Logistieke dienstverlening moet continu wendbaar zijn."



**NAAM:** Toine van Gils  
**LEEFTIJD:** 53  
**FUNCTIE:** managing director  
**BEDRIJF:** Vos Logistics

Toine van Gils



**D**e 53-jarige directeur staat al weer veertien jaar aan het hoofd van deze divisie van Vos Logistics. Het omzetresultaat van circa 200 miljoen euro in 2022 bedroeg bijna de helft van de totale omzet. De andere helft komt op het conto van de internationale transportdivisie waarmee Vos Logistics oorspronkelijk groot is geworden. Maar de disciplines warehousing, Beneluxdistributie van pallets en rolcontainers, home delivery van consumentenproducten en freightmanagement hebben mede onder leiding van Van Gils een forse opmars gemaakt in de gelederen van deze logistieke dienstverlener, die tot de top 10 behoort in Nederland. Een resultaat waar de manager maar wat trots op is. “Ik ben trots op het bedrijf waarvoor ik werk en uit medewerkertevredenheidsonderzoeken geldt dat ook voor mijn collega’s. Als je elkaar vertrouwt en in elkaar gelooft om voor hetzelfde doel te gaan en het levert succes op... ja, dat geeft mij en het personeel spirit en drive om ons verder te ontwikkelen.”

### **Nieuwe klanten**

Succes is relatief in de logistiek, zeker in de onrustige periode van de laatste jaren. Voor Vos Logistics was

2022 een jaar boordevol uitdagingen met kelderende omzetten in met name de e-commerce, leger wordende magazijnen, minder transport en fors stijgende kosten en inflatie. Desalniettemin wist Vos Logistics Solutions het omzetresultaat op peil te houden. “In tegenstelling tot de internationale transportdivisie werken wij met langjarige contracten met onze klanten. Dat geldt niet alleen voor de warehousing, maar ook voor het transport van pallets en rolcontainers in de Benelux. En natuurlijk ondervinden wij ook dalende voorraadvolumes van bestaande klanten. Desalniettemin moeten we dit klantsegment zo goed mogelijk bedienen en dat lukt ons. De klanten zijn over het algemeen zeer tevreden over onze service.” Desalniettemin blijven Van Gils en zijn collega’s streven naar verdere groei van Vos Logistics Solutions. Dus is de divisie bezig om ook nieuwe klanten te werven in de segmenten waar deze bedrijfstak sterk vertegenwoordigd is: healthcare, (petro)chemie, bouw, retail en e-commerce. “Er moet volume bij van nieuwe klanten om het resultaat op peil te houden. Daarom hebben we afgelopen jaar weer volop geïnvesteerd in accountmanagement, businessdevelopment en marketing.”

### Binden en boeien

Van Gils hecht veel waarde aan het personeelsbeleid. Het binden en boeien van nieuwe en bestaande medewerkers vindt hij belangrijk. Continu medewerkers kansen en mogelijkheden bieden om hun carrière vorm te geven bij Vos Logistics. Van Gils schept er een enorm genoegen in om stagiaires te zien doorgroeien naar bijvoorbeeld een managementfunctie. "Daar word ik altijd heel gelukkig van! We bieden young professional-programma's voor groepen jonge mensen die net van een hbo-opleiding of universiteit afkomen om zich te oriënteren welk werk ze interessant vinden om bij ons te doen. Ze krijgen een module projectmanagement, een module finance, businessdevelopment en ga zo maar door. Daardoor kweken we onze toekomstige managers. Eigenlijk doen we een veelvoud aan dingen om nieuwe mensen te werven en bestaand personeel te binden."

### Goed communiceren

De amicale en informele Van Gils houdt van het werken met mensen. Hij betreft zijn medewerkers en collega's met enige regelmaat bij het reilen en zeilen van Vos Logistics Solutions. Neemt ze persoonlijke mee in de plannen, projecten en resultaten van de onderneming. "Een people manager? Ja, dat ben ik wel, denk ik. Ik vind het belangrijk om als team goed met elkaar te communiceren. Dat we gezamenlijk weten welke doelen we voor ogen hebben en daar samen naar toe werken. Het is een kwestie van de goede mensen verzamelen die met dezelfde spirit en energie ergens voor gaan. Kijk, voor mij is een orderpicker net zo belangrijk als bijvoorbeeld een projectmanager."

### Nieuw WMS

De uitdagingen en ambities voor nu en in de nabije toekomst zijn onder meer gericht op het werven van nieuwe klanten om het volume weer omhoog te krijgen en op een vlotte, effectieve implementatie van die klanten in de bedrijfsvoering van Vos Logistics Solutions. Dat laatste is van cruciaal belang om in deze onrustige disruptieve markt consistent overeind te blijven. Afgezien van goed gekwalificeerd personeel is één van die nieuwe tools die daarbij gaat helpen de invoering van een nieuw WMS. Leverancier en pakket houdt Van Gils nog even geheim. "Ik wil over elke klant goed geïnformeerd zijn. Als dan een bepaalde dienstverlening niet naar wens gaat, moet ik weten aan welke knoppen ik kan draaien om de situatie samen met de desbetreffende accountmanager op te lossen." Bij de grote accounts is de algemeen directeur zelf

nauw betrokken, maar hij geeft ook de nodige verantwoordelijkheid aan zijn team van accountmanagers. "Maar natuurlijk houd ik wel de vinger aan de pols. Ik vind het belangrijk om zelf voeling te houden met onze dagelijkse business. Laatst reed ik nog met een chauffeur van onze Home Delivery-afdeling mee; dat vind ik fantastisch en de chauffeur ook. Ik ben gewoon erg betrokken bij alle activiteiten en mensen binnen onze divisie." ■



### WIE IS TOINE VAN GILS?

Toine van Gils is 53 jaar en geboren in Nijmegen. Hij is getrouwd en heeft twee kinderen van 19 en 18 jaar. Na zijn studie bedrijfskunde aan de TU in Eindhoven begon hij zijn carrière bij adviesbureau IG&H, dat is gespecialiseerd in supply chain, transport en logistiek. Daar begeleidde hij diverse supply chain projecten bij logistiek dienstverleners en verladers, en maakte er strategische plannen voor klanten. Daarna stapte hij over naar voormalig logistiek dienstverlener Frans Maas, dat later opging in DSV, een van de grootste logistieke dienstverleners ter wereld. Als projectmanager voelde hij zich daar als een vis in het water, waarna hij ook de taak kreeg om bestaande klanten te managen en nieuwe acquisities binnen te halen. Na een kortstondige periode als supply chain manager bij een verlader werd hij in 2009 eindverantwoordelijke voor de warehousing-, distributie- en freightmanagementactiviteiten van Vos Logistics Solutions.