



COO Jef De Kinder en CEO Eric Van Hal

CEO Eric Van Hal ziet in Deloitte Fiduciaire een belangrijke partner voor internationale groei

Vooruit willen en verantwoordelijkheden nemen

Noordzee Helikopters Vlaanderen (NHV) vliegt hoog. In tien jaar tijd is het bedrijf dat vooral bekend is voor de beloodsing van schepen, uitgegroeid tot een gevestigde waarde in de helikopterwereld. Vorig jaar werd NHV nog een investeringssubsidie van ruim één miljoen euro toegekend en dit voorjaar konden mens en materieel naar het nieuwe kantoorgebouw en loods verhuizen. Maar met de aanwezige ambities ziet het ernaar uit dat er snel aan uitbreiding zal mogen gedacht worden.

Het verhaal van de kip en het ei

Het nieuwe gebouw van Noordzee Helikopters Vlaanderen aan de Kalkaertstraat in Oostende tekent zich af tegen de achtergrond van de luchthaven en de platte kuststrook. Eric Van Hal vertelt: “Officieel vieren we dit jaar onze tiende verjaardag, maar eigenlijk is het allemaal al in 1993 begonnen met een idee van mijn pleegbroer Jef De Kinder, onze COO en toen nog piloot bij het 40e Smaldeel in Koksijde dat instaat voor Search and Rescue (SAR). Hij werd er geconfronteerd met een vraag van Andersen Consulting. Zij maakten op dat moment een haalbaarheidsstudie voor het Vlaamse Gewest over de inzet van helikopters voor beloodsing. En omdat er elders blijkbaar geen knowhow was, gingen ze te rade bij het 40e. Jef kwam naar mij toe – ik runde toen een jachtwerf – omdat hij met het gevoel zat dat daar opportuniteiten lagen, dat het Vlaamse Gewest met iets bezig was. We hebben toen zelf een grondige helikopterstudie gemaakt: wat houdt de wetgeving van de burgerluchtvaart precies

in, welke materieel en welke organisatie heb je nodig, wat zullen de toekomstige normen van helikopters zijn, etc.”

Puur ondernemerschap

Toch heeft het tot 1997 geduurd voor Eric en Jef voelden dat er iets concreets ging gebeuren in het Vlaamse loodswezen en dat het tijd werd om met de trein mee

Eric Van Hal:

“NHV is geen verhaal van één mens, maar van een hechte groep”

te zijn. Er moest dringend een structuur opgezet en een externe kandidaat-partner gezocht worden. “Die hebben we gevonden in de persoon van William G. Wilford, onze voorzitter”, gaat Van Hal verder. “Als Antwerpse industrieel had hij voor ons

interessante connecties in de haven van Antwerpen en hij was dan weer op een half uur overtuigd door ons businessplan. We zetten de maatschappij op en trokken personeel aan, dat stuk voor stuk bestond uit gewezen militairen van het 40e Smaldeel. Maar daar sta je dan, als helikoptermaatschappij zonder helikopter. Conform onze studies zijn we toen gaan negociëren met verschillende constructeurs, tot we – zonder ook maar één contract in handen te hebben – beslisten om een machine te bestellen bij Eurocopter, het eerste van dat type in de wereld. Puur ondernemerschap dus.”

Helaas ging het met het Vlaamse beleid niet zo snel als met NHV zelf en was het wachten op de eerste opdracht. Tot Schreiner North Sea Helicopters (nu CHC), operator voor het Nederlandse Loodswezen, kwam aankloppen omdat ze met problemen hadden te kampen. Vanaf dan begon NHV omzet te maken. De 700.000 euro van het eerste, gecumuleerde boekjaar evolueerde intussen naar 12 miljoen euro vandaag.

Eric Van Hal:

“Focus op je core, werk met specialisten en outsource de rest”

Sant in eigen land

Het was vreemd genoeg pas nadat NHV voor Nederland mocht vliegen, dat ook het Vlaamse Loodswezen hen wist te vinden. Voordien gebeurde de beloodsing in Vlaanderen immers door het leger, tot NHV een brief naar toenmalig minister Poncelet schreef over concurrentievervalsing. Uiteindelijk kon NHV in onderaanneming voor de Antwerpse Scheepvaartvereniging vliegen, dat op haar beurt voor het Vlaamse Loodswezen werkte. Pas twee jaar later haalde NHV via een aanbesteding het contract met het Vlaamse Loodswezen echt binnen. Intussen diversifieerde NHV zijn diensten: medisch transport, vluchten voor de olie- en gasindustrie, VIP-helikoptervluchten, ... Maar beloodsing en offshore-opdrachten – alles wat boven zee gebeurt – vormt nog steeds

de hoofdbrok van de omzet. “We spreken hier uiteraard over louter industriële contracten. Luchtdopen behoren niet tot ons hoofdaanbod; alle ad hoc opdrachten, zoals een bedrijf dat zijn hele board één keer per jaar naar Londen vliegt voor zijn boardmeeting – worden overigens uitbesteed aan Abelag. De grote projecten, alle contracten, aanbestedingen, etc. die doe ik zelf, samen met mijn board members Jef De Kinder en Bertrand Bril, de verantwoordelijke van de maintenance. NHV is geen verhaal van één mens, maar een groepsverhaal”, aldus Eric Van Hal.

Gegroeid met Deloitte

Een van de betekende momenten voor NHV is het binnenhalen van de aanbesteding voor het Noord-Franse Centre Hospitalier d’Arras geweest. NHV heeft nu permanent een helikopter in Arras, die verantwoordelijk is voor alle medische transporten in Nord-Pas de Calais. “Wij zijn de eerste niet-Franse maatschappij die een overheidsopdracht mag uitvoeren, en dan nog met een Amerikaanse helikopter. Dat is nog nooit gezien in Frankrijk”, vertelt Eric Van Hal. “Dat we zoiets kunnen realiseren, is het gevolg van een samengaan van verschillende krachten: het operationele, het onderhoud, het management, de onderaannemers, de

outsourcers zoals Deloitte. Al mijn sleutelleveranciers worden als partners aanzien. We vragen veel, maar we zijn ook bereid ervoor te betalen als ze toegevoegde waarde bieden. Dat is een set of mind en een deel van ons succes: we focussen op onze core, werken met specialisten en de rest outsourcen we. Zo is Deloitte Fiduciaire er al van in het begin bij. Aanvankelijk was dat nog kantoor Warreyn in Koksijde, tot Deloitte het overnam: een groter netwerk, een grotere structuur, meer multidisciplinaire kennis in huis. Net op tijd eigenlijk in het groeipad van NHV.”

Blijven staan is stilstaan

Met de groei van NHV is er een schaalverandering in het takenpakket van Deloitte merkbaar. Terwijl Deloitte in het begin vooral boekhoudkundig werk afleverde, evolueerde de dienstverlening naar internationaal advies. Ook onvoorziene omstandigheden worden snel en vakkundig opgevangen. Eric Van Hal verduidelijkt: “De laatste maanden is Deloitte moeten inspringen voor mijn directe medewerkster die eerder dan verwacht in zwangerschapsverlof ging, waardoor de planning duchtig in de war werd gestuurd. En dat is tekenend voor de samenwerking: ze hebben een tandje bijgestoken en die onvoorzienigheid mee



Eric Van Hal, CEO

helpen oplossen. Ook in het kader van onze internationalisering is het een geruststelling dat we op Deloitte kunnen rekenen. Want dan ben je beter af met een structuur die erop voorzien is en een netwerk heeft”. “Kijk, blijven staan is stilstaan. En als iedereen aan hetzelfde zeel trekt, ga je erop vooruit, op voorwaarde dat iedereen vooruit wil en op zijn niveau zijn verantwoordelijkheden neemt. Internationalisering is voor NHV een belangrijk gegeven, in Europa en daarbuiten. Want op een paar symbolische dossiers na, zitten we in België aan ons plafond. We worden vanuit verschillende hoeken geconsulteerd door

een tekort aan helikopters en mensen die capabel zijn om ermee te vliegen: vanuit het Midden-Oosten, Afrika, de olie- en gasindustrie in de Noordzee lonkt. Als we het goed managen, gaan we zeker nog een stukje groei tegemoet. Maar moeten we organisch groeien of kapitaal aantrekken? Welk groeipad zouden we willen inslaan? Daarover zijn we nu aan het brainstormen met Deloitte, want zij beschikken in die materie over de nodige expertise. Wat mij betreft kan onze internationale groei niet anders dan met een groep als Deloitte, en zeker als ze blijven presteren zoals ze tot nu toe hebben gedaan”, besluit Eric Van Hal.



Ready for take-off

Is het NHV verhaal dan echt een schoolvoorbeeld van durven? Eric Van Hal: “Laten we zeggen dat het goed onderbouwd durven was. We hadden héél veel tijd en energie in onze studies gestoken, en ja, soms is er een beetje lef nodig. Zo vonden we aanvankelijk geen bank bereid om onze eerste helikopter voor de volle 100 % te financieren. Maar een harde negotiatie met Eurocopter waar we een terugkoopgarantie in het contract konden bedwingen – iets waarmee Eurocopter slechts bij hoge uitzondering akkoord ging – en een beetje toeval zette ons toch op weg. De eerste vergaderingen vonden toen nog plaats in mijn

jachtwerf en er klopte daar iemand van een bank aan, die zelf de opleiding kapitein ter lange omvaart had genoten. Via zijn contacten in de zeevaartschool had hij opgevangen dat we met een helikopterbeloofsingsproject bezig waren en hij geloofde erin. En hoewel ik geen enkele andere kandidaat had, speelde ik toch hard to get. Ik stond zagezegd op het punt om een deal met een andere bank af te sluiten, dus hij moest snel met een voorstel afkomen. De eerste bank besliste in een recordtempo – dankzij zijn kleine structuur wellicht, iets wat vandaag niet meer zou kunnen – en wij waren vertrokken.”

