

# INDRUKWEKKENDE GROEICIJFERS VOOR UIT DE HAND GELOPEN HOBBY

## “JUISTE REFERENTIES SPELEN GROTE ROL BIJ VERDERE GROEI”

Een bedrijf uit de grond stampen en 7 jaar aan één stuk doorgroeien; het is niet voor iedere startende onderneming weggelegd, zeker niet in het huidige economisch klimaat. Vuylsteke Constructie uit Sint-Eloois Winkel slaagde daar wel in. In de loop der jaren groeide het bedrijf uit tot een niet te onderschatten speler in zijn sector. Met een goede ingesteldheid, de nodige flexibiliteit en een doordachte kostenstructuur maakt de West-Vlaamse onderneming indruk, ook op de grote spelers. Uw vakblad had een gesprek met zaakvoerder Bart Vuylsteke over de 'sleutels' tot zijn succes.

Door Philip Viane



Omdat de stukken telkens anders zijn en omdat er te allen tijde voldoende plaats ter beschikking moet zijn, is automatiseren voor Vuylsteke geen optie

## VAN FREELANCER TOT VOLWAARDIGE ONDERNEMING

Vóór de eigenlijke 'geboorte' van de onderneming was huidig zaakvoerder Bart Vuylsteke actief als onderhoudstechnicus. De tijd die hij vrij had, zag hij als een uitgelezen kans om bij te klussen. Na zijn uren ging hij bij een onderneming in Kuurne een handje helpen. Niet veel later nam hij, op aanraden van zijn vader, een eigen btw-nummer en ging hij aan de slag als 'freelancer'. "Op een gegeven moment bood er zich een eerste klant aan. Kort na de eerste opdrachten kwam voor mij dan dé grote doorbraak: een opdracht voor het vroegere Bekaert. Dat was het startschot, de boost die nodig was om Vuylsteke uit de grond te stampen". In 2000 besloot de jonge ondernemer om een zelfstandige activiteit te starten in de algemene mechanica en metaalconstructie. Na een snelle groei werd de firma al even snel gevormd tot een bvba.

## ALTIJD GROOT EN ZWAAR Drie domeinen

De onderneming is actief op drie domeinen: technische onderhoudswerken aan machines, metaalconstructie en draaien freeswerk. Procentueel haalt het het meest uit metaalconstructie. Dit domein is goed voor 75% van de totale omzet. "We wilden oorspronkelijk meerdere soorten materialen verwerken, maar er was en is minder vraag naar dan we oorspronkelijk dachten. In hoofdzaak houden we ons bezig met het verwerken en bewerken van stalen constructies, van klein tot hele grote metaalconstructiewerken. In het begin namen we er ook inox bij, maar daar zijn we vrijwel meteen vanaf gestapt. Een belangrijke reden daarvoor was dat als je grote constructies aanvaardt, dat je in principe een extra werkplaats ter beschikking zou moeten hebben. Inox wordt namelijk gecontamineerd door staal. Dergelijke problemen zijn dus te vermijden". Los


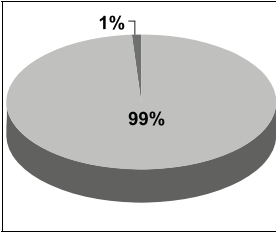
van de drie hoofdactiviteiten, biedt men ook een 'helpende hand' aan. Wat wordt daar nu precies mee bedoeld? "Er zijn periodes waarin bij sommige bedrijven een extra arbeidskracht of -krachten meer dan welkom is. Ik denk hierbij aan grote projecten, onvoorziene omstandigheden, enz. In dergelijke gevallen kunnen wij 'uitzendkrachten' ter beschikking stellen (zie 'lasser te huur'). Daarvoor doen we een beroep op onze 'flexibele werknemer'. Deze kan ingehuurd worden om bij te springen waar nodig".

## Lassen, verspanen en technisch onderhoud

Beginnen deed Vuylsteke met algemene onderhoudswerken. Voorbeelden hiervan zijn o.a. het herstellen van een pomp en het opnieuw vastlassen van een losgekomen stuk. Voor het lassen werd specifiek gekozen voor MIG/MAG-lassen, omdat het overgrote deel van de opdrachten bestaat uit grotere metaalconstructies, laswerken voor de

zwaardere industrie. "TIG-lassen is voor ons geen optie. Deze techniek wordt het meest ingezet bij werken voor de productie van designelementen. Kortom, het fijnere werk. Op verplaatsing wordt met elektrodes gewerkt". Omdat men er alles aan doet om flexibel te zijn en te blijven, kocht men ook enkele verspaningsmachines aan. "De conventionele tweedehands freesmachine en draaibanken zijn niet bedoeld om in te zetten als echte 'productiemachines'. Het is echter wel een soort extraatje naar de klant toe. Gebeurt het dat iemand naar ons toekomt met een dringende vraag om enkele stukken te frezen, dan vormt dat voor ons geen enkel probleem." Het grotere werk, het maken van complexe stukken behoort niet tot de corebusiness. Klopt men aan met de vraag om complexe stukken te maken of om het moeilijkere verspaningswerk te realiseren, dan vallen ze terug op hun partners, andere onderaannemers. "Samenwerken is heel belangrijk voor ons. We moeten op

## VUYLSTEKE CONSTRUCTIE IN CIJFERS

ZAAKVOERDER	IN CIJFERS	OMZET NAAR MATERIAAL (%)	MACHINEPARK MET O.A.
 Bart Vuylsteke	<b>VENNOOTSCHAPSVORM</b>	bvba	Halfautomaatlasapparaten (10) Plasmabrander (1) Plaatschaar (1) Plooi-bank (1) Ponsmachine (1) CNC-gestuurde zaagmachine (1) Conventionele draaibanken (2) Conventionele freesmachine (1) Rolbruggen (3)
	<b>JAAR VAN OPRICHTING</b>	2001	
	<b>VESTIGING</b>	Sint-Eloois Winkel	
	<b>ACTIVITEITEN</b>	Metaalconstructie, onderhoud en revisie, montagewerken	
	<b>WERKGEBIED</b>	België	
	<b>PERSONEEL</b>	8 in de werkplaats, 14 op baan	
	<b>INVESTERING IN MACHINES (€)</b>	80.000	
<b>OMZET 2007 (€)</b>	2.700.000		
		 <p>■ ijzer ■ aluminium</p>	

die manier vrijwel nooit een opdracht weigeren. Niet enkel wij profiteren daarvan, maar ook onze partners”.

### Sectoren

De sectoren waarin ze absoluut niet actief zijn, zijn de farmaceutische industrie en de voedingsindustrie. “We houden ons voornamelijk bezig met de zwaardere industrieën. De klanten kunnen zowel steenbakkerijen zijn, als mijnbouw en veevoederbedrijven. Een ding is zeker, het is altijd groot en zwaar. De laatste tijd worden we ook steeds meer gevraagd om opdrachten te vervullen voor de veevoedersector”.

## GROEI PROCES

### Economisch klimaat

Hoe moeilijk was het om in een relatief competitieve sector als deze zo te kunnen groeien? “Ik heb nooit echt ervaren dat ik de onderneming heb opgestart tijdens een moeilijk moment. Nadien werd mij wel eens gezegd dat ik ben gestart in een zeer moeilijke periode. Wij zijn natuurlijk, zoals iedereen, gevoelig aan de conjunctuur en twee maal per jaar hebben we wel eens een dipje, maar dat duurt nooit langer dan een maand, maximum 2 maanden. Daarna draaien we weer op volle toeren. In de maanden dat het net iets rustiger is, krijgen we wel de kans om andere zaken af te werken.”

### Gat in een verzadigde markt...?

“Is het een verzadigde markt? Ja en nee. Het gebeurt steeds meer dat er bedrijven opdruken die zich ook in deze sector wagen. In de constructiesector kunnen we in principe gemakkelijk ons ding doen. Onze kostenstructuur is bijna nul, doordat mijn rechterhand en ik geen bedienden zijn en af en toe nog bijspringen waar dat nodig is. We brengen op. Gezien de grootte en de uitwisseling, kunnen we op die manier toch heel wat goedkoper werken dan sommige andere, grotere bedrijven.”

### 'Sleutels' tot het succes

Een aantal cruciale elementen hebben bijgedragen tot het succesverhaal van de West-Vlaamse onderneming.

*1.200 uren laswerk uit handen genomen van een concullega*



“Toch moeten we nuchter blijven”, repliceert de zaakvoerder. “Er zijn heel wat voorbeelden van bedrijven die in dezelfde tijd nog meer zijn gegroeid dan wij.” Volgens Vuylsteke is het een combinatie van een aantal troeven die mede helpen de groei te verklaren.

**De persoonlijke aanpak** is een belangrijk 'verkoopargument' geworden. “In een steeds competitiever wordende markt is het belangrijk dat je zelf de handen uit de mouwen durft te steken. Mijn rechterhand Bert Pauwels, die er al vanaf het begin bij is, en ikzelf verzorgen de contacten met de klanten. Dit zorgt er mede voor dat we een streepje voor hebben op onze directe concurrenten”. Volgens de zaakvoerder proberen vaste klanten ook steeds te kijken of de onderneming fris, welwillend en actief blijft. “Dat doen ze door ons te testen, een kleine opdracht te geven. Het gebeurt vaak dat we kort daarna een groter project doorgespeeld krijgen”.

**Grote spelers of kleine spelers**, de onderaannemer behandelt iedereen als evenwaardig. “Grote bedrijven zijn het gewoon om met andere grote bedrijven samen te werken. Als er opeens een kleinere speler opdrukt die de levertermijnen net iets korter kan houden, dan zijn ook deze zogenaamde grote spelers bereid om met ons samen te werken”. **De juiste referenties** helpen wel degelijk deuren te openen. Ondanks de interesse van de grotere bedrijven, blijft men toch oog hebben voor de 'kleinere' klant.

**Goed geëquipeerd** bij de klant aankomen, behoort tot een van de grootste troeven. “Er is niets zo frustrerend als werken met minderwaardig materiaal, dat heb ik zelf vroeger ondervonden. Daarom investeren we altijd in kwaliteit. Onlangs werden we ingeschakeld voor de afbraak van een zeer grote lijn. Doordat wij kiezen voor duurder, kwalitatief hoogstaand materiaal, hebben we de opdracht kunnen vervullen in net iets minder dan twee dagen, daar waar onze concurrent voor deze taak een volledige week nodig had. We gaan er prat op dat als we ergens een taak moeten gaan vervullen, dat we enkel stroom nodig

hebben. Het is en blijft de bedoeling dat we zo weinig mogelijk beroep moeten doen op de klant zelf, zeker wat materiaal betreft. Het gebeurt namelijk te vaak dat als er iets wordt gebruikt, er discussies ontstaan over dat materiaal verdwenen is.”

**Lasser te huur:** Vuylsteke profileert zich als een dienstverlener. Volgens de zaakvoerder is specialiseren gevaarlijk, zeker voor de kleinere bedrijven. Flexibel zijn is dan ook voor deze onderneming een zeer belangrijke ingesteldheid. “Het gebeurt wel vaker dat we de vraag krijgen om eens een lasser te sturen. Als we een lasser kunnen missen op dat moment, dan springt een van onze mensen bij daar waar nodig”. **“VCA-gecertificeerd** zijn betekent veel voor ons, maar ook voor de klant. Ondanks de discipline en de investeringen die daarvoor nodig zijn, beschouw ik het toch als een van de grote troeven van onze onderneming”. Het certificaat geeft de klant een bepaalde garantie. Hierdoor weten ze zeker dat alles volkomen veilig zal verlopen en dat de arbeiders wel degelijk weten waarmee ze bezig zijn. “Er niets zo vervelend als een ongeluk, laat staan een dodelijk ongeluk.” Op grotere werken is er ook vaak een veiligheidsadviseur aanwezig. Verlopen de werken niet volgens de regels, dan wordt de rode kaart getrokken. “Dan lig je er uit en wordt het moeilijk om weer aan de bak te komen”.

## “AUTOMATISEREN BELEMMERT FLEXIBILITEIT”

In de werkplaats van de onderaannemer is geen plaats voor automatiseren. Doordat de opdrachten telkens anders zijn en zo ook de grootte van de projecten, heeft men alle ruimte nodig die het nu tot hun beschikking heeft. Automatiseren zou een belemmering van de flexibiliteit betekenen. “Er wordt wel gezegd dat je met het robotiseren van het lasproces ook kleinere series kunt tot een goed einde brengen, maar toch trekken we die kaart niet. Het vergt ook heel wat organisatie van de werkplek zelf. En daar wringt het schoentje. Het is namelijk zo dat één van onze sterke punten blijkt te zijn, de flexibiliteit van de werkplek. Automatisering zou ons te veel aan banden leggen”.

## GROOTSTE UITDAGINGEN

### Geschikt personeel

We vallen ongetwijfeld in herhaling, maar zoals algemeen geweten is, is het vinden van geschikt, technisch geschoold personeel hét heikel punt in de volledige industriële sector. Ook hier is dat niet anders. Om een volledige bezetting van de werkplaats mogelijk te maken, is men op zoek gegaan naar de meest geschikte



Grote projecten behoren tot corebusiness



Installatie ter plaatse



VCA-certificaat is een garantie voor veiligheid, ook bij het lassen

arbeidskrachten. “Hiervoor hebben we ook over de grenzen heen moeten kijken. Zo hebben we twee arbeiders met Poolse nationaliteit in dienst, we konden niet anders. Communiceren verloopt enigszins moeilijk, maar het zijn vakmensen die niet veel woorden nodig hebben om toch uitstekende resultaten te leveren”.

### Wanbetalers moeten eruit!

Volgens de zaakvoerder is groeien niet moeilijk. Wat wel een uitdaging bleek te zijn, is het gezond houden van de financiën en het in de gaten houden van de cijfers. “Het is enorm belangrijk op tijd de facturen te maken en deze ook goed en snel op te volgen. Slechte betalende moeten eruit. Twee tot drie maanden wachten op geld kan nefaste gevolgen hebben voor een 'klein' bedrijf als het onze.”

### Levertermijn

Het niet respecteren van de gevraagde levertermijnen betekent de dood voor uw bedrijf. “Daar komt het op neer. Het gebeurt regelmatig dat we opdrachten krijgen waarvoor onze concurrenten ofwel geen tijd hebben, of de opdrachten simpelweg niet aankunnen. Heel wat ondernemingen weigeren werk, en wij blijven maar aanvaarden. Zo zijn we er onlangs in geslaagd een geweigerd werk over te nemen van een van onze concullega's. Voor dit project hadden we een kleine maand de tijd. In theorie was dit niet tot nauwelijks haalbaar. Toch zijn we erin geslaagd de opdracht uit te voeren in de gevraagde tijdspanne. Met afmetingen van 20 meter in de lengte, 5 meter in de breedte en 3 meter hoog was dit voor ons het grootste project tot nog toe. Hoe we deze klus hebben geklaard? Simpel, het is een combinatie geweest van aanpak, uitstekend teamwerk en 1.200 uren laswerk”. □