

Ondernemers sprak met Peter Depraetere (ALINCO)

## Specialisatie houdt metaalverwerking lokaal verankerd

Alinco is gespecialiseerd in het bewerken van inox en aluminium. Vrij 'basic' constructiewerk, zo lijkt het wel. Maar dat is slechts schijn: binnen de metaalverwerking en -constructie is dit een olympische discipline...

[tekst: Ludwig Van Lierde, beelden: Wim Kempnaers]

Tijdens de fotosessie werkt Saïd op de achtergrond aan een klein onderdeel in inox. Het laswerk oogt niet spectaculair: geen fontein van vorken, geen gegrom en gesis, geen rookwolken. Enkel een felwit lichtpuntje. "Verkijk je er niet op," zegt Peter Depraetere, afgevaardigd bestuurder van Alinco. "Wat Saïd daar doet, is specialistenwerk. Hij is aan het TIG-lassen ('tungsten inert gas'), waarmee hij fijn laswerk kan uitvoeren op het moeilijke inox."

Moeilijk? "Inderdaad. Inox, wat vaak roestvrij staal genoemd wordt (RVS) maar eerder de naam roestvast staal verdient, valt niet eenvoudig te verwerken. Inox is een slechte warmtegeleider, maar heeft wel een thermische uitzettingscoëfficiënt die anderhalf maal groter is dan die van 'gewoon' staal," gaat Depraetere verder. "Het is daardoor heel gevoelig voor vervormingen tijdens het lassen. Met een gewoon halfautomatisch lastoestel kom je er voor dun materiaal dus niet." Alinco last onder meer 'covers' voor Amerikaanse dubbeldeurige koelkasten in 0,8 mm dun inox met onzichtbare lasnaden: specialistenwerk, inderdaad.

**"Wij overleven dankzij ons maatwerk, onze knowhow en onze zeer korte levertermijnen... Kortom: dankzij onze keuze voor nichemarkten."**

**Peter Depraetere, afgevaardigd bestuurder Alinco**



Wij zijn ook benieuwd naar dat zogenaamde 'roestvaste' karakter van inox. Depraetere: "Men denkt soms dat inox niet kan roesten. Dat is niet waar, hoewel het wel sterk roestbestendig is. Maar een bewerking met gereedschappen die ook voor gewoon staal gebruikt worden, is vaak al voldoende om inox toch te laten oxideren."

#### **Dank u, farma!**

De expertise en knowhow in een moeilijk vakgebied dankt Alinco vooral aan de farmaceutische sector, waarvoor sinds 1997 vrij veel gewerkt wordt. "Zij stellen zeer hoge kwaliteitseisen en vragen onder meer een volledige scheiding tussen de verwerking van inox en klassiek koolstofstaal," gaat Depraetere verder. "Wij voeren nu niet enkel hun ontwerpen uit, maar denken ook mee aan oplossingen voor heel specifieke problemen."

Daarnaast heeft Alinco onder meer klanten in de sectoren voeding (grootkeukens, chocoladeproductie...) en machinebouw en in de zware chemische industrie en de productie van treinen en vrachtwagens. Vaak worden ook unieke designstukken gemaakt voor

binnenhuis- of keukeninrichting. "Wij doen alles op het vlak van de verwerking van platen of buizen in inox of aluminium, wij werken alu-profielen tot 12 m lengte af (wat ook uniek is) en hebben een aparte afdeling voor constructiewerk in koolstofstaal waarbij de nadruk ligt op de bouw van luchtkanalen," overloopt Depraetere. "Onze sectoriële spreiding is zeer goed, maar geografisch werken wij eigenlijk heel lokaal. Hoewel onze klanten, en dan vooral de machinebouwers, met ons las-, constructie- en montage-werk dan weer wel wereldwijd de boer opgaan."

De productiehal van Alinco is strikt opgesplitst: koolstofstaal aan de ene kant, inox en aluminium aan de andere zijde, beide afdelingen van elkaar gescheiden door rolpoorten. Geen enkel stuk gereedschap wordt zowel voor staal als voor inox gebruikt. "Er is ook nog een andere opdeling: hier hebben wij heel wat machines staan om metaal te behandelen: lasersnijden, plooiën, verstekzagen, boren, frezen, schuren, ontbramen, ponsen... Daarmee produceren wij op een rendabele manier kleine reeksen. Een aantal machines werkt zo goed als volautomatisch. In de

inoxmontagehal staat handenarbeid dan weer centraal," leidt Depraetere ons rond.

#### **Interne opleidingen noodzakelijk**

Of hij makkelijk goede werkkachten vindt? "Wat denk je? Dat is voor ons een echte bottleneck," antwoordt hij. "Het technisch onderwijs lijdt onder het watervaleffect: veel jongeren blijven te lang in het ASO hangen en stappen te laat over, waardoor zij het TSO verlaten met te weinig technische bagage. Daardoor moeten wij heel veel investeren in interne opleidingen. Maar er is ook een mentaliteitsprobleem: bij interimpersoneel en recente aanwervingen moeten we maar al te vaak vaststellen dat mensen wel dromen van een vaste job, maar dat ze uiteindelijk door gebrek aan zelfdiscipline afnaken en terugvallen op ons sociaalzekerheidssysteem, waarna onze zoektocht en opleiding opnieuw kan beginnen. Bovendien mag je als werkgever absoluut niet meer aan de vrije tijd raken. Waar men vroeger zelf een avondcursus volgde om zijn carrière een extra injectie te geven, verlangt men nu dat elke bijkomende opleiding tijdens de werkuren plaatsvindt. Anderzijds is de jeugd bijzonder snel met computer-



**“Het technisch onderwijs lijdt onder het watervaleffect: veel jongeren blijven te lang in het ASO hangen en stappen te laat over, waardoor zij het TSO verlaten met te weinig technische bagage. Wij vangen dat op met een heel pak interne opleidingen.”**

gestuurde machines. Misschien is dit wel een luxe-probleem: als je in onze sector je job behoorlijk uitvoert, zit je nooit om werk verlegen. Terwijl de vorige generatie er alles aan deed om werk te vinden én te houden.”

Alinco werd in 1978 opgericht door enkele ex-werknemers van het toen failliete De Belie Soetens. En hoewel de naam een samentrekking is van Aluminium - Inox - Constructie, lag de nadruk in de beginjaren toch vooral op algemeen (staal)plaatwerk. In 1989 verhuisde Alinco naar het Industriepark West in Sint-Niklaas.

In 1995 duiken Peter Depraetere en echtgenote Karine De Bie op in het Alinco-verhaal. “Wij waren allebei afgestudeerd als licentiaat toegepaste economische wetenschappen en handelsingenieur. Karine werkte als auditor bij Deloitte, ik als zelfstandig consultant voor een reeks kleine bedrijven, vooral in de voedingssector. Wij waren 25 en wij zochten ‘iets’ om over te nemen,” verhaalt Depraetere. “Via onze bank zijn wij bij Alinco terechtgekomen. En hoewel het bedrijf groter was dan wij initieel wensten - er werkten in 1994 twintig mensen en de omzet bedroeg 69 miljoen frank (1,7 miljoen euro) - voelden wij toch dat hier iets mogelijk was.”

#### Langetermijnvisie ontbrak

Alinco draaide toen redelijk, maar de dertien aandeelhouders waren toch vooral geïnteresseerd in hun jaarlijks dividend. “Een langetermijnvisie ontbrak en eigenlijk was Alinco toch ook wel een beetje een wespennest. De sfeer zat niet goed en de resultaten gingen achteruit,” zegt Depraetere. “Geukkig konden wij terugvallen op een aantal bekwame technische medewerkers, want zelf hadden wij weinig ervaring met de metaalverwerkende nijverheid. Er was ook een plant manager, maar achteraf zou blijken dat hij niet de juiste man op de juiste plaats was.”

De hoofdaandeelhouder, met 55% van de aandelen maar zonder opvolger, wenste te verkopen en dat was een opportuniteit voor Peter en Karine. “Wat ons betreft, kon de deal pas doorgaan wanneer wij minstens 80% van de aandelen zouden kunnen kopen,” gaat Depraetere verder. “Uiteindelijk hebben wij, twee dagen voor ons huwelijk op 4 maart 1995, zelfs de volle 100% in handen gekregen.”

Oorspronkelijk was het de bedoeling dat Karine voltijds in het bedrijf aan de slag zou gaan, en dat Peter Depraetere het als consultant, met daarnaast nog

enkele andere klanten, zou begeleiden. “Maar toen bleek dat de cijfers van het kwartaal van overname rood kleurden, heb ik beslist om mij zelf ook voor 100% op Alinco te concentreren én om de plant manager te ontslaan. Datzelfde jaar hadden wij al een omzet van 2,08 miljoen euro én maakten we opnieuw winst. Sindsdien is het altijd bergop gegaan,” vertelt Depraetere verder. “Wij hebben elk 50% in het bedrijf. Karine volgt de administratie en het cijferwerk, ik concentreer mij op de technische en commerciële aspecten van het werk. Strategische beslissingen worden uiteraard samen genomen. En dat loopt perfect.”

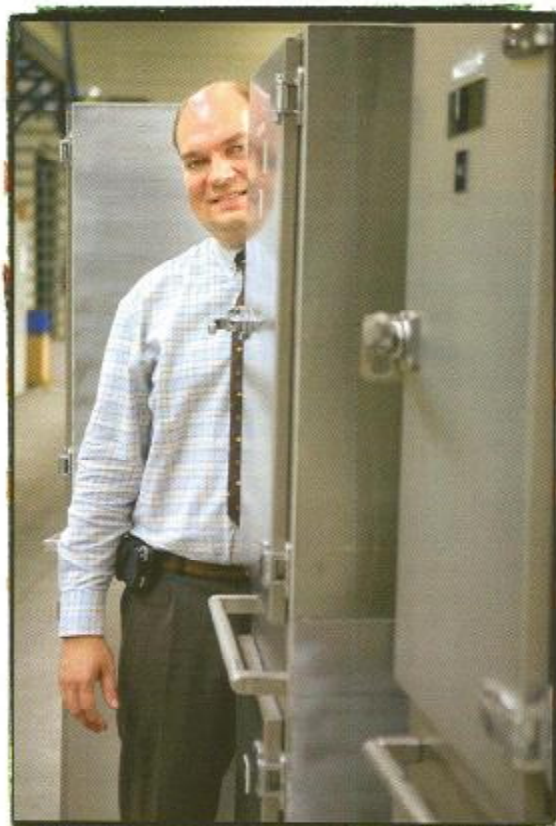
#### Visibiliteit

Sinds 1997 doken capaciteitsproblemen op, onder meer omwille van de vraag van de farma-klanten om de inoxafdeling volledig te scheiden van de rest van de productie. “Wij hebben in 1999 12.000 m<sup>2</sup> industriegrond kunnen kopen aan de E17. Die ligging leverde ons heel wat visibiliteit én dus ook geloofwaardigheid én klanten op, zo zou later blijken,” gaat Depraetere verder. “Om kostenefficiënt te werken hebben wij het hier ineens volgebouwd. Een risico: in het begin hadden wij echt ruimte over.





**“PLATO-contacten zijn nooit vrijblijvend: wij gaan behoorlijk diep en merken dat wij hier allemaal, dankzij een praat- en werkomgeving met gelijkgezinden, heel wat aan hebben.”**



Maar drie jaar geleden hebben wij de aluminium-afdeling van de Wase Verspaningsmaatschappij overgenomen en alle machines voor het afwerken (frezen, boren...) van geëxtrudeerde alu-profielen naar hier overgebracht. En toen zaten wij opnieuw krap. Onze burens hebben nu voor ons een magazijn gebouwd dat wij via een langetermijncontract huren. Dat geeft ons opnieuw wat ademruimte.”

En om het plaatje volledig te maken: Alinco telt nu zo'n 45 medewerkers en draait een omzet van 5,7 miljoen euro. 70% daarvan komt op rekening van de inoxafdeling. “In steeds meer situaties legt de wetgeving het gebruik van inox op: zelfs in het kleinste restaurant hoort nu inox in de keuken. Inox is ook bijzonder onderhoudsvriendelijk: delen van een constructie die vroeger nog in staal werden uitgevoerd (en dus geregeld herschilderd moesten worden), worden nu in inox besteld. Ook al omdat de kosten voor het nabehandelen van staal zoals lakken of verzinken steeds maar toenemen.”

Alinco mag dan al vrij regionaal werken, het ont-snapt toch niet aan de internationale context. Zo zijn er de stijgende grondstoffenprijzen: de meest courante variëteiten roestvast staal kosten in januari nog 1,95 euro per kilo maar klokken nu af op 4,10 euro...

Sommige kwaliteiten zitten zelfs ruim boven 6 euro per kilo, en zijn zodanig duur geworden dat zelfs onze leveranciers ze nauwelijks nog in voorraad houden. “Wij proberen momenteel voor een stuk te teren op de voorraad die we hadden maar moeten deze aanvullen met dure materialen om onze leveringstermijnen niet in gevaar te brengen, ook al kunnen wij prijsdalingen niet helemaal uitsluiten. Anderzijds is het risico op diefstal van inox (zowel nieuw als schroot) sterk toegenomen, niet alleen in onze sector maar zelfs bij nietsvermoedende eindklanten wiens productie- en stockeruimtes soms nauwelijks beveiligd zijn,” overloopt Depraetere. “Delokalisatie speelt voor ons minder mee. Er is wel een sterke concurrentie uit de lageloonlanden, maar dan voornamelijk in de serieproductie van metalen onderdelen, en in draai- en freeswerk van kleinere stukken waarbij de transportkosten niet zo doorwegen en waarbij een levertijd van enkele maanden geen bezwaar is. Wij overleven dankzij ons maatwerk, onze knowhow, onze zeer korte levertermijnen... kortom: dankzij onze keuze voor nichemarkten.”

#### **Regionaal overleg**

Zeven jaar maakt Peter Depraetere al deel uit van het Waas Metaalplatform, een overleginstantie waarbij alle betrokkenen uit de metaalverwerkende nijverheid uit het Waasland geregeld rond de tafel komen. “Ik heb toen Dirk Bulteel leren kennen, die mij de weg wees richting Kamer van Koophandel maar mij intussen ook overtuigde om mij kandidaat te stellen voor de Regioraad Waasland. Dit orgaan wordt gevormd door de twintig bedrijfsleiders die door de Wase leden werden verkozen tot bestuurder van de Kamer. De raad komt een vijftal keer per jaar samen en biedt Wase ondernemers de mogelijkheid om standpunten en meningen uit te wisselen, om te netwerken, om na te denken over tewerkstelling en over andere problemen waarmee wij te maken hebben...” overloopt Depraetere.

Intussen neemt Peter Depraetere reeds voor de vierde maal deel aan het PLATO-project, waarbij ondernemers onder leiding van peters uit grote bedrijven hun managementvaardigheden proberen aan te scherpen. Een verslaving? “Altijd weer een nuttige ervaring. Zolang ik bijleer, blijf ik in PLATO geïnteresseerd. Belangrijk is vooral dat de PLATO-contacten nooit vrijblijvend zijn: wij gaan behoorlijk diep en merken dat wij hier allemaal, dankzij een praat- en werkomgeving met gelijkgezinden, heel wat aan hebben. En vergeet daarnaast het fenomeen netwerking niet: dat is bij PLATO de kers op de taart.”