



Tom Blommaert,
CEO Blommaert Aluminium

Vlaamse scheeps- luiken op de Amazone

Wat hebben elastiekjes, bh-sluihaakjes en aluminium scheepsluiken gemeen? We vinden hun bestaan vanzelfsprekend en beseffen amper dat er ergens wereldwijd een bedrijf mee bezig is, laat staan dat er een pak technologie achter zit. Dus trok ONDERNEMERS. – voor de scheepsluiken dan – naar Wijnegem. Om daar tot de conclusie te komen dat we evengoed een ticket naar Brazilië hadden kunnen bestellen.

TEKST: LUDWIG VAN LIERDE | BEELDEN: WIM KEMPENAERS

De filosofie achter het scheepsluik – wie was daar ooit al mee bezig? Wij in ieder geval niet. Dat zowat elk binnenschip dat door onze achtertuin vaart ermee uitgerust is, zien we natuurlijk geregeld met eigen ogen.

Oorspronkelijk waren scheepsluiken vervaardigd uit hout, net zoals trouwens de rest van het schip. Zwaar en onhandelbaar, en moeilijk om het scheepsruim er volledig waterdicht mee te maken. Iets dat voor sommige ladingen (rijst, graan ...) toch een vereiste is. Staal is een alternatief, maar niet veel beter, en bovendien gevoelig voor roest en corrosie door agressieve ladingen. ‘Intussen gebruiken we de hoogwaardige én zeewaardige aluminiumlegering ALMG3. De luiken zijn nu licht, hebben een lange levensduur en hoeven niet behandeld of geschilderd te worden’, somt Tom Blommaert op. Tom is de CEO van het gelijknamige familiebedrijf Blommaert Aluminium uit Wijnegem, dat sinds jaar en dag gespecialiseerd is in aluminium scheepsluiken. ‘Bovendien is het

basismateriaal makkelijk bewerkbaar en eindeloos recycleerbaar. Je moet er wel de techniek van het MIG/MAG-lassen (voor de specialisten: Metal Inert Gas / Metal Active Gas) voor onder de knie hebben – maar desnoods organiseren we daarvoor interne opleidingen.’

NAAR BRAZILIË

Intussen varen steeds meer sojaduwbakken op de Amazone in Brazilië met scheepsluiken uit Wijnegem. Maar dat is pas een recente ontwikkeling, eerst duiken we even in de Vlaamse voorgeschiedenis van Blommaert nv. Het bedrijf werd opgericht in 1978, en vader Philippe kaapte daarvoor de speelkamer van zijn kinderen. ‘Mijn vader kende de sector, hoewel we zelf geen binnenvaartfamilie zijn. Hij begon met één tekenaar terwijl de productie van de geprofileerde aluminiumplaten volledig werd uitbesteed aan Sidal in Duffel (nu Aleris) en de schuivende panelen aan Moncin bij Luik’, overloopt Tom het familieverhaal. ‘Maar verkopen, opmeten en ontwerpen door één

partij, de productie door een andere ... daar kwam enkel narigheid van. In het begin van de jaren tachtig heeft hij dan zelf een klein atelier gebouwd in de havenwijk Antwerpen Dam, met drie arbeiders en beperkte productiemiddelen. Het knip- en plooiwerk bijvoorbeeld dienden we nog altijd uit te besteden. Bovendien lagen we niet rechtstreeks aan het water, wat toch niet ideaal is als je scheepsluiken bouwt. Maar we hadden wel onze speelkamer terug, dus in mijn ogen evolueerden de zaken in de goede richting.'

In het midden van de jaren tachtig verhuisde Blommaert Aluminium naar een eigen stek van 1.800 m² in Wijnegem aan het Albertkanaal. Productie en montage waren vanaf dan volledig in eigen handen, de 'grondstof' bestaat nu nog slechts uit vlakke aluminiumplaten die worden aangekocht in België en Duitsland.

Intussen nam de schaalgrootte in de binnenvaart steeds toe, en daardoor werden ook de scheepsluiken voortdurend groter. Handmatig openen en sluiten was er niet meer bij. 'We gingen een samenwerkingsverband aan met een Nederlands bedrijf voor de bouw van hydraulische luikwagens die een eenpersoonsbediening mogelijk maakten', gaat Tom verder. 'Maar die Nederlanders dachten vooral technisch, terwijl mijn vader ook veel aandacht had voor het design. Het moest er volgens hem nu eenmaal ook goed uit zien. Tenslotte is een binnenschip niet alleen een werktuig, maar ook een woonhuis. Dus namen we vanaf 1994 de productie van de luikwagens volledig in eigen handen, met inbegrip van de elektromechanica en de hydraulica. Een hele uitdaging voor ons, maar gelukkig zagen de klanten de voordelen van het werken met één aanspreekpunt al snel in. Omwille van de diversificatie zijn we ook radarmasten gaan bouwen, en stuurhuttrappen met zelfnivellerende treden voor de telescopische stuurcabines van de containerbinnenvaartschepen. Ook op dit vlak vroegen en kregen de klanten design én maatwerk.'

NIEUWBOUWGOLF

In de jaren negentig werkte Blommaert vooral voor de vervangingsmarkt, maar vlak voor de eeuwwisseling ontstond er in de binnenvaartsector een nieuwbouwgolf. 'Van dertig schepen per jaar groeiden we naar twaalf schepen per maand. Onze oriëntering naar hydraulica en elektromechanica noodzaakte ons bovendien tot het uitbouwen van een serviceafdeling, met eigen monteurs die indien nodig in heel Europa herstellingen en onderhoud uitvoerden. Structureel veranderde er voor ons dus heel wat.'

Van 1992 tot 1996 wist Tom Blommaert het niet meer uitsluitend van horen zeggen: als student industrieel ingenieur spendeerde hij zijn vakanties in de productiehal, en in 1996 ging hij voltijds bij zijn vader aan de slag. 'Eigenlijk wilde die dat ik eerst elders ervaring zou opdoen, maar er vertrok net iemand bij ons en ik kende het bedrijf toch al. Ik ben begonnen met het



'De schaalvergroting in de binnenvaart heeft ons in contact gebracht met hydraulica en elektromechanica, én heeft geleid tot een vestiging in Nederland.'



opvolgen van de productie, de aankoop en de organisatie van de dienst-na-verkoop. Zo heb ik veel tijd besteed in het begeleiden van onze monteurs die we, vaak in hun eentje, naar Hamburg of Bazel stuurden voor herstellingswerk. Niet vanzelfsprekend voor mensen die tot dan toe enkel in het atelier gewerkt hadden. Intussen heb ik me ook vertrouwd gemaakt met de boekhouding en financiën: hands-on, net zoals ik eerder al kennis had gemaakt met metaalbewerking.’

‘We doen momenteel al een veertigtal projecten per jaar voor de bouw van zoutloodsen in Frankrijk. Het heeft me honderd offertes gekost vooraleer we daar ons eerste project hebben binnengehaald.’

De nieuwbouwgolf, die een groot deel van het eerste decennium van de 21ste eeuw aanhield, én de steeds toenemende schaalvergroting in de binnenvaart brachten Blommaert naar Nederland: eerst Dordrecht en later Werkendam bij Gorinchem, in de buurt van de grote Nederlandse scheepswerven en dicht bij een groot deel van de Nederlandse binnenvaartklanten. De scheepsluiken waren immers zo groot geworden dat er telkens een duur uitzonderlijk transport vanuit Wijnegem aan te pas zou komen. En intussen werd er nog bijgebouwd in de thuisbasis aan het Albertkanaal. In het totaal werkt Blommaert nu met zestig mensen, waarvan acht in Nederland, samen goed voor

180 projecten per jaar en in topjaar 2010 een omzet van 15 miljoen euro.

DIVERSIFICATIE

Die omzet is in 2013 teruggevallen tot 9,7 miljoen euro, parallel aan het instorten van de nieuwbouw in de binnenvaart. ‘Onze diversificatie naar radarmasten hadden we toen al achter de rug, en gelukkig hebben we ons op tijd gericht op projecten aan land, in de eerste plaats naar gebouwen met schuifdaken. Zo doen we momenteel al een veertigtal projecten per jaar voor de bouw van zoutloodsen in Frankrijk. Het heeft me honderd offertes gekost vooraleer we daar ons eerste project hebben binnengehaald, maar dankzij die nevenactiviteiten hebben we onze omzetprognose voor 2014 kunnen optrekken tot 12 miljoen euro’, gaat Tom verder.

Die goede vooruitzichten zijn ook te danken aan de internationalisering richting Zuid-Amerika – een ietwat onverwachte *move* maar tegelijk ook een commercieel succes voor een Vlaamse kmo. ‘We raakten op een beurs in contact met een Braziliaanse scheepsarchitect die een oplossing zocht voor het afdekken van duwbakken voor het transport van soja. Een belangrijke activiteit trouwens: Brazilië is de tweede sojaproductent ter wereld en bovendien wint de binnenvaartsector er aan belang. Nu gebeurt dat afdekken nog met zeilen, wat telkens uren werk betekent voor meerdere mensen én de lading niet eens afdoende beschermt. Met onze luiken kan één man een duwbak op minder dan twee minuten sluiten’, overloopt Blommaert.



Tom Blommaert,
CEO Blommaert Aluminium

‘Uiteindelijk zijn we hier twee jaar mee bezig geweest: het prototype werd begin 2013 opgeleverd en dan live getest. Dat leverde ons onmiddellijk een order voor 65 schepen van een sojarederij op, in juli gevolgd door een bijbestelling van nog eens 40 sets. Alles samen één jaar werk. We hebben nu in samenwerking met die scheepsarchitect een agentuur in Brazilië opgestart, en kijken al verder naar een andere vaarregio: Paraguay.’ En op welk vlak speelt de concurrentie zich af? Tom Blommaert: ‘Onze productiviteit, ondanks de hogere loonkosten, onze specifieke vakkennis in dit domein én het feit dat wij het aluminium hier voordeliger kunnen inkopen.’

‘Zuid-Amerika geeft me een ‘wow’-gevoel. Hier gebeurt het. Je voelt er de energie en de goesting.’

VOETBALTICKETS

Is de aandacht definitief verlegd naar Zuid-Amerika? ‘Nee, ook in Europa biedt de binnenvaart nog heel wat mogelijkheden. In West-Europa blijft de crisis niet duren en speelt het verkeersinfarct in ons voordeel, terwijl in het Donau-bekken een renovatie van de vloot stilaan aan de orde is. Bovendien zien we, onder meer in havens en logistieke centra, nog heel wat mogelijkheden voor gebouwen met schuifdaken’, analyseert Blommaert. ‘Maar Zuid-Amerika geeft me nu een wow-gevoel: hier gebeurt het. Je voelt er de energie en de goesting, en er is een jonge gedreven bevolking die je de kans biedt samen een verhaal te schrijven. In China, waar ik de markt ook verkend heb, kreeg ik eerder het gevoel dat de nadruk er ligt op het snelle geld verdienen.’

Durfkapitalisten zijn geen gieren

Hoe gaat dat als je een goed draaiend familiebedrijf hebt? Dan cirkelen de *private equity* investeerders al gauw rond je hoofd. Als gieren, belust op een smakelijke buit? Uiteraard is dit een karikatuur, maar het beeld bestaat nu eenmaal dat er investeerders zijn die mikken op een financiële meerderheidsparticipatie om dan in een tweede stap het verworven bedrijf te strippen en de best draaiende onderdelen zo winstgevend mogelijk te verkopen. Geen wonder dat veel kmo-bedrijfsleiders niet scheutig zijn op een telefoontje uit die hoek. ‘Zelf had ik Blommaert Aluminium van mijn vader overgenomen in 2005 en inderdaad werd ik al snel

vanuit het private equity wereldje gecontacteerd. Ik heb de boot steeds afgehouden, ook omdat ik op dat moment geen nood had aan een externe financiële partner’, legt Tom Blommaert uit. ‘Tot ik in 2011 mijn oude schoolkennis Frank Buysse toevallig opnieuw tegen het lijf liep. Frank bleek CEO te zijn van durfkapitalist Buysse & Partners en vertelde ons in de eerste plaats een industrieel verhaal. Zij begeleiden enerzijds bedrijven met een opvolgingsproblematiek, en anderzijds bedrijven die internationaal willen gaan. Bovendien waren zij net bezig met het opzetten van hun Latin American Growth Fund waarmee ze in lokale private equity fondsen investeren. En Blommaert bleek perfect in die strategie te passen.’

De gesprekken met Frank Buysse hebben er intussen tot geleid dat Buysse & Partners een meerderheidsparticipatie heeft genomen in Blommaert Aluminium. ‘Een financiële partner die niet uit is op een snelle winst’, vat Blommaert samen. ‘Dankzij hun professionalisme en knowhow kunnen zij ons ondersteunen in onze internationalisering. Ze hebben ons uitstekend geholpen met het opzetten van onze agentuur in Brazilië en speuren actief mee naar potentiële klanten in Zuid-Amerika. Het is een actieve investeerder die ons een perfect klankbord kan bieden én met wie de overlegstructuur bewust zeer kort gehouden wordt. Typisch voor een familiebedrijf, niet?’



Tom Blommaert, CEO
Blommaert Aluminium

En lonkt het personeel van Blommaert naar voetbal-tickets in Brazilië? ‘Dat is natuurlijk de *running gag* binnen het bedrijf. Maar die periode zal te druk en te duur zijn, dus we blijven er een maand weg. Gelukkig vindt een groot deel van onze mensen het fantastisch om naar Brazilië te trekken, ook al moet er hard en in tropische omstandigheden gewerkt worden.’ □

www.blommaertalu.be

Personeel: 60

Omzet: 9,7 miljoen euro (2013)
12 miljoen euro (prognose 2014)