

# Ondernemers

VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN

05

17 maart 2017



**Carlos en Charles Valcke - Valcke Prefab Beton**

## “De crisis heeft ons sterker gemaakt”

### BLIKVANGER

Strategische samenwerking wapent BDMO en Hellyn nog beter voor de toekomst

### REPORTAGE

120 West-Vlaamse bedrijven laten werkzoekende stage lopen

### DOSSIER

Hr & events

Valcke Prefab Beton is bijna honderd maar is flexibel als een twintiger, heeft de goesting van een dertiger en de dynamiek van een veertiger. Het bedrijf is goed voor 55 miljoen euro omzet en 400 medewerkers en zweert rond uit bij verankering in de onderschatte Westhoek. Carlos Valcke vertegenwoordigt de derde generatie en de vierde generatie is met zoon Charles, genoemd naar de stichter, ook al mee ingestapt. Als TEW'er met bijkomende opleiding aan de Vlerick Business School en buitenlandse ervaring, is hij klaar voor het grote werk.

Carlos en Charles Valcke - Valcke Prefab Beton

# De crisis heeft ons sterker gemaakt



**Mogen we zeggen dat 2017 een bijzonder cruciaal jaar wordt in het geschiedenisboek van het bedrijf?**

*Carlos Valcke:* "Zeker. We hebben zopas een gloednieuwe productiehal in gebruik genomen, een investering van om en bij de 5 miljoen euro, goed voor twintig nieuwe jobs ook. Het betekent technisch gezien een enorme vooruitgang op twee vlakken: we hebben nu een hefcapaciteit van 64 in plaats van 32 ton en de zogenaamde overspanningscapaciteit verdubbelt ook van 350 naar 700 ton. Met die investering spelen we in op een stijgende vraag naar steeds grotere betonconstructies. 2017 start onder een goed gesternte. Ons orderboek was sinds 2009 niet meer zo gevuld als nu."

**Hoe zijn jullie de crisisjaren doorgekomen? En vooral: wat heeft u geleerd uit die periode?**

*Carlos Valcke:* "Ik heb hier sinds 1980 al veel meegemaakt, maar nog nooit zo'n langdurige en diepe crisis als de bankencrisis en de jaren die erop volgden. In 2011 werden we geconfronteerd met weinig orders, stijgende grondstofprijzen en verlies aan het einde van de rit. Maar met ons gedreven managementteam zijn we niet bij de pakken blijven zitten: dit bedrijf is slimmer en anders gaan werken. Daarenboven zijn we blijven investeren, met een gloednieuw kantoorgebouw en nieuwe productiehallen als resultaat. Daarnaast hebben we het familiale aandeelhouderschap binnen de derde generatie herschikt. Nu controleer ik honderd procent van de aandelen. Finaal is mijn zoon Charles er in 2014 bijgekomen. Onder zijn impuls hebben we een marketingcampagne opgezet. Daardoor heeft Valcke Prefab Beton nu een duidelijkere corporate identity. Sinds 2013 is de omzet met 30 procent gegroeid. Ook de rendabiliteit is erop vooruitgegaan. Samengevat: de crisis heeft ons sterker gemaakt."

**Valcke Prefab Beton is actief in de industriebouw, in de agro-sector en met stortbeton. Vergt dat telkens een andere aanpak en strategie?**

*Carlos Valcke:* "Strategisch is hier in de loop der jaren veel veranderd. Valcke Prefab Beton is groot geworden dank-

zij de landbouwsector. Vanaf de jaren vijftig begonnen we ook ons vizier op de industriebouw te richten. Zo hebben we de eerste productiehallen van Picanol gebouwd. Nu komt het leeuwendeel van onze omzet van de industriebouw. Recent nog hebben we een project van dertig meter hoog binnengehaald in Puurs. Bij dergelijke complexe constructies komt onze knowhow het meest tot zijn recht. Daarnaast leveren we regionaal stortklare beton aan de lokale particulier en aannemer."

**"Sinds we meer aandacht zijn gaan besteden aan employer branding, vinden we relatief gemakkelijk de mensen die we zoeken."**

*Carlos Valcke*

**De voorbije jaren zagen we een handvol betonbedrijven zomaar van de kaart verdwijnen, ook in West-Vlaanderen.**

*Charles Valcke:* "Tijdens de laatste crisisperiode zijn er inderdaad een aantal betonbedrijven in WCO gegaan. Succes komt nooit vanzelf. Een aantal factoren verklaren waarom wij het goed doen. Om te beginnen: we zijn altijd blijven investeren om het beter te doen en om efficiënter te werken. Wij hebben als eerste besloten een volledig verticaal geïntegreerd bouwbedrijf uit te bouwen waar alles in huis zit: de engineering, de productie tot en met het transport en de montage op de werf. Onze sterkte is dat dit vanuit één centrale locatie gecoördineerd wordt. Onze horizontale organisatiestructuur zorgt dat we lean and mean blijven en geen te grote overheadkosten hebben. Daarin schuilt de kracht van een familiebedrijf. Ten slotte slagen we erin om goede medewerkers aan boord te houden. Hier zit heel wat competentie en talent samen."

**Is er nog consolidatie mogelijk in deze sector? Of beter nog: is consolidatie wenselijk?**

*Carlos Valcke:* "Ik zie dat niet meteen gebeuren en wel om een evidente reden: omzeggens alle betonbedrijven zijn stevig familiaal verankerd. Dat zorgt voor weinig verschuivingen of consolidaties in het aandeelhouderschap."

**Hoe belangrijk is de Franse markt, die maar op een boogscheut van Vlamertinge ligt?**

*Carlos Valcke:* "Die markt is heel belangrijk



voor ons. We zijn er met ons zusterbedrijf Traconord al meer dan vijfenvijftig jaar aanwezig. Terwijl er in België op lange termijn sprake is van een betonstop, is het potentieel in Frankrijk bijzonder groot. Er zijn veel meer beschikbare gronden die bovendien zoveel goedkoper zijn dan hier. Daarnaast zijn er ook nog veel werkrachten. Die positieve cocktail triggert heel wat multinationals om er zich te vestigen. In tegenstelling tot België komen de opdrachten dan ook veel meer van grote bedrijven dan van familiale kmo's. Vandaag is Frankrijk goed voor ongeveer één vijfde van de omzet. Ik zie dat cijfer alleen maar groeien in de toekomst."

#### Is Noord-Frankrijk ook belangrijk als rekruteringsgebied?

*Carlos Valcke:* "Qua personeel hanteren we een vrij consequente politiek. In Vlaamertinge werken we met mensen uit eigen regio. Ze komen uit een straal van hooguit vijftien kilometer rond het bedrijf. Vaak zie je ook werknemers in de voetsporen treden van hun vader of zelfs grootvader. Dat zorgt voor een unieke bedrijfscultuur en sterke betrokkenheid. Idem dito voor ons filiaal net over de grens: daar werken we alleen met Fransen uit de regio Steenvoorde. Sinds we meer aandacht zijn gaan besteden aan employer branding, vinden we ook relatief gemakkelijk de mensen die we zoeken. Nu zijn we met dertig werknemers méér dan een groot jaar terug. Daar zitten vooral spontane sollicitaties bij."

#### Zou u Valcke Prefab Beton een "Fabriek van de Toekomst" willen noemen?

*Charles Valcke:* "Het antwoord is affirmatief. We hebben sterke contacten met de beroepsfederatie FEBE, met de lokale VTI-scholen, met de opleidingen ingenieurswetenschappen in Oostende en Gent, met professoren van de Vlaamse universiteiten en we hebben ook een buitenlands netwerk. Alleen zo slagen we erin om innovatief te blijven en onze productiesite van 25 hectare verder te moderniseren."

#### Stel dat Kris Peeters hier langskomt. Wat vraagt u hem? Wat verwacht u van de overheid?

*Carlos Valcke:* "Een teer punt is de oneerlijke concurrentie. In Vlaanderen zie je bijvoorbeeld op zaterdag Oost-Europeanen aan het werk op een werf, iets wat de Vlaamse bouwbedrijven niet mogen. Dat zorgt voor een ongelijk speelveld met andere normen. Ik kan begrijpen dat we die extra krachten nodig hebben, maar laat ze dan volgens dezelfde regels werken. Daarnaast zou ik ook namens veel bedrijven uit de regio een pleidooi willen houden voor een betere mobiliteit in de Westhoek. Nu



**"Thuis ben ik nooit gepusht om in de voetsporen te lopen van mijn vader."**

Charles Valcke

moeten we tussen Ieper en Veurne via de N8, die verschillende dorpen doorkruist en waar er een beperking geldt van meestal vijftig kilometer per uur. Sinds kort betalen we er ook kilometerheffing. Dan lijkt het mij logisch toch dat we wel iets meer verwachten in ruil? Sommigen denken onterecht dat deze regio achtergesteld is, maar ik denk vooral dat deze regio achtergesteld wordt door Brussel."

#### Welke regels waren van kracht voor de opvolging? Bestond er zoiets als een familiecharter?

*Carlos Valcke:* "Ik denk dat alles vrij natuurlijk verlopen is. We hadden geen nood aan een formeel familiecharter om de zaken te regelen. We laten ons wel extern begeleiden. Eén zaak stond ook altijd als een paal boven water: mijn kinderen mogen in het bedrijf komen als ze interesse vertonen en ook blijik geven van de vereiste competenties. Charles toonde interesse en voldeed ook aan de vereisten. Mijn twee dochters kiezen eerder voor een weg buiten het familiebedrijf. We hebben onze kinderen altijd de vrije keuze gelaten."

*Charles Valcke:* "Thuis ben ik nooit gepusht om in de voetsporen te lopen van mijn vader. De goesting en ambitie kwamen op latere leeftijd."

#### Voor een vader moet het heerlijk zijn om zijn zoon te zien aantreden. Is het een droomscenario?

*Carlos Valcke:* "Ja, ik vind van wel. Ik voel me honderd procent gelukkig. We delen dezelfde passie, werken goed samen in tandem en zijn heel complementair. De verantwoordelijkheden worden nu ook wat meer gedeeld. Via mijn zoon heb ik nu een klankbord; dat zorgt voor een andere kijk op veel zaken. Het valt dan ook op dat er een wind van vernieuwing doorheen het bedrijf waait."

#### Wat heeft de zoon na bijna drie jaar al geleerd van de vader?

*Charles Valcke:* "Veel van wat ik tijdens mijn studies nooit heb geleerd."

#### Zoals?

*Charles Valcke:* "Mijn vader is een echte people manager. Tussen en met de mensen werken, dat is zijn ding. Hij kan ze als geen ander continu motiveren."

*Carlos Valcke:* "Ik betrek sowieso graag mijn team in een denkproces. Dat zorgt voor meer draagvlak en meer drijfveren. De generaties voor ons deden dat anders."

#### Is dit bedrijf dan ook voorgoed familiaal verankerd?

*Carlos Valcke:* "De Valckes zijn al vier generaties bezig en we willen het graag zou houden. Wij willen ondernemers zijn die iets doen voor de regio, want dat voelt goed. Wij willen mensen zijn tussen de mensen. Op vrijdag eens een pint pakken met de medewerkers in het lokaal café? Dat gebeurt wel vaker en we voelen ons daar goed bij. We willen vooral geen managers in de ivoren toren zijn. We zweren bij eenvoud en engagement."

*Charles Valcke:* "Dat vertaalt zich op meer dan één vlak. Ik pik er maar één voorbeeld uit: sollicitatiegesprekken doen we nog allemaal zelf. Zo leer je toch best de mensen kennen, niet?"

#### Tot slot: wat ziet u in de glazen bol van 2030?

*Carlos Valcke:* "Nog tien jaar trapsgewijs afbouwen om dan uiteindelijk de fakkel over te dragen naar de volgende generatie, dat zie ik wel zitten."

*Charles Valcke:* "Ik zie zeker nog tal van opportuniteiten en die willen we ten volle benutten. De digitalisering van het bouwproces is daar één voorbeeld van." (Karel Cambien - Foto's Dries Decorte)



### Aerocircular vestigt zich op Oostendse luchthaven

Op de luchthaven van Oostende gaat het nieuwe bedrijf Aerocircular een nieuwe, duurzame ontmantelingshal bouwen. Het zal er vliegtuigen van 15 tot 20 jaar oud ontmantelen en de materialen en de metalen ervan recupereren. Aerocircular wil 50 vliegtuigen per jaar ontmantelen en 70 mensen tewerkstellen. (Verschillende media - Foto Shutterstock)

### G4S wil dit jaar 500 vrouwen aanwerven

G4S Belgium, marktleider in België inzake private bewakingsdiensten, plant dit jaar zo'n 1.000 medewerkers aan te werven. "We streven naar een 50-50 verhouding man-vrouw inzake aanwervingen, maar we stellen vast dat vrouwen spontaan nog niet gemakkelijk solliciteren voor een job in de beveiliging." Om meer vrouwen aan te trekken, heeft het bedrijf een website om de job van bewakingsagent voor dames in de kijker te zetten.

(Deze Week)



### 80 % van de Belgische landbouwmachines in West-Vlaanderen gemaakt

De agrotechnologiesector kent een 20-tal West-Vlaamse grote en kleine bedrijven met bekende namen als Packo (Zedelgem) en New Holland (Zedelgem). Er worden in de sector in onze provincie ruim 3.000 mensen tewerkgesteld, met nog eens meer dan 1.000 jobs in de toeleveringsbedrijven. Momenteel staan er 100 vacatures open. De laatste drie jaar investeerden die bedrijven samen circa 100 miljoen euro. (West-Vlaanderen Werkt - Foto Shutterstock)

### Uitzendbureau helpt vluchtelingen aan job in K

Begin maart leidde Accent vluchtelingen rond in twee Kortrijkse bedrijven in het kader van een integratieproject. Twaalf jonge vluchtelingen brachten een bezoek aan de Mailingman in Heule en kregen een rondleiding in winkelcentrum K in Kortrijk om zo kennis te maken met een werkomgeving. Daarna mochten ze op sollicitatiegesprek bij de hr-managers. Twee van hen kregen een vakantiejob aangeboden. (Het Nieuwsblad)