

LIMBURG

INNOVATIEF, DUURZAAM EN WINSTGEVEND VLAANDEREN

Zes weken lang plaatst Trends met Trends Business Tour verrassende ondernemingen in Vlaanderen en Brussel in de kijker. Stuk voor stuk interessante ontdekkingen die benadrukken hoeveel ondernemerschap, innovatie en duurzame winstgevendheid Vlaanderen biedt. WOLFGANG RIEPL, FOTOGRAFIE DEBBY TERMONIA



Liefst 203 bedrijven stelden zich dit jaar kandidaat voor de vijfde editie van Trends Business Tour. Trends selecteerde, samen met een eminente jury, vijf bedrijven per provincie. Met als belangrijkste criteria: innovatie, duurzaamheid, en dat doorgaans gekoppeld aan een gezonde en winstgevende groei. Welke bedrijven wer-

ken aan vernieuwing en kunnen hun spraakmakende innovaties vol toegevoegde waarde ook wereldwijd in de markt plaatsen? En hoe duurzaam en winstgevend zijn die innovaties?

Een jury, met het revisoren- en advieskantoor BDO, de bank ING, de financiële databank Roularta Business Information en de redactie van Trends

nam de kandidaturen onder de loep. Zes weken lang stellen we u uit alle Vlaamse provincies en het Brussels Gewest telkens vijf markante, verfrissende en verrassende bedrijven voor. ©

Deze week: Limburg
Volgende week: Vlaams-Brabant ➔

DE MEANDER

DIGITALISERING IN ZORGSECTOR

Wat bij de zorginstelling De Meander begon als een intranet, groeide uit tot een middel waarmee bijna vijftig organisaties uit de zorgsector hun dagelijkse werking optimaliseren. SVEN VONCK

De vzw Meander biedt zorg aan zowat 150 jongeren en volwassenen met een mentale of mentaal-motorische beperking. De instelling ontstond in de jaren zeventig, als internaat van de school voor buitengewoon secundair onderwijs in Dilsen-Stokkem. Nadien kreeg De Meander ook een erkenning voor de opvang van mensen ouder dan 21 jaar, waardoor er nu zowel jongeren als volwassenen worden begeleid en opgevangen. Zo zorgt de zorginstelling voor woongelegenheden, dagelijkse begeleiding of kortstondige opvang. Op de campus in Dilsen-Stokkem is er onder meer een BUSO-school, een boerderij waar de bewoners groenten telen en een manege waar kinderen met een beperking terecht kunnen voor hypotherapie. Toen Luc Lemkens in 2006 directeur werd, werd alles nog op papier geregeld. "Op alle niveaus van de organisatie. Voor alles was er wel een dikke

farde: voor het boeken van voertuigen en lokalen, cliëntendossiers tot de boekhouding van de leefgroepen. Op vrijdagvoormiddag werden er zelfs dubbele shifts gedraaid, zodat de begeleiders de heen-en-weerschriftjes voor de ouders konden invullen", herinnert Lemkens zich.

De doelstelling werd: alles digitaliseren. "We zijn begonnen met het registratiesysteem voor voertuigen en lokalen. Van daaruit hebben we stap voor stap de hele organisatie gedigitaliseerd: van de zorg en het personeelsbeleid tot

DE MEANDER

Bron: Nationale Bank/Activity

In duizend euro	2015	2011
Bedrijfsopbrengsten	8790	7199
Bedrijfsresultaat	210	37
Solvabiliteit ⁽¹⁾	44%	48%
Aantal werknemers	172	169

⁽¹⁾ Met overige leningen en schulden

het logistieke beheer en de interne communicatie."

Begeerd wild

De Meander ontwikkelde stap voor stap een eigen intranet: Zorgonline. Dat wordt sinds 2012 gecommmercialiseerd in een aparte vennootschap, waarvan De Meander de minderheidsaandeelhouder is. "De informaticus Maarten Creemers heeft Zorgonline voor ons ontwikkeld. Hij was dus begeerd wild in onze sector. Toch konden we hem aan ons binden. Maarten is de meerderheidsaandeelhouder van de aparte vennootschap. De commercialisering van een intranet is nu eenmaal niet onze kerntaak. Op die manier kunnen we toch nog gratis gebruik maken van het product en kunnen we op termijn rekenen op wat extra inkomsten."

Andere zorginstellingen kunnen het volledige pakket of bepaalde modules tegen betaling gebruiken in hun organi-

"We willen met het platform andere organisaties vooruit helpen"

satie. Die vergoeding ligt lager dan wat gebruikelijk is in de privésector. "We willen met het platform andere organisaties vooruit helpen. Het is niet de bedoeling dat we daar volop geld aan verdienen", zegt Lemkens. Het intranet wordt gebruikt door veertig organisaties in de gehandicaptenzorg, de bijzondere jeugdzorg en de woonzorgsector. Binnenkort komen daar nog tien organisaties bij. ©

LUC LEMKENS
"We hebben stap voor stap de hele organisatie gedigitaliseerd."



JBC CLAES RETAIL GROUP

ANDERS MODIEUS LEVEN

Het sluiten van de materialenkringloop vindt volop ingang in uiteenlopende sectoren, maar voor de kledingproductie blijft het een grote uitdaging. JBC toont in België de weg.

WOUTER TEMMERMAN

CLAES RETAIL GROUP

Bron: Nationale Bank

In miljoen euro	2015 ⁽¹⁾	2011
Omzet	275	192
Bedrijfsresultaat	-10	-5
Solvabiliteit ⁽²⁾	54%	86%
Aantal werknemers	684	285

⁽¹⁾ Boekjaar van begin februari 2015 tot eind januari 2016

⁽²⁾ Met overige leningen

Niet toevallig op de Dag van de Aarde in april lanceerde de kledingketen JBC een volledige cradle-to-cradle kledinglijn (c2c). De Revive-collectie heeft het c2c-certificaat op zak, wat betekent dat alle materialen volledig worden gerecycled. JBC produceert de collectie met biokatoen en doet dat tot in de kleinste details. Werkelijk niets mag verloren gaan. Zelfs de ritsen werden vervangen door katoenen koordjes.

De keuze voor 100 procent biokatoen maakt dat de kledingstukken volledig kunnen worden gerecycled. De certificering kijkt bovendien verder dan ecologie en staat garant voor een productie in correcte sociale arbeidsomstandigheden. "JBC is het eerste en enige Belgische modebedrijf dat zo'n collectie op de markt brengt", verduidelijkt CEO Bart Claes. Het familiebedrijf is niet aan zijn proefstuk toe. Ook in 2014 bracht het al eens een c2c-lijn

op de markt. Toen ging het om een sportieve lijn met bekende sporters zoals Kim Clijsters als uithangbord. Volgens JBC verkocht die collectie naar behoren, maar koos het nu voor *homewear*, zodat de collectie aan een zo breed mogelijk publiek kan worden aangeboden.

Verantwoorde productie

Toch is rendabiliteit van een collectie niet de eerste zorg van Bart Claes. "We bekijken dat met veel geduld en zitten zeker niet met de rekenmachine naast elk initiatief. We doen dit omdat we erin geloven en omdat duurzaamheid hoog op onze agenda staat." Hij verwijst naar langdurige samenwerkingen met bijvoorbeeld Studio 100 en Walter Van Beirendonck, en naar het lidmaatschap van de Fair Wear Foundation. "We hebben gewerkt aan verantwoorde productie en hebben dat vormgegeven in een toetreding tot de Fair

Wear Foundation. Deze collectie is een soort kers op de taart en versterkt onze ambitie voor de lange termijn: een kwalitatieve en duurzame kledij tegen een betaalbare prijs aanbieden. Zo'n collectie moet je niet van meet af aan op de

"Duurzaamheid staat hoog op onze agenda"

verkoopcijfers afrekenen."

JBC liet de Revive-collectie produceren in China, waar het al een kwart-eeuw actief is. Het sluiten van de materialenkringloop vergde een aanpassing, maar verliep volgens Bart Claes zeer vlot. "We zetten dit soort initiatieven voort. Maar om het uit te breiden, moet je de opbrengst en de rendabiliteit duurzaam kunnen maken. Ik ben wel van mening dat c2c belangrijker zal worden." ©



BART CLAES
"We zijn het enige Belgische modebedrijf met een c2c-collectie op de markt."



ORBIX

DRIE KEER GOED

Orbix maakt met een nieuwe technologie bouwstenen uit een reststof van metaal en CO2.

WOUTER TEMMERMAN

SERGE CELIS
"Onze brutomarge kan de volgende jaren exponentieel stijgen."

ORBIX

Bron: Nationale Bank

In duizenden euro 2014-2015 ⁽¹⁾ 2010-2012 ⁽²⁾

Brutomarge	887	1721
Bedrijfsresultaat	453	849
Solvabiliteit ⁽³⁾	29%	28%
Aantal werknemers	3	6

⁽¹⁾ Boekjaar van begin maart 2014 tot einde februari 2015
⁽²⁾ Boekjaar van begin mei 2010 tot einde februari 2012
⁽³⁾ met overige schulden

Royalty's

Orbix zal zijn technologie verder commercialiseren via een dubbel licentiemodel. Het verleent licenties voor de toepassing van de technologie en voor de levering van materialen. "De eerste Carbstone-licentie met Ruwbouw Group zal binnen een viertal jaar leiden tot 1,5 miljoen euro per jaar aan royalty's", zegt Serge Celis. "Via een akkoord over de levering van onze producten Fillinox en Carbinox zal de omzet stijgen met ongeveer 1 miljoen euro per jaar voor elke toepassing."

4,5 miljoen euro in twaalf jaar. Sinds deze zomer is het eerste product klaar voor de commercialisering. Daarvoor ging Orbix voor twintig jaar in zee met de Nederlandse Ruwbouw Group. Met de Carbstone-technologie van Orbix produceert de groep een duurzame ruwbouwblok, de 'Co2mpensatiesteent'.

"De reactie van het restproduct met CO2 zorgt voor de binding van de steen", zegt Van Mechelen. "Zie het dus als een alternatief voor cement, dat CO2 onttrekt aan het milieu en nooit meer loslaat. Zo winnen we drie keer:

"De restfractie krijgt een nuttige oplossing, we halen CO2 uit het milieu en we vermijden cement"

de restfractie krijgt een nuttige oplossing, we halen CO2 uit het milieu en we vermijden cement, waarvan de productie bijna 5 procent van de wereldwijde uitstoot van broeikasgas vertegenwoordigt."

De investeringen zetten druk op de brutomarge, maar volgens Celis zal dat keren. "De licenties en de hogere toegevoegde waarde bij de materiaalleveringen kunnen onze brutomarge hopelijk exponentieel laten stijgen." ©

Carbstone

De vondst van Orbix dateert van 2004, maar het vergde jaren onderzoek, goed voor een investering van



PASSWERK

OOG VOOR DETAIL

Een autismespectrumprofiel: dat hebben alle werknemers van het IT-bedrijf Passwerk met elkaar gemeen. Daarmee levert het softwaretesters die geen bug over het hoofd zien.

SVEN VONCK

DIRK ROMBAUT
"Mensen met ASP hebben oog voor detail, denken in scripts en zijn bijna obsessief perfectionistisch."

PASSWERK

Bron: Nationale Bank

In duizend euro 2015 2011

Brutomarge	2017	1155
Bedrijfsresultaat	125	-14
Solvabiliteit	71%	71%
Aantal werknemers	47	34

Passwerk selecteert werknemers niet op basis van diploma's of jarenlange relevante ervaring. Alle softwaretesters hebben wel een autismespectrumprofiel (ASP). "Mensen met ASP hebben oog voor detail, denken in scripts en zijn bijna obsessief perfectionistisch. Dat zijn allemaal goede kwaliteiten voor een softwaretester, een functie die de meeste gewone informatici snel beu zijn", zegt Dirk Rombaut, de commercieel directeur van Passwerk. "In software kan de kleinste fout de grootste problemen veroorzaken. Dan is het een troef dat je kan terugvallen op testers die zich uitermate kunnen focussen en scripts desnoods duizenden keren kunnen overlopen, zonder dat ze hun aandacht verliezen."

Passwerk werd in 2008 opgericht als een coöperatieve vennootschap met sociaal oogmerk. "Met die vennootschapsvorm kunnen we kapitaal aantrekken uit zowel de bedrijfs wereld als de sociale sector. Bovendien hebben al

die aandeelhouders evenveel zeggenschap, onafhankelijk van het kapitaal dat ze inbrachten. Zo blijft onze sociale dimensie gevrijwaard."

In de comfortzone

De testers werden al uitgestuurd naar Belfius, EDF Luminus, MIVB, Proximus, UCB en VDAB. "Zij functioneren als consultants die ter plekke worden ingeschakeld. In de IT-wereld is dat de normaalste zaak, maar dat is niet zo voor mensen met ASP. Daarom selecteren we onze softwaretesters niet op

"Onze testers vinden bugs die niemand anders vindt en werken tot drie keer sneller"

basis van hun diploma. Wel zoeken we naar potentiële competenties en geven we ze een opleiding." Nieuwe softwaretesters worden drie maanden klaargestoomd voor ze naar hun eerste klant worden uitgestuurd.

Elke softwaretester wordt ook con-

tinu begeleid. Mensen met ASP hebben veel structuur nodig en zijn vaak overgevoelig voor prikkels. Daarom verkent de coach op voorhand de nieuwe werkomgeving. Hij kan afspreken dat de tester in een rustig hoekje van het landshapskantoor terecht komt of dat hij een koptelefoon mag opzetten, zodat hij zich kan afsluiten van de omgeving. Ook de gewoontes worden in kaart gebracht. Schudden de collega's elkaar 's morgens de hand? Wat gebeurt er als iemand jarig is? Ook na de eerste werkdag blijft de coach langskomen.

"Onze testers vinden bugs die niemand anders vindt en werken tot drie keer sneller. Maar dat lukt alleen als ze helemaal in hun comfortzone zitten. We mogen nooit vergeten dat onze testers autisme hebben", waarschuwt Rombaut. ©



VCST

HET LOOPT OP TANDWIELTJES

De autotoeleverancier VCST werkt aan een nieuwe generatie tandwielen die de geluids-overlast van het verkeer sterk terugdringen. Weg met dat geratel en gefluit in Sint-Truiden.

SVEN VONCK

ERIC WILLEKENS
"Tandwielen zijn betrouwbaarder en duurzamer."

VCST

Bron: Nationale Bank

In miljoen euro	2015	2011
Omzet	166	149
Bedrijfsresultaat	21	16
Solvabiliteit	43%	30%
Aantal werknemers	1273	1030

VCST produceert tandwielen voor motoren en versnellingsbakken. Het is ook een van de grootste onafhankelijke producenten van ventielblokken voor elektronische remsystemen. Die onderdelen levert VCST aan grote autoconstructeurs zoals Ford, General Motors en Volkswagen. Ook de vrachtwagenproducenten DAF Trucks en Caterpillar en de motorenbouwer Cummins gebruiken de onderdelen van VCST.

In zowat een derde van de Europese wagens zitten onderdelen van het bedrijf uit Sint-Truiden. Ongeveer een derde van de omzet komt uit onderdelen voor personenwagens, de rest uit de markt van vrachtwagens. De vrachtwagenmarkt is veruit de belangrijkste levensader van VCST. "Tandwielen zijn voor vrachtwagens altijd veel geschikter geweest dan de riemen of de kettingen die in personenwagens lang zijn gebruikt. Intussen is het gebruik ervan in personenwagens ook sterk toegenomen, want tandwielen zijn

betrouwbaarder en duurzamer. Daardoor is onze markt er de voorbije jaren alleen maar groter op geworden", zegt CEO Eric Willekens.

Ook met de ontwikkeling van nieuwe producten kon VCST nieuwe markten ontginnen. "De concurrentie is moor-

"De concurrentie is moordend. Alleen met innovatie kun je overleven"

dend in de automobielsector. Alleen met innovatie kun je overleven". Zo zet het bedrijf volop in op de ontwikkeling van tandwielen die veel minder geluid en trillingen veroorzaken. De Europese Commissie wil de geluidsvervuiling drastisch terugdringen en legt voor de komende jaren almaar strengere geluidseisen op aan voertuigen. "Het voorbij decennium hebben we zwaar

ingezet op de ontwikkeling van nieuwe producten, waardoor we aan onze klanten gepatenteerde oplossingen aanbieden die het ratelen of fluiten van tandwielbewegingen verlagen", zegt Willekens.

Lokale aanwezigheid

Door de grotere kennis wordt VCST in een heel vroege fase – zowat drie jaar voor de commerciële lancering – betrokken bij de ontwikkeling van nieuwe motoren. "Dat geeft ons meteen een grote voorsprong op de concurrentie."

VCST heeft productievestigingen in België, Duitsland, Mexico, China en Roemenië. "In een geglobaliseerde wereld moet je ook lokaal aanwezig zijn. Het is een illusie te denken dat je vanuit één uitvalsbasis de hele wereld kunt bedienen. Een klant in China moet je ook vanuit dat land snel kunnen bedienen, terwijl je hem wel moet garanderen dat de kwaliteit identiek is aan die in België." ☺