

Tijd kmo

'Crisis is achteraf een zegen gebleken'

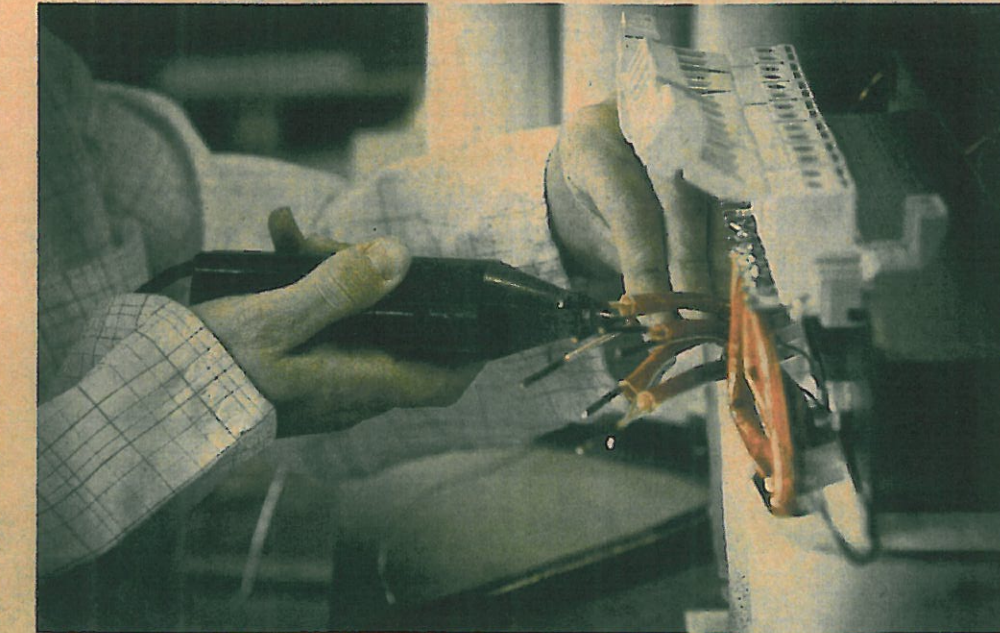
| Barco's spin-off Spica meteen gedwongen tot vlucht vooruit | Jonge kmo speelt flexibiliteit uit

KARIN ECKHOUT

Een spin-off lanceren in volle financiële crisis en in twee jaar tijd de omzet verdubbelen, *il faut le faire*. Patrick Luysen, de managing director van Spica, blijft West-Vlaams nuchter bij het succes. 'Door de crisis móesten we wel op zoek naar nieuwe klanten en nieuwe toepassingen.'

Dat hij altijd al de droom koesterde om zijn eigen bedrijf te leiden, dat vertelt Patrick Luysen terwijl hij ons rondleidt door Spica, de onderneming die hij via een managementbuy-out overnam van zijn vroegere werkgever Barco. Spica ontwerpt, produceert en assembleert bekabeling, inductieve componenten en specifieke elektronische assemblages, vooral bestemd voor machinebouwers en energiebedrijven. Vroeger was dit een van de productie-ondersteunende Barco-divisies die Luysen zelf leidde. Een goeddraaiende business, dat wist Luysen beter dan wie ook. 'Maar Barco had beslist om zich - mijns inziens terecht - terug te plooiën op zijn kernactiviteiten en de productie-ondersteuning te outsourcen.'

Luysen waagde de sprong naar het ondernemerschap op 1 september 2008. 'Precies aan de vooravond van de financiële crisis. Gelukkig waren de deals met de banken al beklonken. Dat onze opstart samenviel met de crisis, is achteraf gezien een voordeel gebleken. Daardoor vielen de volumes lager uit dan verwacht, terwijl onze om-



'Tegenover de grotere spelers hebben we eigen troeven, zoals de snelheid waarmee hier beslissingen worden genomen', zegt Patrick Luysen. © EMY ELLERBOOG

zet omhoog moest omdat investeringen aan het verouderde machinepark zich opdrongen. En dus zat er niets anders op dan nóg sneller op zoek te gaan naar nieuwe klanten en nieuwe toepassingen voor onze producten en diensten.'

Die inspanningen wierpen in 2010 hun vruchten af. 'Datzelfde jaar hadden onze bestaande klanten weer grotere budgetten ter beschikking, waardoor we onze om-

zet konden verdubbelen tot boven 7 miljoen euro. Een groeispurt die we dit jaar niet zullen evenaren, maar voor volgend jaar verwachten we opnieuw een sterke groei.'

De groei heeft onder meer te maken met een contract dat Spica binnenhaalde bij de netwerkbeheerder Eandis. 'Eandis brengt 'slimme' elektriciteitsmeters op de markt en wij nemen de montage van de meterkasten voor onze re-

kening. Dat wij dat contract hebben binnengerijfd, terwijl de aanbesteding op Europees niveau was uitgeschreven en ook grote gevestigde waarden meededen, daar zijn we trots op. Waarom Eandis voor ons is gevallen? Uiteraard hebben criteria als prijs, levertermijn en projectaanpak een rol gespeeld. Voorts weet Eandis dat wij als klein bedrijf flexibel genoeg zijn om overweg te kunnen met de last-

minute aanpassingen die typisch zijn voor dat soort projecten. Onze jonge onderneming wekt niettemin voldoende vertrouwen door onze ervaring en onze Barco-achtergrond.'

Voor volgend jaar zitten nog een paar mooie projecten in de pijplijn, maar zolang hij daar geen 100 procent zekerheid over heeft, laat Luysen er liever niks over los. Behalve de nieuwe projecten, is

ook het volume van de Barco-contracten toegenomen. 'Al zijn we voor onze omzet al iets minder van hen afhankelijk, wat dan weer gezond is.'

INGENIEURS

De 18 medewerkers die in 2008 meekwamen naar Spica zijn er nog allemaal, maar het personeelsaantal is verdriedubbeld. De juiste mensen vinden, is niet vanzelfsprekend. 'Voor de productiejobs, die weinig technische scholing vereisen, valt dat mee. Maar industrieel en burgerlijk ingenieurs en andere technische profielen zijn schaars. Op de rekruteringsmarkt

kunnen wij niet op tegen de uitstraling van een Barco. Onze loonvoorwaarden kunnen dan wel concurreren met die van de grote bedrijven, maar de voordelen die zij geven, kunnen wij niet bieden. Extra verlofdagen bijvoorbeeld, liggen voor ons als kleine firma veel moeilijker. Maar we hebben dan weer eigen troeven uit te spelen: de snelheid waarmee hier beslissingen worden genomen bijvoorbeeld. Uiteindelijk vinden we de juiste mensen wel. We moeten alleen wat langer zoeken. Geduld is een mooie deugd.'

De productie gebeurt nog volledig in Kortrijk. 'In ons initieel businessplan stond het voornemen een productie-eenheid op te starten in een lagelonenland. Maar door de crisis ontbraken de noodzaak en de tijd. We besloten die stap uit te stellen en te focussen

op het bouwen van een solide lokale basis. De productie-eenheid aan de Kortrijkse Ringlaan zit ondertussen zo goed als vol. Binnenkort verhuizen we naar een gloednieuw gebouw in het bedrijvenpark Evolis, ook in Kortrijk', zegt Luysen.

OOST-EUROPA

'Toch zullen we onze blik onvermijdelijk richting oosten moeten richten. De loonkosten vormen nu eenmaal een groot deel van onze productiekosten.' We kunnen met eigen ogen vaststellen dat er nog veel handenarbeid komt kijken bij het vervaardigen van kabels, elektriciteitsborden, filters en transformatoren. 'Als we concurrentieel willen blijven, zeker bij de steeds grotere volumes die onze klanten bestellen, dan hebben we geen andere keuze dan uit te wijken. Het wordt dan waarschijnlijk Oost-Europa. Dat is nog haalbaar qua fysieke afstand, kostprijs, bereikbaarheid en tijdzone.'

De klanten daarentegen bevinden zich volgens Luysen nog vooral 'rond de kerktoren'. 'De export vertegenwoordigt amper 15 procent van onze omzet, en beperkt zich voornamelijk tot Nederland en Duitsland. Gezien de nabijheid gaan we ook Noord-Frankrijk bewerken. We geven onszelf een paar jaar de tijd om daarin te investeren. Daarna zien we wel weer. Eerst stappen en dan pas lopen. Ik zei het al, ik ben een geduldig man.'



© EMY ELLERBOOG

Als we concurrentieel willen blijven, hebben we geen andere keuze dan uit te wijken.

PATRICK LUYSEN,
CEO Spica