

## Vetex

*Technisch textiel bestaat in vele varianten. De producten van Vetex nv, het hoogtechnologisch textielbedrijf uit Kortrijk, zijn dan ook niet onder één noemer te vatten. Met toepassingen in zowel de medische als in de vrijetijdssector, in de voedingsindustrie en in de niche van werk- en beschermkledij was er in elk geval 'stof' genoeg om over te praten. En dit past nu net in het nieuwe open beleid dat de huidige directie hanteert: "Vetex heeft altijd unieke specialiteiten gehad, maar in het verleden stond het bedrijf te weinig op de kaart," aldus algemeen directeur-bestuurder Patrick Rigole in een openhartig gesprek.*

### Welke zijn de activiteiten van Vetex?

De basisactiviteiten van Vetex zijn **coaten** en **lamineren**.

Coaten is onder meer het waterdicht maken van een stof. Er zijn wel meerdere bedrijven die dit doen, maar Vetex heeft zich verder gespecialiseerd in de verschillende coatingtechnieken en de randactiviteiten van het coaten. Wij combineren de verschillende coating- en laminage-technieken om zo specifieke producten naar wens van de klant te maken die niet alleen waterdicht, maar ook vlamwerend, ademend, thermoklevend of zelfklevend zijn.

Lamineren is het in laagjes samenvoegen van stoffen met verschillende eigenschappen om er een extra dimensie aan te even, bijvoorbeeld een ademend membraan verkleven aan een stof zodat deze tegelijk waterdicht en ademend is en daarbij de souplesse van het weefsel blijft behouden.



**"DOOR DE COMBINATIE VAN DE VERSCHILLENDE TECHNIEKEN ZIJN WIJ IN STAAT OM ONZE**

**KLANTEN NIET ÉÉN, MAAR WEL DE BÊSTE OPLOSSING TE BIJEN."**

Door de combinatie van deze drie zaken kunnen wij unieke materialen aanbieden op de markt. In het productengamma dat Vetex biedt hebben wij niet direct een concurrent, wel in bepaalde deelgebieden.



■ Patrick Rigole, algemeen directeur-bestuurder Vetex nv en Kris Messely, commercieel verantwoordelijke

### Vetex profileert zich als 'expert-coater': wat mogen we daarvoor verstaan en hoe kan Vetex dat bewerkstelligen?

Hiervoor baseert Vetex zich op drie pijlers:

- 1) kennis van het basisdoek waarop wij lamineren of coaten;
- 2) kennis van de chemie; Vetex werkt hoofdzakelijk met polyurethaan- en siliconencoatings. Daarnaast onderzoeken we voortdurend inno-verende coatingtechnieken;
- 3) de uitbouw van een productie-apparaat dat de mogelijkheid biedt om een aantal technieken te combineren om specifieke eigenschappen aan het textiel te geven.

### Van klassiek naar technisch textiel

De activiteiten van Vetex gaan terug tot 1895. Tot de jaren 1970 was Vetex een textielveredelingsbedrijf dat werkte in loonactiviteit. Op het hoogtepunt van de textielnijverheid in West-Vlaanderen werkten 450 mensen bij Vetex en groeide de omzet tot 1 miljard oude Belgische franken. Echter, ook Vetex ontsnapte niet aan de crisis in de sector.

In wezen blijft er nu maar een fractie over van het bedrijf. Een vroegere diversificatieactiviteit, namelijk het polyurethaancoaten van textiel, is uitgegroeid tot de kernactiviteit. In 1993 werden de textielveredelingsactiviteiten volledig stopgezet. Vetex nam de strategische beslissing om niet verder in de confectie te gaan, maar zich toe te spitsen op de chemische toepassingen in textiel. Drie jaar geleden kwam Patrick Rigole aan het hoofd van het bedrijf. Nu profileert Vetex zich als

'expert-coater'. Met 38 medewerkers en hetzelfde productieapparaat slaagde Vetex erin om de omzetcijfers in twee jaar tijd met ruim 50% te laten toenemen. De verwachte omzet voor 2003 is 7,4 miljoen euro. Onlangs haalde Vetex het ISO 9001 certificaat volgens de nieuwe 2000-norm.



foto's: Creatief nv



**Toepassingen van het technisch textiel dat Vetex produceert:**



- **Medische sector** (circa 30% van de omzet): matrassenbeschermers (gewone en complexere, zoals de babymatrassenbeschermers met een 3D breisel) en sterilisatiebestendige chirurgische kledij en afdekdoeken voor het operatiekwartier;



- **Kledijsector** (45%): vooral waterdichte tapes, hoogwaardige regenkledij en beschermende werkkledij, politie- en militaire kledij en een klein deeltje modestoffen;



- **Industrie** (15%): alles wat niet-kledij is, bijvoorbeeld de voedingsindustrie (Vetex heeft 50% van het Europees markt-aandeel in coatings voor bakkersspuitzakken), enz.;



- **Adhesieven** (10%), dit zijn zelfklevende of thermoklevende stoffen, zoals herstelleklevers voor een tentzeil, opstrijkbare etiketten, reflectieve tapes, e.a. Dit aandeel zal in de toekomst zeker aan belang winnen.

foto's: Creatief nv

**Wie zijn de klanten van Vetex?**

De markt is eigenlijk zeer moeilijk in kaart te brengen. De toepassingen - met daaraan verbonden het klantenbestand - situeren zich op vier domeinen (zie kaderstukje op volgende bladzijde a.u.b.). De meerderheid van onze klanten zijn confectionairs of de opdrachtgevers van die confectionairs. We zijn in staat om speciale, technisch moeilijke zaken in een kleine oplage te realiseren, waardoor we zelfs leveren aan gerenommeerde bedrijven uit de coatingsector. Tot onze grootste klanten behoren *Standard Textile Company* (medische sector, USA) dat voor Vetex de wereldwijde distributie doet van medisch trilaminaat en *Sympatex* (regenkledij, Duitsland) waar Vetex hoofdleverancier is voor *seam sealing tapes*. Zeker 90% van de omzet wordt gerealiseerd in het buitenland.

**In 2000 vond bij Vetex een generatiewissel plaats. Met Patrick Rigole als nieuwe zaakvoerder werd ook de structuur en de cultuur van het bedrijf gewijzigd. Wat is er precies veranderd?**

Net zoals vele typisch West-Vlaamse bedrijven had ook Vetex een echte productiecultuur: de kwaliteit was perfect, maar niemand wist het! De klanten stonden echter niet meer, zoals vroeger, in de rij om bediend te worden... Een eerste stap was een interne reorganisatie door het kader te verjongen, functies te gaan opdelen en een aantal bedrijfsprocessen te optimaliseren. Vandaag ligt de focus op het commerciële en marketing-gedeelte. De filosofie van Vetex is dat we onze basiscollectie - die weliswaar in 50% van de gevallen voldoet - niet opdringen, maar aanpassen aan de specifieke noden van de klant. Waar loonwerk in het verleden primordiaal was voor Vetex, realiseren we vandaag nog slechts 15% in

loonwerk; 85% komt van de eigen collecties en materialen die we verkopen. Toch ontkennen we het belang van loonwerk niet. Kleine series die begonnen met loonwerk zijn al dikwijls uitgemond in een volledig geïntegreerd Vetexproduct. Het aantrekkelijke is dat dergelijke kleine artikeltjes - die vaak exclusief voor de klant gemaakt worden - de *cost-to-exit* voor deze klant zeer hoog maken. De 20/80 regel gaat hier perfect op: 20% van de klanten zorgen voor 80% van de omzet. In de top-20 van de klanten is er nauwelijks verloop. Onlangs hebben we ook het commercieel team versterkt om de 80% andere klanten te bewerken.

**De reconversie naar technisch textiel is voor veel klassieke textielbedrijven een manier om de concurrentie met lageloonlanden te ontwijken. Was dit ook het geval voor Vetex?**

**“DE TEXTIELSECTOR ZAL NOG DOOR EEN TWEDE DIP MOETEN GAAN.”**

Wij zijn van mening dat dit geldt voor de modegebonden productie. De productie en confectie van mode en sportswear zijn al grotendeels uitbesteed naar het Verre Oosten.

Wij verwachten dat die trend nog een tijd zal aanhouden, meer zelfs, wij vrezen dat de textiel-sector nog door een tweede dip zal gaan. Alleen de beperkte series van hoogtechnologisch materiaal kunnen hier rendabel gehouden worden. De Europese markt is echter te klein voor alle spelers.

**Hoe zal Vetex haar deel van de markt kunnen garanderen?**

Zelfs in economische laagconjunctuur heeft Vetex toch een groei van circa 15%. Als we dat kunnen aanhouden - en het orderboekje zit goed vol - zijn we goed bezig.

We verwachten de kaap van 10 miljoen euro zeker in 2005 te bereiken. Op dit ogenblik draait het machinepark nog niet op volle capaciteit. Met het bestaande machinepark en vier extra medewerkers zou de omzet verdubbeld kunnen worden zonder kapitaalinvesteringen.

We blijven investeren in onderzoek om goedkoper performantere producten te maken door middel van innovatieve technologie die bijvoorbeeld vier passages kan reduceren tot één. Het resultaat zal een volledig nieuwe productlijn zijn. De flexibiliteit van een klein bedrijf als Vetex zal hierin een sterkte zijn tegenover de grote textielbedrijven die met enorme volumes moeten werken.

"WEST-VLAANDEREN HEEFT NOG TE VEEL EEN PRODUCTIEMENTALITEIT."

### Hoe belangrijk is innovatie in textiel?

Interne innovatie komt zeer moeizaam tot stand en dan nog meestal op vraag van een klant. Als producent hebben we echter in bepaalde sectoren tot vijf jaar productaan-sprakelijkheid; de enige verzekering hiertegen is het inbouwen van kwaliteit. Dit is wellicht het meest onderschatte risico in de sector. Niet veel KMO's hebben een fulltime technisch onderzoeker, Vetex wel. We werken momenteel een zevental projecten uit in samenwerking met Centexbel<sup>1</sup>. Het IWT<sup>2</sup> subsidieert onder meer onze ontwikkeling van reflecterende tapes.

In dit verband willen wij er op wijzen dat de overheid relatief veel innovatiesteun biedt, misschien te veel? Wij hebben vaak de indruk dat men technologische innovatie aan de klanten wil opdringen, wat in marketingdenken geen goede aanpak is. Zeker West-Vlaanderen heeft nog te veel een productiecultuur. Hoe kun je nu innovatie verkopen als je de markt niet in kaart gebracht hebt? Dat is de moeilijkheid voor kleine bedrijven vandaag: marketing is hen nog te vreemd. De balans is niet in evenwicht. Men zou evenveel in marketing moeten investeren als in technologische innovatie.

### In welke mate is technisch textiel nog textiel?

Goeie vraag! Vetex beschouwt zichzelf eerder als een chemisch- dan als een textielbedrijf. Uiteraard is er een verwevenheid met textiel in de klassieke zin van het woord: we werken op een basisdoek waarvan we de eigenschappen goed moeten kennen om er de chemie op toe te passen. Het basisdoek maken we echter niet zelf. Onze toegevoegde waarde - en onze toekomst - zit zuiver in de chemie, terwijl onze markt wel de textielmarkt blijft. Eigenlijk is er nu te veel weefcapaciteit in West-Vlaanderen; er is dan ook een afbouw bezig. De typische weverij komt onder druk te staan. Dit evolueert in een trend om weeftechnisch specifieke eigenschappen aan een doek te geven (bijvoorbeeld een bepaalde graad van waterdichtheid).



ONZE TOEGEVOEGDE  
WAARDE - EN ONZE  
TOEKOMST - ZIT ZUIVER  
IN DE CHEMIE,  
TERWIJL ONZE MARKT WEL DE  
TEXTIELMARKT BLIJFT.



© WES Onderzoek & Advies

■ Vetex heeft zich gespecialiseerd in verschillende coating-technieken en is daardoor eigenlijk meer verwant met de chemische sector dan met textiel.

Dit dwingt ons om ons nog meer te specialiseren en telkens de grenzen te verleggen.

### Bij Vetex vinden dus vooral chemische activiteiten plaats. Hoe milieuvriendelijk is Vetex?

Het is chemie, en dus al met al soms ongezond, want we werken met solventen. Onze machines zijn explosievrij en recentelijk investeerden we bijna één miljoen euro in een naverbrandingsinstallatie om de vrijgekomen dampen van de gebruikte solventen te verbranden. Begin 2004 zal deze installatie operationeel zijn en zullen we voldoen aan de milieuwetgeving. In het bedrijf zijn dan ook de nodige voorzieningen, zoals afzuiginstallaties en andere beschermmiddelen om op een veilige en al bij al gezonde manier te werken.

### Vetex heeft zeer gespecialiseerde mensen in dienst. Waar zijn ze nog te vinden?

Het faillissement van Sofina<sup>B</sup> in 2002 was voor Vetex eigenlijk een geluk bij een ongeluk: goede coaters zaten zonder werk en door het binnenhalen van de beste arbeiders en productieleiders kreeg Vetex extra slagkracht, zowel op productieniveau als in de verkoop. Er zijn namelijk zeer weinig coaters en interne opleiding is de enige manier om het niveau zo hoog te houden. Gelukkig hebben we een heel laag verloop.

### Als Vetex ooit verhuist zal u ongetwijfeld rekening moeten houden met het belang van de schaarse, gespecialiseerde medewerkers?

Er rijpen inderdaad plannen om te verhuizen. Het hoeft geen betoog dat Vetex met haar chemische activiteiten - hoewel niet zonevreemd - niet op haar plaats zit in dit gemengd woon-industriegebied. Voor de geplande omzetverdubbeling zullen we ook 's nachts moeten draaien en ook meer ruimte nodig hebben. Maar... de problematiek is u wellicht bekend?

#### EEN SCHRIJNEND TEKORT AAN BEDRIJVENTERREINEN

### Waar vindt men nog een geschikt bedrijventerrein?

We hebben reeds bij Leiedal geïnformeerd naar de beschikbaarheid van een bedrijventerrein van 20 à 25.000 m<sup>2</sup>. Binnen de ruime omgeving van Kortrijk was midden dit jaar welgeteld één geschikte locatie te vinden en dit in Moen. Qua timing, maar vooral qua ligging konden wij niet ingaan op deze mogelijkheid. We kunnen immers het risico niet lopen dat onze gespecialiseerde werknemers niet bereid zijn om mee te verhuizen. De meeste wonen nu heel dicht in de buurt. Vanuit Noord-Frankrijk en Wallonië krijgen we nochtans genoeg voordelige aanbiedingen. Het tekort aan bedrijventerreinen in de regio is schrijnend. Vetex staat nu - vrijblijvend - op de wachtlijst voor de uitbreiding van het bestaande industriepark in Gullegem in 2004.

### Vetex beschikt over een ISO 9001 certificaat. Hoe belangrijk is dit?

Klanten vragen er nooit naar. Ze vinden het gewoon evident dat we het certificaat hebben. Toch is het een absolute must om onze interne processen te beheersen. We hebben een ISO-manager aangetrokken die gedurende twee jaar halftijds aan de procedures en methodieken werkte. Nu we het certificaat gehaald hebben, zal hij ons nog acht maanden begeleiden bij de implementatie. Het certificaat op zich is eigenlijk niet genoeg; het komt er vooral op aan ons op alle niveaus het kwaliteitsdenken eigen te maken.

*(Sabine Simoens)*

- 1 Wetenschappelijk en technisch centrum voor de Belgische textiel-industrie
- 2 Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen
- 3 Sofinal was, samen met Vetex, een voorloper in de textielbranche op het gebied van coating en laminage. Verschil was dat Sofinal - als wever - zich beperkte tot geweven stoffen, terwijl Vetex alle mogelijke stoffen coat (non woven, breisels en geweven stoffen).

## Brusselle Enterprises nv

Westendelaan 1, 8620 Nieuwpoort

Tel. 058/23.25.13

Fax 058/23.05.76

Aanneming van draai-, frees-, slijp- en kotterwerk,  
zowel conventioneel als op CNC-machines  
Vol- en halfautomatisch lassen