

Nichebedrijf zet voet aan wal op Indische markt

Atcomex slaat zijn (vliegtuig)vleugels wijd uit



Jan Bart Van In

Vastblijven in een technologische niche, daarin excelleren en doorgroeien tot een internationale speler. Die strategie zet Atcomex uit Gullegem met succes door als producent van vliegtuigbetankers voor luchthavens waar ook ter wereld. In India start een strategisch productiepartnership.

Fabrikanten van tank- en bulkwagens zijn er meerdere in ons land en in Europa, maar een specialist die zich toelegt op speciale toepassingen voor brandstofbevoorrading van vliegtuigen, zo telt België er maar één. De ganse wereldmarkt omvat in deze niche slechts een vijftal grote spelers. Atcomex met thuisbasis in Gullegem en met een tweede productiefiliaal in het Oost-Vlaamse Hamme, opereert steeds meer op deze internationale markt.

Bedrijfsleider Fernand Hollevoet, een geboren Oostendenaar en voormalig

rijkswachter, verwierf het bedrijf (na een periode van felle crisis) in de lente van 2011 samen met enkele mede-investeerders. Zijn strategie luidt: *“Onze hoge loonlasten maken de productie in België moeilijk. Dus moet je specialistentmaatwerk maken waarvoor veel kennis en engineering nodig is en met een hogere kwaliteit dan in de lagelonenregio’s.”*

Deze focus werpt in 2012 zijn vruchten af. Terwijl onze economie in de ban is van de signalen van een nieuwe crisis, stevent Atcomex af op een topjaar. De

tewerkstelling steeg van 80 naar circa 100 medewerkers en in de loop van 2012 waren er nog 11 openstaande vacatures. De bedrijfsleiding is ambitieus en wil de omzet laten doorgroeien van 15 miljoen euro in 2011 naar 50 miljoen euro in 2018. **Marketingmanager Stijn Decock**: “In februari haalden we een contract binnen van twee miljoen euro voor de levering van 13 vliegtuigbetankers (hydrant dispensers) met als klant SLCA, de grootste verdeler van brandstoffen op de Spaanse luchthavens. In mei sloten we drie contracten af met een gezamenlijke waarde van meer dan vijf miljoen euro voor het leveren van in totaal zestien tankwagens aan internationale luchthavens in Angola, Frankrijk en Groot-Brittannië. We opereren met deze afdeling in een niche met een 250-tal klanten (petroleummaatschappij en onafhankelijke brandstoffenverdelers) wereldwijd. Onze internationale doorbraak compenseert ruim de verzwakking op onze thuismarkt. Onze divisie tank- en bulkwagens voor wegtransport van gevaarlijke stoffen mikt op de Belgische transportmarkt en die heeft momenteel af te rekenen met de economische onzekerheid.”

Wat zijn de generatoren van de groei? **Stijn Decock**: “Atcomex blijft vasthouden aan kwaliteit en laat zich niet verleiden tot een prijzenoorlog. De prijs speelt een rol tijdens de offertefase maar is zeker en vast niet het belangrijkste criterium. Ergonomie en veiligheid, gefundeerd op kwaliteitsvolle onderdelen, haalt de bovenhand in het lastenboek. We houden vast aan onze



eigen waarden en visie, zeker wanneer er een ongunstig economisch klimaat heerst. Bovendien blijven we Belgisch en opereren we hier met twee productie-eenheden. In Gullegem (65 mensen) gebeurt de productie van de mantel, alsook het overgrote deel van de productie van tank- en bulkwagens, drukcontainers, opleggers en aanhangers en diverse nicheproducten. De productieplant in Hamme (35 mensen) legt zich meer toe op vliegtuigbetankers, dispensers en hydrant en pitcleaners voor de luchthavens. We streven naar een maximale flexibiliteit tussen de beide ateliers. We investeren veel in interne opleiding van onze medewerkers.”

Duurzaamheid in de praktijk

Atcomex wordt gedreven door innovatie. Hoe vertaalt zich dat in de praktijk?

Stijn Decock: “Innovatie is verweven doorheen onze bedrijfsprocessen en cultuur. Innovatie is één van onze drie USP's: '100% productie in eigen beheer, innovatief tankconcept en modulaire opbouw'. Het innovatieve tankconcept

bevat een automatisch lasproces en de productie van eigen bodems. Dit zijn stromingsbrekers die ervoor zorgen dat de vloeistof geen tollende beweging maakt tijdens het transport. De opbouw van de dispenser verloopt modulair om de lange productietijden en de hoge kosten te reduceren. Dat levert bovendien een lager gewicht op en dus minder belasting van het materiaal, wat dan resulteert in minder onderhoudswerken. Dat verhoogt de levensduur van het voertuig gevoelig. Een praktisch voorbeeld: een dispenser kan tot 4.000 liter per minuut in een vliegtuig overbrengen. Recent ontwikkelden we een nieuw type dispenser met hoog efficiënte brandstoftransporttechnologie, die geschikt is voor het betanken van verschillende types vliegtuigen, inclusief de 'Airbus A380'.”

A passage to India...

Atcomex startte recent een productiepartnership in New Delhi met de Paruthi Group, een van de grootste metaalconstructeurs in India. Daarmee versterkt het bedrijf haar expertise in één van de snelst

groeïende economieën in de wereld.

Stijn Decock: “We doen daar aan toll manufacturing. Dat houdt in dat wij de grondstoffen en sommige onderdelen aanleveren en dat Paruthi deze verwerkt tot een eindproduct. De tanks die zij in India gaan fabriceren, worden aangedreven door onze knowhow. We bouwen er aan een eigen verkoopteam, maar ook aan een volwaardige afdeling design en engineering, die binnen het jaar moet groeien tot een tiental medewerkers.

De luchtvaart blijft sowieso een groeiemarkt. Niet in België of zelfs Europa, maar in Azië en het Midden-Oosten. We trekken naar India omdat de luchtvaart, met onder meer 127 luchthavens, in dat land zo belangrijk is. Bovendien bouwt India in de komende jaren twintig nieuwe luchthavens.” ■

► www.atcomex.be

► U kunt dit artikel lezen op tablet en downloaden via: www.westvlaanderenwerkt.be



foto: © Atcomex