

Enquête onthult investeringskoorts in de sector

# Agromachinebouwers gaan voor expansie en uitbreiding

Celine Simoen - communicatiemedewerker Agreon en Inagro vzw

Jan Bart Van In - hoofdredacteur

De West-Vlaamse producenten van machines en uitrusting voor de land- en tuinbouwsector gaan voor een significante verhoging van het exportaandeel (nu gemiddeld al 60 %) binnen hun afzetmarkt. Ze zetten ook zwaar in op nieuwe investeringen in R&D, uitbreiding van productieoppervlakte, extra kantoorcapaciteit, logistieke faciliteiten en extra medewerkers. Drie bedrijven plannen uitdrukkelijk de opening van een nieuwe (buitenlandse?) vestiging. Dat blijkt uit een enquête bij de 16 grootste spelers in deze energieke sector.

Agreon organiseerde, op vraag van West-Vlaanderen Werkt, in het najaar van 2016 een **enquête** onder de 16 grootste West-Vlaamse producenten van machines en mechatronische uitrusting voor de land- en tuinbouwsector. Agreon is het kenniscentrum voor en netwerk van de West-Vlaamse kmo's die innovatieve producten ontwikkelen voor toepassing in de agrarische sector. Agreon opereert onder de vleugels van **Inagro vzw** in Beitem (Roeselare).

De bevraging richtte zich tot de agrotech-bedrijven die effectief produceren in West-Vlaanderen, minstens 3 boekjaren actief zijn en een tewerkstelling genereren van minstens 10 medewerkers in voltijdse equivalenten in loondienst. De namen van deze bedrijven vind je bij de sector-analyse, bovenaan tabel 1 op pagina 10. Finaal werkten **negen** van de 16 beoogde ondernemingen mee aan de enquête (dat is iets meer dan de helft), zij het dat niet iedere respondent, elke vraag ook effectief beantwoordde. In dit artikel overlopen we de meest relevante en/of markante bevindingen.

Gemiddeld realiseren de bevroegde West-Vlaamse agromechanica-bedrijven 91 % van hun omzet specifiek binnen de land- en tuinbouwsector (inclusief veeteelt). **Steenon nv** uit Vichte, producent van grondbewerkingsmachines, wijkt hiervan het meest af. Deze onderneming genereert 40 % van haar inkomsten uit

sectoren als groenonderhoud, wegenbouw en zelfs de textielsector.

De negen respondenten hebben samen 12 merken in hun portefeuille en hun jaarlijkse productiecapaciteit gaat van 50 à 100 stuks bij de kleinste spelers tot 4.000 machines bij de absolute nummer 1, en dat is uiteraard **CNHI Belgium** uit Zedelgem.

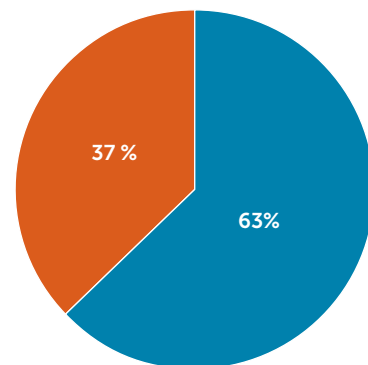
## Wat we zelf doen...

Een interessant issue is de vraag in welke mate deze kwieke West-Vlaamse machinebouwers de onderdelen voor hun eindproduct in eigen beheer fabriceren of hiervoor beroep doen op derden (toeleveranciers).

**Grafiek 1** toont de uitkomst van dit item. Daaruit blijkt dat de eindproducenten gemiddeld **63 %** van de componenten van hun West-Vlaamse landbouwmachines zelf vervaardigen, terwijl ruim **37 %** afkomstig is van toeleveringsbedrijven. Naast hun directe tewerkstelling (circa 3.000 medewerkers) genereren de West-Vlaamse agromachinefabrikanten dus nog eens minstens (naar raming) 1.000 arbeidsplaatsen bij een brede waaier aan industriële partners in binnen- en buitenland.

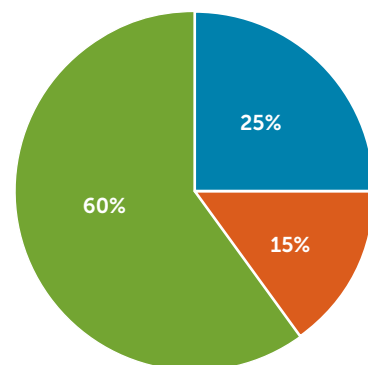
**Grafiek 2** gaat dieper in op de factor 'toelevering' en illustreert de geografische locatie van die 'onderaannemers'. We vroegen aan de ondernemingen wat de

Grafiek 1 - Zelf produceren of door derden?



■ Eigen productie  
■ Buiten West-Vlaanderen maar in België

Grafiek 2 - Waar zitten de toeleveranciers?



■ Buitenlandse bedrijven  
■ Belgische bedrijven, gelegen buiten West-Vlaanderen  
■ West-Vlaamse bedrijven



© Nick Vanderheyden

'nationaliteit' is van hun 5 grootste toeleveringspartners. Het antwoord leert ons dat deze partnerbedrijven overwegend opereren vanuit het buitenland (voor **60 %**), maar toch ook voor een kwart vanuit West-Vlaanderen. Het grote buitenlandse aandeel van deze belangrijke schakel in de economische keten van de sector, is deels te verklaren door het feit dat de fabrikanten van **motoren** voor de sector van de landbouwmachines quasi allemaal buitenlandse bedrijven zijn.

### Innovatie troef, maar vooral intra muros

Alle bevroegde bedrijven beklemtonen dat zij actief zijn rond **product-ontwikkeling en -vernieuwing**. Ze pompen daarin jaarlijks gemiddeld 30 tot 50 % van hun totale investeringsbudget. Opmerkelijk: Alle ondernemingen doen dat in hoofdzaak met een team van eigen medewerkers. Twee actoren doen additioneel (maar wel regelmatig) beroep op externe partners en slechts twee

bedrijven zoeken en/of vinden hierbij een bondgenoot in onze hogescholen of universiteiten. Deze sector heeft dus zeker nog een weg te gaan op het vlak van open innovatie.

Vier van de negen bevroegde maakbedrijven deden in de voorbije 5 jaar een beroep op ondersteuning en subsidies van het Vlaams Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT). Uiteraard haalt

wereldspeler CNHI hier de hoogste score met 4 IWT-projecten. De kmo-portefeuille van de Vlaamse regering kon 6 bedrijven bekoren.

Een andere investeringsfactor die hoog op de lijst staat is de implementatie van (nieuwe) software en andere ICT-instrumenten.

Slechts twee bedrijven verklaren dat zij in de periode 2014-2016 niet hebben geïnvesteerd in het verhogen van de **duurzaamheid** binnen het bedrijf. De zeven andere agromechanicatiespecialisten deden inspanningen voor een betere recyclage, besparingen op hun energieverbruik en de introductie van groene energie. In beperkte mate werd er ook geïnvesteerd in duurzaam transport.

### Uitbreidingskoorts

We polsten de ijverige West-Vlaamse producenten van landbouwmachines ook naar wat zij qua **nieuwe investeringen** in petto hebben voor de periode 2017-2018. Daaruit komt naar voor dat deze actoren zich schrap zetten voor een nieuwe, kapitaalsintensieve fase van investeringen, met onder meer uitbreiding van de productieruimte, de kantoorcapaciteit en de logistieke oppervlakte (zie grafiek 3).

Vier bedrijven hebben concrete plannen voor de fysieke uitbreiding van hun huidige bedrijfsgebouwen in West-Vlaanderen. Dat zijn **Dezeure, Beyne, Verhoest** en **Dewulf nv**. Deze laatste plant wellicht de grootste investering: hun compleet nieuwe logistieke centrum in Rumbeke vergt een inspanning van 9 miljoen euro (zie ook pagina 21).

Heel opmerkelijk is ook dat 3 bedrijven mikken op de opening van een **nieuwe, bijkomende vestiging** in binnen- of buitenland. Het ziet er dus naar uit dat heel wat expansieambities, in de crisisperiode 2009-2015 in de kast opgeborgen, nu in hoog tempo terug naar boven komen.

### Tanden zetten in export

De vraag naar de afzetmarkten van de West-Vlaamse landbouwmachineproducenten levert een mooi plaatje op dat we afbeelden in **grafiek 4**.

Slechts 13 % van de geproduceerde uitrusting blijft in de kustprovincie en nog eens 27 % is bestemd voor ons land. Ruim **60 %** van deze 'technologie made in West-Flanders' vindt zijn weg buiten onze landsgrenzen, 55 % daarvan naar landen binnen de EU (waaronder voornamelijk het Verenigd Koninkrijk) en 5 % naar meer afgelegen regio's.

**Frankrijk** is voor de meeste spelers het grootste exportland, gevolgd door Nederland en Duitsland. Vier van de negen respondenten verklaren dat het aandeel van de export in hun omzetcijfer de jongste 5 jaar significant gestegen is, voor drie andere actoren was er een status quo en slechts één onderneming komt tot de vaststelling dat haar exportpercentage (tijdelijk) daalde.

### Toekomstplannen en hinderpalen

Bij de negen betrokken bedrijven staan samen momenteel een 30-tal vacatures open en in de hele sector gaat het zelfs over een 80-tal nieuwe jobs. Zes van de negen bevroegde ondernemingen zijn familiebedrijven en het gros ervan is er van overtuigd dat een opvolging binnen de familie het meest waarschijnlijke toekomstscenario is.

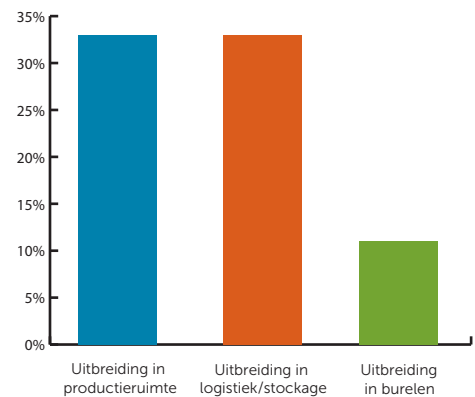
De (overwegend) fraaie perspectieven voor de komende jaren worden in de visie van deze tenoren bezwaard door drie grote hindernissen: het vinden van geschikte medewerkers (speelt voor 55 % van de bedrijven), de conjunctuur van de landbouwsector (77 %) en het verkrijgen van de nodige vergunningen voor een gewenste expansie of uitbreiding (nog eens 55 %).

Bijdragen tot een grotere bekendheid en uitstraling van deze dynamische maakbedrijven is één van de objectieven van deze enquête (en van dit

themanummer). Wellicht kan ze twee van de vernoemde groeiobstakels ook helpen inperken of mee in goede banen leiden.

*Nog meer bevindingen over de bevraging van de West-Vlaamse agromechanicasector lees je in de tabletversie van West-Vlaanderen Werkt.*

Grafiek 3 - Welk type uitbreiding?



Grafiek 4 - Afzetmarkten agromachinebouwers

