

WAAK vzw is niet bang voor nieuw decreet sociale economie

"Alleen cowboys kunnen de markt verstoren"

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Als maatwerkbedrijf je klanten een grotere toegevoegde waarde bezorgen dan concurrenten uit de reguliere economie? Ook voor de vzw WAAK in Kuurne geen evidente uitdaging. Maar het lukt wonderwel. Het grootste West-Vlaamse maatwerkbedrijf bedient ook vooraanstaande klanten uit het buitenland en heeft geen plannen om zelf nog aan schaalvergroting te doen. "Maar ik verwacht wel een consolidatie van de markt", getuigt algemeen directeur **Tim Vannieuwenhuysse**.

WAAK vzw is niet alleen het grootste maatwerkbedrijf in onze provincie, maar naar eigen zeggen ook het enige West-Vlaamse maatwerkbedrijf dat aan **export** doet. Dit via klanten in onder meer **Nederland, Frankrijk en Duitsland**. Met een grote klant als de Duitse fabrikant van verwarmingsketels **Vaillant**, werkt de onderneming intens samen.

CEO Tim Vannieuwenhuysse: "Zeker voor een technisch product als kabelbomen is het essentieel dat je letterlijk de taal van de klant spreekt. In dit kader is het een groot voordeel dat onze verkopers en technische mensen ook Frans en Duits spreken. Dat maakt het mogelijk om aan co-engineering te doen. Voor een concurrent uit pakweg China zou dat veel moeilijker zijn. Onze afdeling 'elektrische bedrading' werkt al meer dan dertig jaar met een internationale focus. De actieradius van onze andere afdelingen is heel wat beperkter, om logistieke redenen."

Het maatwerkbedrijf steunt op vijf pijlers, een goede mix van conjunctuurgevoelige activiteiten (bijvoorbeeld: metaal) en seizoensafhankelijke (bijvoorbeeld: groendienst) en permanente activiteiten (elektrische bedrading, conditionering en logistiek).

Tim Vannieuwenhuysse: "Met dit voor ons harmonieuze aanbod streven we duurzame tewerkstelling na. In principe

moet een doelgroepmedewerker tot zijn pensioen bij ons aan de slag kunnen." Uniek is de samenwerking die WAAK met **Novy** heeft: dit bedrijf is klant bij alle afdelingen van WAAK. "Op die manier dragen wij toch een belangrijk steentje bij tot de verankering van Novy in Kuurne. Voor hen hebben we een uniek profiel, omdat we zowel hun **dampkappen** helpen maken als de bekabeling voor die producten. We staan er ook in voor het groenonderhoud, verzorgen hun mailings et cetera. Het illustreert onze intentie om nauw met onze klanten samen te werken."

Eigen producten

WAAK zet ook in op productie in eigen beheer. Vroeger waren dat onder meer **wafelijzers en fluitketels**, maar vandaag beperkt de eigen fabricage zich tot stelen voor **schoonmaakuitrusting** (zowel in aluminium, kunststof als glasvezel) en ophangsystemen voor die stelen. "De kunst bestaat er niet in zelf iets te maken, je moet het ook verkocht krijgen. De kans dat je de kip met de gouden eieren nog vindt, is relatief klein: zo goed als alles is al eens uitgevonden. Bovendien mag je met je productie ook niet de concurrent van je eigen klant zijn. Daarom verkopen we onze producten alleen aan de groothandels. Dat betekent: weinig, maar wel grote klanten. We promoten onze eigen producten via de website, via televerkoop, maar ook op beurzen."

Dichter bij de klanten via enclaves

De snelst groeiende afdelingen bij WAAK zijn 'Green & Clean' en 'inhouse', een meer trendy woord voor de **enclavewerking**.

Vannieuwenhuysse: "Tien jaar geleden bestonden die pijlers niet, nu tellen ze elk zowat 200 doelgroepmedewerkers. Zeker de inhousewerking is voor mij de gedroomde vorm van sociaal verantwoorde economie: de valide medewerkers van onze klant zien dat ook mensen met een beperking vaardigheden hebben en tegelijk ook dat hun werkgever zijn maatschappelijke rol opneemt. Het is ook een uitstekende manier om mensen met een beperking in de reguliere economie te integreren én het is werk dat voor ons als organisatie risico's noch kosten impliceert. Belangrijk is wel om samen met de klant de rol van de begeleider goed in te vullen, zodat het werk ook voor die persoon aantrekkelijk blijft én hij of zij een meerwaarde kan bieden. Dat kan bijvoorbeeld door onze doelgroepmedewerker de kwaliteitscontrole te laten uitvoeren, of doordat hij/zij het eerste of moeilijkste karwei in een 'bandsysteem' op zich neemt. De meeste van onze enclaves tellen 5 tot 8 mensen, zodat we hen per auto of minibusje tot bij de klant kunnen brengen."

Maatwerkdelingen als bedreiging?

Vanaf 2019 kunnen 'reguliere' ondernemingen of zelfstandigen zelf met een **maatwerkdeling** beginnen of individuele doelgroepmedewerkers aanwerven, mits de verplichte begeleiding.

Tim Vannieuwenhuysse verwacht evenwel niet dat veel bedrijven op die trein zullen springen. "Als ondernemingen dat zouden willen doen vanuit oprechte bedoelingen, kunnen we dat eigenlijk alleen maar toejuichen. Alleen heb je toch een bepaalde schaalgrootte nodig om dit te kunnen organiseren, zeker omdat het ook heel wat **begeleiding** van die doelgroepmedewerkers vergt. Eigenlijk zie ik alleen bedrijven als Colruyt, dat nu al met diverse maatwerkbedrijven samenwerkt, in staat om zo iets te realiseren.

Mijn enige vrees is dat deze maatregel sommige '**cowboys**' zou kunnen aanspreken: mensen die alleen oog hebben voor het 'rugzakje' (de individuele subsidie, red.) van een doelgroepmedewerker, maar niet voor de doelgroepmedewerker zelf. Als dat zou gebeuren, werkt dit niet alleen marktversturend, maar is de kans groot dat de persoon met een beperking niet goed begeleid wordt en gekwetst achterblijft. Een **bevraging** bij onze belangrijkste enclaveklanten leerde ons dat die bedrijven niet voor deze aanpak staan te springen: ze willen kunnen focussen op hun corebusiness en hun maatschappelijke rol vertolken door met maatwerkbedrijven te blijven samenwerken."

Overnames op til?

De CEO van WAAK verwacht wel dat er een consolidatie optreedt in de markt van maatwerkbedrijven. "Zo'n beweging zie ik niet meteen gebeuren in West-Vlaanderen, dat maar acht maatwerkbedrijven telt. In **Oost-Vlaanderen** - qua oppervlakte vergelijkbaar met West-Vlaanderen - acht ik die kans groter, omdat je daar **16 voormalige beschutte werkplaatsen** hebt. Met onze 1.400



Algemeen directeur Tim Vannieuwenhuysse van WAAK. Foto HOL

doelgroepmedewerkers zijn we zelf geen vragende partij voor een fusie, tenzij een fusie voor beide vzw's een toegevoegde waarde zou bieden. Wel zullen we begin 2019 instaan voor de integratie van ons **zusterbedrijf WAAK Sociale Werkplaats vzw**. Fusies zie ik vooral ontstaan tussen

maatwerkbedrijven die nu nog niet aan het minimumaantal van 100 VTE's komen."

WAAK vzw in cijfers

- Oprichting: 1965
- Aantal medewerkers: 1.800, waarvan 1.400 doelgroepmedewerkers
- Activiteiten:
 - Metaal en Assemblage:
 - Green & Clean: groenaanleg en -onderhoud
 - Elektrische bedrading: toepassingen, technologie, (kabel)assemblage, borden- en kastenbouw
 - Enclavewerking bij 35 bedrijven. De grootste groepen zijn actief bij TVH (circa 50 mensen) en Novy (25 mensen).
 - Conditionering en logistiek: co-packing, kunststofverwerking, schoonmaak-artikelen