

Wereldwijd doorstoten

Voedselveiligheid zit soms in een klein hoekje. Letterlijk zelfs. In (productie) omgevingen waar hygiëne cruciaal is, tref je in liefst 85 landen vaak de hygiënische wandbescherming van PolySto aan. De stootranden scoren internationaal dermate sterk dat de onderneming in 2019 genomineerd werd voor de Leeuw van de Export. “Nadat we recent grote projecten in Zuid-Korea en de Filipijnen binnenhaalden, prijkt nu ook Japan op onze ‘bucket list,’” zegt commercieel directeur Nick Van den Bosschelle.

De eerste pennentrekken van het PolySto-verhaal dateren uit 1996. Alex en Yvan Moreels, twee broers, hadden op dat moment met Isokonstruct al een installatiebedrijf dat zich specialiseerde in de plaatsing van sandwichpanelen voor de voedingsindustrie. De in Temse gevestigde onderneming merkte bij haast elk uitgevoerd project hoe klanten worstelden met de keuze van de juiste stootranden.

“In de meeste gevallen bestond de oplossing uit met een epoxycoating behandeld beton,” zegt Nick Van den

Bosschelle. “Dat systeem vereiste niet alleen veel constructietijd, het was ook niet echt hygiënisch: van zodra er iets tegen botste, was de epoxycoating beschadigd en voldeed het niet langer aan de vereisten van de voedselveiligheid. Alex en Yvan zochten en vonden een oplossing: gladde stootranden met een polyester-kwarts-massa die prefab konden worden geproduceerd en die glad, chemisch- en waterbestendig bleken. De CleanRock-oplossing van PolySto was geboren. Het duurde niet lang voor ze bij voedsel-fabrikant La Lorraine, dat toen nog een relatief klein bedrijf

was, een eerste project mochten realiseren. Kort daarna al begonnen ze voorzichtig richting buitenland te kijken.”

Erasmus

STERCK. Hoe ben jij bij de onderneming terecht gekomen?

Van den Bosschelle: “Ik kwam eigenlijk pas van de schoolbanken, was net terug van een Erasmus-uitwisselingsprogramma in Spanje en wou graag aan de slag. Mijn vader, die bij

Spiromatic werkte, kende PolySto en vond het een interessant bedrijf, dat tot 2003 evenwel nog niet echt werk had gemaakt van de uitbouw van een commerciële structuur. Ik ontwikkelde een visie voor de verkoopstrategie van het bedrijf en kon daarmee CEO Alex Moreels overtuigen. Zo is de bal aan het rollen gegaan.”





Nick Van den Bosschelle & Marc Noël

STERCK. Waar is de internationale expansie van PolySto gestart?

Van den Bosschelle: "Ik heb altijd een boontje gehad voor de Nederlandse manier van zakendoen. Bovendien hebben onze noorderburen een erg sterke reputatie als toeleveranciers voor de voedingsindustrie, onder meer in de slacht-huizensector. Daarom hebben we in eerste instantie werk gemaakt van het opbouwen van een netwerk daar: door die mensen te leren kennen, hoorden we snel waar er zich mooie projecten wereldwijd aandienen. Daarnaast onderhouden we al lang goede banden met de mensen van Isocab (het huidige Isomasters, red.).

Toen we via dat West-Vlaams bedrijf betrokken werden bij een project in Roemenië, kwamen we daar op de werf regelmatig dezelfde mensen tegen als in Nederland en kwamen we in contact met iemand die de Roemeense markt uitstekend kende. Dat land was toen volop aan het investeren om te worden toegelaten tot de Europese Unie. Dat behelsde het aanpakken van de corruptie, maar vooral forse investeringen in voedselveiligheid. Binnen een korte tijd zijn daar verschillende 'greenfield' voedselverwerkende bedrijven gebouwd, waar wij nauw bij betrokken werden. Dat leverde heel wat nuttige ervaringen en contacten op."

STERCK. In 2007 hebben jullie de poort naar Ierland open gebeukt. Hoe is dat in zijn werk gegaan?

Van den Bosschelle: "Ierland was in die periode zo'n beetje de tijger van de Europese economie en er werd daar geïnvesteerd in de bouw van de grootste bakkerij van Europa (Cuisine de France - Aryzta groep). Op een dag slaagde ik erin om voor PolySto het complete aanrijbeveiligingsconcept te verkopen in het project. Op een terugvlucht uit Ierland zat ik toevallig vlakbij iemand uit de koninklijke hofhuishouding van ons land. Ik stelde me aan die persoon voor, legde uit wat ik deed en dacht dat de kous daarmee af was. Tot die man me in de bagageclaimzone kwam opzoeken en vertelde dat Koning Albert er voor zijn

volgende koninklijke zakenmissie naar Ierland, naast een rist multinationals, per se een Vlaamse kmo bij wilde hebben. PolySto heeft als enige Vlaamse kmo deelgenomen aan deze zakenmissie. De verkoop in Roemenië was de aanzet tot de verdere expansie in de andere Europese landen."

Partnership

STERCK. Hoe belangrijk is de oprichting van TFT geweest voor jullie expansie?

Van den Bosschelle: "We stonden zelf, samen met de firma Cretel, in 2004 aan de wieg van dit cluster van bedrijven. Turnkey Food Technologies verenigt maximum tien Vlaamse ondernemingen die machines en uitrustingsgoederen produceren en daardoor essentiële partners zijn voor de voedingsnijverheid. Ze maken complementaire technologieën die elkaar versterken, waardoor we onderling ook projecten kunnen uitwisselen. We nemen samen deel aan belangrijke buitenlandse voedingstechnologiebeurzen, waardoor we kunnen investeren in een mooie groepsstand. Geïnteresseerden die onze stand bezoeken, vinden daardoor vaak op enkele vierkante meters eigenlijk een totaaloplossing voor hun uitdaging."

POLYSTO IN CIJFERS

4
bedrijven onder hetzelfde dak

5,5
miljoen euro omzet

30
medewerkers

85
landen

STERCK. In hoeverre maken jullie daarbij gebruik van de steun van Flanders Investment & Trade (FIT)?

Van den Bosschelle: "Als we ergens een nieuwe markt willen penetreren, betekent de raad van de lokale FIT-adviseur een enorme hulp. Zo zijn we samen met hen nu bijvoorbeeld aan het aftasten welke projecten er zoal op til staan in Japan, een land waar we erg graag voet aan de grond willen krijgen. De steun van het FIT is verder niet alleen welkom om de dure reiskosten te helpen dragen, bovendien kunnen we hun plaatselijke kantoor ook gebruiken om meetings met mogelijke partners te organiseren."

STERCK. Zeker in de voedingsindustrie moet je als toeleverancier een toonbeeld van geloofwaardigheid en engagement zijn. Kadert jullie participatie binnen EHEDG in dat verhaal?

Van den Bosschelle: "Zeker. EHEDG (European Hygienic Engineering and Design Group) is een niet-gouvernementele organisatie die zich inzet voor de bevordering van hygiënische ontwerpen binnen de levensmiddelen-technologie. Het consortium van volksgezondheidsinstanties, onderzoeksinstituten, de voedingsindustrie en toeleveranciers van die sector houdt zich vooral bezig met de naleving van de erg strenge normen in de realiteit, in de vorm van praktische richtlijnen op het gebied van

hygiëne en engineering, zodat voedingsbedrijven aan die strikte eisen kunnen voldoen. Toen we door hen gevraagd werden om onze diepgaande kennis over stootranden mee te integreren in het bekende DOC 44, zijn we daar graag op ingegaan. Het versterkt onze geloofwaardigheid. Bovendien baseren ook tal van niet-Europese landen hun normen voor voedselveiligheid graag op de Europese en Britse normen."

STERCK. Wat betekent dat voor jullie marktpositie buiten Europa?

Van den Bosschelle: "We hebben recent twee grootschalige projecten in Afrika binnen gehaald. Zo zijn we betrokken bij de bouw van het grootste slachthuis voor kippen in Algerije en het grootste runderslachthuis in Soedan. Beide contacten hebben we gelegd

“ Samen met de Universiteit Antwerpen willen we bewijzen dat onze oplossingen bacteriewerend, zelfreinigend én luchtzuiverend zijn. ”



Nick Van den Bosschelle

ACLAGRO
www.aclagro.be
MEMBER OF SQUARE GROUP

- afbraak
- (bodem)sanering
- asbestverwijdering
- infrastructuur
- grondwerk

VICE VERDA

DAK

GEVEL

TUIN

Hageland 2, 9880 Aalter
M. 0468 21 60 85
www.viceverda.be
info@viceverda.be

referentie Les Tréfiles, Anderlecht

TURNKEY FOOD TECHNOLOGIES

TFT is een cluster opgericht door Vlaamse exporterende toeleveranciers voor de voedingsindustrie. Naast stichtend lid PolySto maken ook B-Hygienic (hygiënische wanden en plafonds), Cretel (onthuidmachines voor vis, vlees en gevogelte), Entrematic (snellooppoorten), Flaminex (industriële voedingstechnologie), Isomasters (geïsoleerde wand- en plafondsysteem en deuren), Marelec (portioneer-, controle- en weegsystemen), Pattyn (verpakkingslijnen), Pintro (machines) en Spiromatic (geautomatiseerde opslag, dosering en transport) deel uit van TFT. "We werken allemaal op autonome basis, maar doordat we als groep samenwerken zijn we complementair voor klanten in de voedingsindustrie", aldus Nick Van den Bosschelle.

op de internationale beurs van Atlanta. Deelname aan internationale evenementen voor de voedingsindustrie is dus echt wel cruciaal. Zo zijn we trouwens ook gevraagd om stootranden te leveren voor het grootste slachthuis voor kippen in Jamaica. Die bouwheer doet trouwens ook beroep op de oplossingen van ons zusterbedrijf B-Hygienic."

STERCK. Wat maakt het project in Soedan zo uniek?

Van den Bosschelle: "Het is een mooi voorbeeld van een samenwerking tussen Vlaamse bedrijven. Isomasters en

PolySto hebben door nauw samen te werken dit project gezamenlijk binnengehaald. In Soedan worden er hoogwaardige biologische runderen gekweekt waarvan het vlees in het Midden-Oosten heel gegeerd is. Door een embargo konden in Soedan tot voor kort geen dieren worden geslacht in professionele hygiënische slachtinstallaties. Daardoor werden de dieren voor een prikje verkocht en verscheept naar Saudi-Arabië en Egypte, met veel dierenleed en kwaliteitsverlies van het vlees als gevolg. Sinds kort is het embargo opgeheven en kan er opnieuw geïnvesteerd worden in professionele slachthuizen en vleesverwerkingsfabrieken die voldoen aan alle hygiënische eisen. Dit opent mogelijkheden voor het creëren van lokale werkgelegenheid, het verbeteren van het dierenwelzijn en de vleeskwaliteit. Zo blijft ook de extra toegevoegde waarde in het land. De nieuwe installaties zullen gebouwd en gecertificeerd worden volgens de strengste Europese normen en zullen het Soedanees bedrijf toelaten vlees rechtstreeks naar Europa te exporteren."

Synergie

STERCK. PolySto is door de jaren heen tot een echte groep geëvolueerd. Welke andere activiteiten vallen daaronder?

Van den Bosschelle: "Het verhaal is destijds begonnen bij Isokonstrukt, dat zich nog

altijd toelegt op montage en serviceactiviteiten in de Benelux, voor zowel PolySto als B-Hygienic. B-Hygienic is gespecialiseerd in hygiënische polyesterplaten en -panelen voor de bescherming van wanden en plafonds. De vierde pijler is Puraco, dat zich richt op duurzame en naadloze polyesterwanden en -plafonds, maar dan voor de sector van de gezondheidszorg en cleanrooms. Door omstandigheden hebben de commerciële activiteiten rond Puraco even 'on hold' gestaan, maar de aanwerving van een specialist biedt kansen om ons nadrukkelijker te profileren, ook in de farmaceutische en de cosmetische wereld. Alle ondernemingen zijn gehuisvest op hetzelfde adres in Lokeren."

“ De verkoop in Roemenië was de aanzet tot de verdere expansie in de andere Europese landen. ”

“ Vorig jaar hebben we onze site in Lokeren in omvang bijna verdubbeld. ”

STERCK. Hoe zijn jullie destijds in Lokeren beland?

Van den Bosschelle: "In 2010 stonden we voor een belangrijke beslissing: blijven produceren in België of naar het buitenland verhuizen. Uiteindelijk hebben de pro-argumenten het gewonnen van de contra's, hoewel die helaas ook talrijk zijn. Denk maar aan de torenhoge kost voor industriegronden en de weinige stimuli die de overheid biedt om ondernemingen hier te houden. Gelukkig zijn er ook veel voordelen. Zo bevindt Lokeren zich vlakbij het kruispunt van de E40 en de E17, wat cruciaal is voor de mobiliteit. Ook de nabijheid van de havens van Antwerpen en Rotterdam, die belangrijk zijn als vertrekpunt om containers vlot naar hun bestemming te krijgen, is essentieel. Last but not least is er ook het menselijk kapitaal: we konden het ons echt niet permitteren om de expertise van ons team zomaar te

laten vallen. Hun knowhow is cruciaal voor de ontwikkeling van producten én de juiste toepassingsmethode."

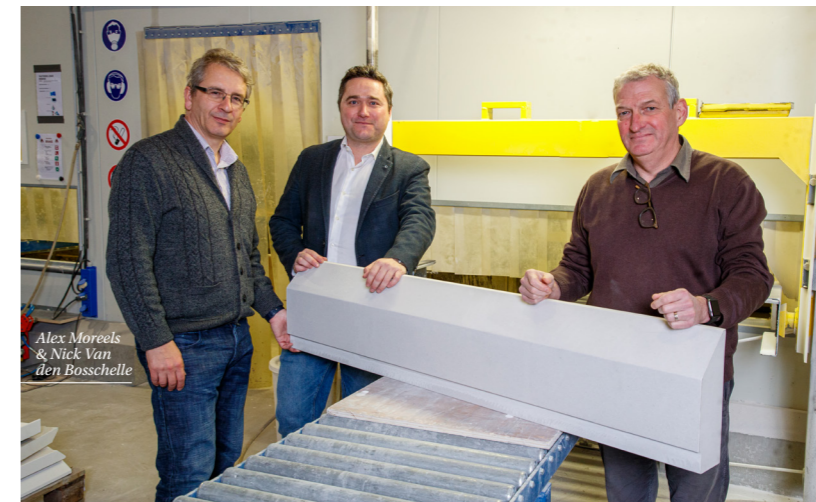
STERCK. Bevindt de productie zich integraal hier?

Van den Bosschelle: "Klopt, al beschikken we wel over kantoren met een commerciële vertegenwoordiger in Spanje, Italië (D A CH), Frankrijk (Bretagne), Polen, Chili, Tsjechië, Nederland en New York. De overige buitenlandse markten benaderen we vanuit Oost-Vlaanderen. In 2018 hebben we onze mogelijkheden hier zelfs quasi verdubbeld (van 2800 naar 5000 m²). Tegelijk hebben we geïnvesteerd in zonnepanelen, waardoor we volledig zelf onze energiebehoefte invullen. Onze duurzaamheidsfocus weerspiegelt zich ook op andere vlakken: zo recupereren we 95 procent van ons water voor hergebruik en kunnen onze

medewerkers hier de batterij van hun elektrische fiets en/of auto opladen. Door de aard van onze activiteiten zetten we sowieso al in op voedselveiligheid. Combineer dat met onze omzetsijting (5,5 miljoen euro) en ons engagement voor partnerships, en je begrijpt waarom we in 2019 genomineerd waren voor de Leeuw van de Export."

STERCK. Wat heeft die nominatie voor de Leeuw van de Export jullie betekend?

Van den Bosschelle: "Vorig jaar haalden we enkele heel belangrijke strategische mijlpalen in de groei van ons bedrijf. Dankzij de erkenning van de nominatie van de Leeuw van de Export zijn onze medewerkers extra gemotiveerd om ons nieuw ambitieus groeiplan naar de toekomst te realiseren. Zo willen we, via een studie in samenwerking met de Universiteit Antwerpen, bewijzen dat onze oplossingen bacteriewerend, zelfreinigend én luchtzuiverend zijn. Als we die certificaten daadwerkelijk binnenhalen, zal dat ons spectrum nog verbreden. We zijn dan ook volop bezig om onze eigen organisatie uit te breiden, in 2019 hebben we het team met een zestal mensen versterkt. We hopen heel snel een productmanager te kunnen aanwerven, zodat we onze oplossingen verder kunnen optimaliseren."



AFIX
www.afixgroup.com
STEIGERS - ECHAFAUDAGES
☎: +32(0)9.381.61.01 ✉: info@afixgroup.com