

Buizenproducent

Fomeco heeft

sterke groeiambities

**“BUIZEN ZIJN
HOOGTECHNOLOGISCHE
PRODUCTEN”**

Buizenspecialist Fomeco, een telg van de familiale groep BASCO, is een kmo die wat onder de radar opereert, maar jaar na jaar mooie resultaten laat optekenen. Onlangs werd het Nederlandse bedrijf KISS Engineering overgenomen. En na de succesvolle opstart van een fabriek in Brazilië houdt het bedrijf ook India in de gaten. Intussen wordt alles in gereedheid gebracht voor de opvolging in de familiale groep.



Fomeco behoort tot de groep BASCO van de familie Bayart, waar metaalbewerking de rode draad vormt. Bayart is specialist in algemene metaalconstructie en mechanisch onderhoud, terwijl Kormetal actief is in de metaalconstructie voor gebouwen, trappen, leuning, enzovoort ... Fomeco is de buizenspecialist en levert aan machinebouwers, de vrachtwagen-, bus- en offroadsector.

“Wij leveren uitlaat- en koelbuizen, constructie- en hydraulische buizen, kortom: alles wat rond of vierkant is”, glimlacht Vincent Bayart. “Elke dochter heeft dus zijn eigen activiteit, en ook zijn eigen afzetmarkt. Bayart-Kormetal is vooral lokaal actief, terwijl wij met Fomeco in heel Europa en zelfs daarbuiten leveren.”

EEN GRONDIGE TRANSFORMATIE

De historie van Fomeco gaat terug tot de jaren 1970, toen het nog Foulon Metaal Constructie heette. In 1989 werd het bedrijf overgenomen door BASCO en begon een gestage groei. “Het was aanvankelijk een bescheiden plaatverwerkend bedrijf, dat vooral voor Bekaert en Volvo werkte”, vertelt Bayart. “Nadat wij het kochten, werd een volledige switch gemaakt van plaat- naar buisbedrijf.”

Vandaag is 90 procent van de productie bestemd voor de automobielsector, de overige 10 procent gaat naar machineconstructeurs. Fomeco werkt rechtstreeks voor merken als Volvo, Renault, Scania, Mercedes, DAF en MAN, en ook voor de grote busbouwers.

Buizenbouw is een specialisatie waar hoge eisen gelden. “En we merken dat de normen en eisen op het vlak van kwaliteit, logistiek en levertijd nog elk jaar strenger worden. Maar het is een stimulans om ons verder te ontwikkelen en te blijven groeien.”

INTERNATIONALISERING

Sinds 2008 heeft Fomeco ook een fabriek in het Braziliaanse Itupeva, ten noorden van Sao Paulo. “De eerste verkennende stappen dateren al van 2005, samen met mijn moeder Bie Schurmans. Het was een logische stap aangezien de Europese vrachtwagenconstructeurs daar ook allemaal actief zijn. Zij bezetten liefst 95% van de markt,” legt Vincent Bayart uit.

“We zijn dus onze klanten gevolgd. Maar om daar ook iets te betekenen, moet je wel lokaal produceren. Voor ons was Fomeco do Brasil een kwestie van onze horizon te verruimen en onze klanten te binden. Ze waren ons daar trouwens dankbaar voor.”

Voor de toekomst wenkt ook India. Een Indische ingenieur onderzoekt al twee jaar de mogelijkheden voor een nieuwe vestiging. “Momenteel is India nog niet interessant want de focus ligt nog op low-cost vrachtwagens. Maar als dat verandert en de vraag naar hoogtechnologische buizen toeneemt, willen we snel kunnen starten.”

GROEIEN EN DIVERSIFIËREN

Na een topjaar 2008, liet de crisis zich voelen en viel de Europese markt stil. Maar nu is die markt weer gestabiliseerd.

Ook in Brazilië is het na de hausse kalmer geworden, maar het potentieel blijft groot. Fomeco kan dus verder op zijn groeipad.

“Vorig jaar haalde Fomeco België een omzet van zo'n 20 miljoen euro, tegenover 12 miljoen euro in 2008”, zegt Bayart. “Dat komt onder meer door de strengere Europese uitstootnormen en de evolutie van Euro3 naar Euro6-motoren. We verkopen geen simpele uitlaatbuizen meer, het zijn complexe producten met sensoren, filters en de nodige isolatie-ingrepen. Voorlopig is er geen vervolg op Euro6, waardoor de ontwikkeling stil ligt en de focus van de klanten meer op kostenreductie ligt. Dat voelen we nu wel.”

Intussen wordt de productie verder geautomatiseerd. “We werken met Quick Response Manufacturing om de efficiëntie te verhogen. En we willen ook verder diversifiëren. In januari nemen we een nieuwe machine in gebruik om ook ‘grab handles’ te fabriceren: steungrepen voor vrachtwagenbestuurders. En ten slotte willen we ons op offroad-voertuigen richten, met constructeurs als Ford New Holland en Caterpillar.”

KAPITAALSINTENSIEVE BUSINESS

Groeien kost geld natuurlijk. “Wij zitten in een bijzonder kapitaalintensieve sector”, legt Vincent Bayart uit. “Wij hebben dure machines nodig, maar investeren ook in geschikte mensen, opleidingen, een IT-platform, enzovoort ... Om onze groei te financieren, rekenen we vooral op onszelf, een typisch West-Vlaamse trek misschien.” (lacht)

**“Met Vandelanotte hebben
we een goede sparring partner
voor de familiale opvolging.”**

VINCENT BAYARDT

“Binnen onze groep werd de winst steeds in de onderneming gelaten, waardoor we geen al te zware leningen moesten aangaan. De meeste investeringen konden we met eigen middelen financieren. Maar door de lage intrestvoet is het nu wel interessant is om externe financieringsbronnen aan te boren voor extra investeringen. Al blijven we daar voorzichtig in.”

EEN PERFECTE MATCH

Begin november zette Fomeco een nieuwe stap met de overname van het failliete Nederlandse bedrijf Kiss Engineering, dat werd omgedoopt tot Fomeco Hydroforming. Hydroformen is een bewerkingsproces waarbij buizen onder grote waterdruk een andere vorm kunnen krijgen.

Vincent Bayart: “De overname was niet echt gepland was. We hadden wel al samengewerkt en kregen van de curator een overnamevraag. Het voordeel van een familiale onderneming is dat je snel kunt beslissen. We konden de overname zelf financieren. En bovendien zijn we nu niet meer afhankelijk van een onderaannemer voor hydroformen.”

De begeleiding door het kantoor Vandelanotte was cruciaal bij de overname. “We werken sinds 2012 samen. Omwille van onze internationale expansie en de complexere business, hadden we nood aan een nieuwe partner. Vandelanotte bleek een perfecte match, omdat het kantoor dichtbij is, en over een brede expertise beschikt om onze groei mee te begeleiden”, stelt Bayart.

“Bij de overname van KISS Engineering belde ik het kantoor op woensdagavond, op vrijdag zaten we samen en reden we naar Nederland. Die wendbaarheid is van grote waarde.”

FAMILIALE OPVOLGING

Vandelanotte begeleidt ook al een tijdje de familiale opvolging bij de groep BASCO. “Vandaag zijn mijn ouders nog hoofdaandeelhouder, maar we voeren gesprekken om de aandelen over te dragen aan mijn broers Mathieu, Benoit en mezelf. Voor de continuïteit is het uiteraard belangrijk dat dit goed geregeld wordt, en met Vandelanotte hebben we daarvoor een goede sparring partner”, besluit Vincent Bayart.



“We verkennen de markt in India. Als de vraag naar hoogtechnologische buizen toeneemt, willen we snel kunnen starten.”

VINCENT BAYART