

Trotse schaduwmeesters



Erik Wilms (CEO Wilms)

Een mensgerichte aanpak en veel aandacht voor innovatie en duurzaamheid. Dat blijven na 45 jaar de belangrijkste succesfactoren van het familiebedrijf Wilms uit Meerhout. CEO Erik Wilms herprofileert de ontwikkelaar en producent van rolluiken, zonweringssystemen en buitenoverkappingen als ‘schaduwmeesters’. De Kempenaars blijven geloven in de lokale en duurzame maakindustrie rond vakmanschap. Met succes: vorig boekjaar haalden ze voor het eerst de omzetkaap van 20 miljoen euro.

Het investeringsplan dat bij het Meerhoutse familiebedrijf Wilms op tafel ligt, oogt op zijn zachtst gezegd indrukwekkend. In drie jaar tijd wil zaakvoerder Erik Wilms nog eens 8,5 miljoen euro investeren. Er komt onder andere een nieuwe bedrijfshal van 6000m² die zal dienst doen als centraal magazijn. Die investering moet onder andere resulteren in een efficiëntere logistieke flow, want momenteel zit de voorraad verspreid over verschillende gebouwen. Een ander project is de ombouw van de showroom tot een uniek belevingscentrum, zodat architecten, installateurs en klanten in ideale omstandigheden kunnen kennismaken met de innovatieve producten van het bedrijf.

Heel recent investeerde u ook al in een nieuwe confectielijn?

Erik Wilms: “De vraag naar screens groeit razendsnel. De investering in een nieuwe confectielijn was de laatste stap in ons streven naar verticale integratie. We geloven heel sterk in die strategie omdat het de beste garantie is voor zowel een onberispelijke kwaliteit, een klantvriendelijke service als voor betrouwbare leveringstermijnen. Precies daarom hebben we alle activiteiten — de volledige productie en de hoofdzetel — gecentraliseerd op één site in Meerhout. We beschikten er al over eigen extrusielijnen, belevingsmachines, poeder- en natlakkerijen en zelfs over eigen transport. Met een eigen confectielijn is de cirkel nu helemaal rond.”

Heel wat bedrijfsleiders klagen over hoge loon- en energiekosten en een schrijnend gebrek aan technisch geschoolde medewerkers. Lokte ooit het buitenland?

Erik Wilms: “Absoluut niet. Die lokale verankering is echt een heel bewuste keuze. We verkiezen om hier in Meerhout duurzame tewerkstelling te creëren. Er zijn nogal wat medewerkers die al heel hun beroeps carrière actief zijn in ons bedrijf en vaak zien we dat ook hun kinderen voor Wilms kiezen. Onze mensen vormen ons grootste kapitaal en daarom kiezen we resoluut voor lokale verankering.”

Wie zijn de klanten?

Erik Wilms: “Wij leveren onze producten in de eerste plaats aan een netwerk van installateurs. Verspreid over de Benelux

hebben we een duizendtal klanten. Momenteel zijn we volop bezig met een rebranding waarbij we ons voortaan profileren als schaduwmeesters. Met de term ‘meester’ willen we het op en top Belgische vakmanschap van ons bedrijf benadrukken. Het is de bedoeling om op termijn ook al onze klanten via scholing en opleiding om te vormen tot experts in hun vak, dus ook tot echte schaduwmeesters.”

U bent vooral actief in de Benelux. Koestert u nog meer exportplannen?

Erik Wilms: “Zeker en vast. We hebben daarvoor een exportmanager aangetrokken. Momenteel vertrekt zowat 15 procent van onze productie naar het buitenland. In de eerste plaats naar Nederland en Luxemburg, maar we hebben ook klanten in Scandinavië. We kijken ook steeds nadrukkelijker in de richting van Duitsland en Frankrijk. Het exportpotentieel is voor ons bedrijf echt nog gigantisch groot. Om dat te ontginnen, doen we bijvoorbeeld regelmatig mee aan internationale beurzen. De meest efficiënte methode is echter het uitnodigen van prospecten in onze vestiging. Na een bedrijfsbezoek zijn ze meteen overtuigd van onze producten. Om die mensen nog beter te ontvangen, starten we binnenkort met de ombouw van onze showroom tot een echt belevingscentrum.”

“R&D is echt mijn stokpaardje. Intern lachen ze wel eens dat het mijn derde kind is, maar ik ben er echt trots op.”

Tijdens het boekjaar dat u net hebt afgesloten, heeft u voor het eerst de kaap van de 20 miljoen euro gerond. Welke verklaringen heeft u voor die groeisput?

Erik Wilms: “Een belangrijke factor is de energiewetgeving die steeds strenger wordt. Een Europese richtlijn bepaalt dat vanaf 2021 alle nieuwe gebouwen bijna-energie neutraal moeten zijn en om dat doel te bereiken, is isolatie een cruciale factor. We spelen op de markttrends en de nieuwe wetgeving in door zwaar te investeren in R&D. Innovatie zit in ons DNA. Die specifieke afdeling telt bij ons zes mensen en dat is best veel voor een bedrijf van onze schaal grootte. R&D is echt mijn stokpaardje. Intern lachen ze wel eens dat het mijn derde kind is, maar ik ben er echt trots op. Volgens mij is deze strategie de enige overlevingskans voor de Belgische maakindustrie.”

Kunt u enkele voorbeelden geven van geslaagde innovaties?

Erik Wilms: “Denk maar aan een opbouwkast met ventilatie of aan de assen van onze screens in aluminium en carbon. Het mooiste voorbeeld is wellicht het onzichtbare rolluik, de ShutterX. De meeste mensen vinden een rolluikkast aan de buitenkant niet zo mooi, terwijl een traditionele rolluikkast aan de binnenzijde van de woning ook niet zo esthetisch oogt. Als allereerste in de markt zijn we erin geslaagd om een

rolluik luchtdicht in de spouwmuur te bouwen. De voordelen voor de klant zijn veelvuldig: het systeem is esthetischer en scoort minstens even goed qua isolatiewaarde. Bovendien geven we nog eens tot 7 jaar garantie op dit product.”

Innovatie behelst heel wat meer domeinen dan louter productontwikkeling. Ook in bijvoorbeeld HR, logistiek en marketing speelt innovatie een steeds grotere rol.

Erik Wilms: “Klopt, zeker op HR-vlak huldigen we een originele aanpak. Maar we doen dat ook op bijvoorbeeld commercieel vlak. Sinds kort zijn we van start gegaan met een nieuwe commerciële strategie waarbij we de relatie met elk van onze klanten verder willen uitbouwen tot een sterk partnership. Zo hebben we een classificatiesysteem uitgewerkt waarbij we niet alleen kijken naar de omzet die ze bij ons realiseren, maar ook naar een 10-tal andere parameters zoals loyaliteit, de geleverde servicegraad, het gebruik van onze digitale tools bijvoorbeeld om bestellingen te plaatsen, het volgen van onze opleidingen en de stiptheid van betalingen. Hoe beter de score, hoe beter de voorwaarden die ze van ons krijgen.”

De voorbije jaren is het personeelsbestand sterk gegroeid. Hoe moeilijk is het om de juiste profielen te vinden?

Erik Wilms: “We hebben momenteel een achttal vacatures zowel in administratie, sales als productie. Het is niet

altijd evident om de juiste mensen te vinden. Zeker voor technisch geschoolde mensen zit er nog maar weinig vis in de vijver. Toch zien we dat we scoren met onze typische bedrijfssfeer. Het gebeurt wel vaker dat zodra één individu voor ons heeft gekozen, de rest van de klas gewoon volgt. Onze HR-manager maakt bij elke nieuwkomer steeds hetzelfde grapje. ‘Je hebt nu je handtekening gezet onder het laatste

linge samenwerking een ideale manier is om kennis door te geven.”

Hoe zou u de bedrijfssfeer bij Wilms typeren?

Erik Wilms: “Intussen telt ons bedrijf 180 werknemers, maar we hoeden er ons voor om een uitgebreide hiërarchie uit te bouwen. We willen bijvoorbeeld de communicatielijnen met de directie zo kort mogelijk houden. Dag in dag

“In onze productieprocessen streven we altijd naar oplossingen met de kleinst mogelijke ecologische voetafdruk.”

arbeidscontract van je leven’. Het is natuurlijk een boutade, maar we hebben toch veel mensen die hun carrière lang trouw blijven aan Wilms.” (lacht)

De Vlaamse overheid stimuleert het concept van levenslang leren. Terecht?

Erik Wilms: “Zeker terecht want de wereld verandert razendsnel. Opleiding begint bij ons al op de eerste werkdag. Er bestaat niet zoiets als een ‘rolluikenschool’ en dat betekent dat onze mensen de job vooral op de werkvloer moeten leren. We doen dit onder andere door jong aan oud te koppelen. Er zijn mensen die hier al 40 jaar actief zijn en ze hebben dan ook een schat aan knowhow en ervaring. Door de jaren heen hebben we gemerkt dat die onder-

uit werken we aan het ‘team Wilms’ en dat is zeker geen hol begrip. Het is een hechte familie. We hebben heel wat werkgroepen waar de mensen mee kunnen nadenken over de koers die het bedrijf moet varen. Belangrijk is dat die werkgroepen samenkomen tijdens de werkuren. ‘Wilms Fit’ organiseert allerlei activiteiten om de mensen fit en gezond te houden. Zo is de automaat met frisdrank verdwenen en heeft de groep het initiatief genomen voor een rookstopprogramma. ‘Wilms Fun’ is de werkgroep die op regelmatige basis acties organiseert die de groepsgeest bevorderen. Elke reden is bij ons goed voor een feestje. Een groepsontbijt, een teambuilding,... Nu we dit jaar onze 45ste verjaardag vieren, zullen er nog wel enkele leuke initiatieven voor de medewerkers volgen.”

Zeker jonge mensen hebben heel veel aandacht voor de work-life balance. Heeft u daar oren naar?

Erik Wilms: “Het is typisch voor sommige familiebedrijven dat de werknemers bijna structureel overuren doen. Ik ben daar absoluut geen fan van en met Wilms willen we daar een trendsetter in zijn. We geven liever aan iedereen de kans om op tijd te stoppen zodat ze na de werkuren nog tijd hebben voor het gezin of voor ontspanning. Op die manier zijn onze mensen de volgende dag weer helemaal opgeladen. Met

Wilms in cijfers

- Omzet 2020-2019: 21,5 miljoen euro
- Verwachte groei in 2020: 20 procent
- Export: 15 procent (Luxemburg, Nederland en Scandinavië)
- Aantal werknemers: 180
- Producten: ontwikkeling en productie van rolluiken, zonweringssystemen en buitenoverkappingen



ons bedrijf willen we elke dag topproducten afleveren en dat is alleen maar mogelijk met de inzet van mensen die zich steeds opnieuw voor 100 procent geven.”

Geldt dat verbod op overuren ook voor de CEO?

Erik Wilms (lacht): “De intentie is er, maar het lukt me niet altijd. Toch zal ik niet snel overdrijven. Ik hecht veel belang aan een gelukkig en gezond leven. Ik probeer aanwezig te zijn bij mijn gezin en daarnaast probeer ik wekelijks driemaal te gaan fietsen. Ik hou wel van sport. Zo is Wilms onder andere hoofdsponsor van voetbalploeg KRC Genk Ladies.”

Ons land slibt dicht. Zelfs in landelijke dorpen wordt mobiliteit steeds vaker een probleem. Welke bijdrage levert Wilms aan een oplossing voor die problemen?

Erik Wilms: “Heel wat van onze werknemers wonen in de onmiddellijke nabijheid van de fabriek. We stimuleren iedereen om met de fiets naar het werk te komen. We doen dat op verschillende manieren. Zo hanteren we een variabele fietsvergoeding: als de doelstellingen

gehaald worden, betalen we een hoger bedrag dan het wettelijk minimum. We hebben ook een fietsleaseplan en we organiseren jaarlijks een tombola onder de fietsers waarbij ze mooie reizen kunnen winnen. De cijfers bewijzen dat onze aanpak werkt: intussen kiest al zowat 40 procent van de werknemers voor de fiets om te komen werken.”

Wilms was één van de pilootbedrijven van Sustatool, een traject van de Vlaamse overheid dat Vlaamse bedrijven helpt bij het uittekenen van een duurzaamheidsbeleid.

Erik Wilms: “Drie jaar geleden zijn we inderdaad in het traject gestapt, maar duurzaamheid was al veel langer een speerpunt voor onze organisatie. In onze productieprocessen streven we altijd naar oplossingen met de kleinst mogelijke ecologische voetafdruk. Kleine ingrepen leveren op dat vlak soms heel wat winst op. Zo hebben we de transportplanning onder de loep genomen, waardoor onze vrachtwagens nu jaarlijks 80.000 kilometer minder afleggen. De vervanging van de klassieke verlichting door ledverlichting resulteerde in een besparing van 11 procent op onze energiefactuur. Onze grootste realisatie op dat vlak is zonder de twijfel de bouw van een groene lakkerij. Door te investeren in een vacuümverdampers draait de lakkerij integraal op hemelwater en lozen we geen afvalwater meer. We verwarmen de volledige productiehal door recuperatie van warme lucht uit het productieproces. Natuurlijk zuiveren we die lucht eerst. Ten slotte kunnen we 90 procent van de gebruikte poeders recupereren en we zijn er ook in geslaagd om het verpakkingsmateriaal te halveren.”

Uw vader Jos begon in 1975 met de productie van rolluiken. In 2010 nam u het bedrijf over. Welke is de belangrijkste les die u van uw ouders hebt geleerd?

Erik Wilms: “Het strategische denken heb ik van mijn vader, de aandacht voor de medewerkers van mijn moeder. Ik herinner me ook nog de grote brand die het bedrijf helemaal heeft platgelegd. Dat was een echt drama. Maar met de verbetering van een ondernemer hebben de familie en de medewerkers het bedrijf uit de as doen herrijzen. Mijn vader komt overigens nog regelmatig eens een kijkje nemen op de werkvloer.”

“We geven liever aan iedereen de kans om op tijd te stoppen zodat ze na de werkuren nog tijd hebben voor het gezin of voor ontspanning.”

U heeft twee dochters. Bent u al bezig met de familiale opvolging?

Erik Wilms: “Momenteel sta ik een tiental jaar aan het roer van dit bedrijf en ik ben nog niet van plan om de fakkel snel door te geven. We hebben inderdaad twee dochters en het doet me veel plezier dat ze oprecht interesse vertonen voor het familiebedrijf. Ze informeren dagelijks naar de stand van zaken. Ze studeren allebei nog en dat krijgt op dit moment natuurlijk alle prioriteit. Maar in de vakantieperiodes en tijdens andere vrije momenten steken ze graag een handje toe. Zowel in de inpakafdeling als in de boekhouding. Op die manier leren ze alle aspecten van het familiebedrijf kennen. We hopen echt dat ze samen ons levenswerk gaan verderzetten.”

Tekst: Dirk Van Thuyne | Foto's: Jan Locus