

## DE INNOVATIE- FACTOR



### Innoverende ondernemingen

Het tijdperk van massaproductie en enorme industriële bedrijven met duizenden personeelsleden heeft zijn beste tijd gehad in België. De trieste voorbeelden daarvan kennen we maar al te goed; staalindustrie: gedecimeerd; consumentenelektronica: weg; auto-assemblagebedrijven en alles was er rond hoort: grotendeels weg. Ook in eigen streek (denk aan Philips en Heinz in Turnhout) zien we grote industriële bedrijven hun deuren sluiten, honderden werknemers komen op straat te staan.

“De Belgische industrie zal hoogtechnologisch én innovatief zijn of ze zal niet zijn” is een mantra dat ons door geleerde economen wordt voorgehouden.

Tijd om in eigen gemeente eens rond te kijken of er ondernemers en ondernemingen zijn die zich wapenen voor deze toekomst. Graag stellen we u in de loop van de volgende edities ondernemers en ondernemingen voor die op hun terrein inventief en innovatief bezig zijn en trachten de welvaart van bedrijf en werknemers een toekomst te geven. In deze editie een blik op een eerste bedrijf van wat we hopen een lange reeks.  
(jaf)

# Bogaerts Greenhouse Logistics

Einde mei, op de vooravond van het lange Hemelvaartweekeinde, was het een drukte van jewelste op de Hinnenboomstraat. Een drukte die niets met de normale werkzaamheden in het bedrijf te maken had. Op die dag werden honderden familieleden van de ruim 70 werknemers uitgenodigd om kennis te maken met het bedrijf waar hun man, vrouw, vader, moeder, zoon of dochter dag na dag naar toe trekt voor het ‘dagelijks brood’. Waar ze dagelijks wel iets horen over vertellen, maar waar ze dit keer zelf en met uitleg van hun familielid konden meemaken wat ze er dag na dag uitrichten. Het bleek een fijne ervaring en velen stonden versteld van wat ze zagen.

De ‘roem’ van het bedrijf was ons vooruitgesnel en benieuwd naar het wat en hoe hadden we een fijne babbel met oprichter en CEO Joris Bogaerts.



JORIS BOGAERTS - “Dat ik verder zal gaan met innoveren, daar sta ik borg voor”

### Bogaerts Tuinmachines

“Nogal wat mensen zullen me vereenzelvigen met de zaak Bogaerts Tuinmachines in Brecht. Daar is het wel allemaal mee begonnen, maar het heeft verder niets meer te zien met het bedrijf Bogaerts Greenhouse Logistics hier in Hoogstraten. De zaak in Brecht wordt nu door mijn echtgenote gerund.”

Joris Bogaerts is de zoon van tuinbouwers uit Loenhout. “Echte groene vingers had ik niet, mijn interesse ging vooral uit naar techniek. Mijn studies zijn dan ook die richting uitgegaan. Een grauaat technische onderhoudstechnieken. Nadien ging ik werken bij Egemin in Merksem, o.a. producent van AGV's (= automatisch geleide voertuigen) voor de industrie. Ik werkte in

shift en na mijn uren ben ik als zelfstandige in bijberoep gestart met een zaak in tuinmachines. Verkoop, maar ook onderhoud en herstellingen.

Via het bedrijf van mijn ouders had ik contacten met tuinders en regelmatig kreeg ik vragen voor herstellingen van kleinere machines die in de tuinbouw gebruikt werd. Toen hebben we ook een veegmachine voor de serre in de markt gezet. De tuinmachines waren vooral in de lente en zomer belangrijk, in de herfst en winter viel dat werk wat stil. Toestellen voor de serristen was een mogelijkheid om die leemte te vullen. Eerst dus als verdeler van diverse apparaten voor de glastuinbouw, o.a. elektrowagentjes van de firma die nu mijn grootste concurrent is.”

### Identikit

Joris Bogaerts - Loenhout, 1969  
In 1992 gehuwd met Diane Ooms (Brecht, 1969)  
Vier kinderen: Jente, Inne, Xante en Rick  
Woonst in Brecht  
Fietst op zondagmorgen met een club uit Brecht.

### Eigen ontwikkeling

“Op een gegeven moment kwam de vraag van enkele Belgische tuinders naar een wagentje met specifieke eisen, iets wat nog niet bestond. Een

hoogwerker die 2,5 meter hoog kon reiken. Ik ben met deze vraag naar mijn toenmalige leverancier (en huidige concurrent) gestapt. Echter die was niet geïnteresseerd en lachte het idee eerder weg. Uiteindelijk heb ik het initiatief in eigen handen genomen en ben ik zelf één hoogwerker gaan ontwerpen en bouwen zodat ik deze kon voorstellen aan de klant. Het was geen al te fraai exemplaar want deze kar was gebouwd met tweedehands onderdelen, had een houten werkplatform, was niet geschilderd, enz. Doch dit was voldoende om het vertrouwen van hem te krijgen en het order binnen te halen. Met de beschikbare ruimte en middelen hebben Diane en ik de eerste serie van 13 buisrail-elektrowagens gebouwd.

Dat was eigenlijk de start van het huidige bedrijf. Met het ontwikkelen en bouwen van nieuwe dingen kon ik mij onderscheiden van anderen. Het werd meer dan handel drijven alleen.

Achteraf beschouwd is toen het besef gekomen dat dit echt 'mijn ding' was en dat het er ooit van moest komen."

## Forse groei

"De machinehandel is gestart in een garage en een schuur in Brecht. Ook de eerste wagentjes werden er gebouwd. Later werd een nieuw bedrijf gebouwd aan de Veldstraat in Brecht. Een toonzaal annex werkplaats. Om milieutechnische redenen kon de bouw van de wagentjes daar niet blijven en werd uitgeweken naar een werkplaats op de Industriezone De Kluis. Eerst een gehuurd pand, dat later werd aangekocht. In de loop der jaren werden de omliggende panden gekocht, zodat de onderneming nu over 10.500 m<sup>2</sup> bedrijfsruimte beschikt. Telkens werd de productie herschikt, zowel om de capaciteit te verhogen als om de efficiëntie te verbeteren."

## Innovatie

"-Wat doen we rond innovatie, hoe leidt dit tot succes?- is een vraag die we constant stellen. Want in innovatie ligt onze unieke kans.

Een grote sprong voorwaarts is er gekomen toen VGT Rijkvorschel een grote nieuwe serre ging bouwen voor paprikateelt. Ze kenden onze AGV's, maar zij wilden veel verder gaan. Een volledig geautomatiseerd systeem, met wagentjes voor het oogsten van de paprika's, voor het onderhoud van planten, het vervoer tot aan de sorteerinrichting. We zijn samen aan tafel gaan zitten, vertrokken van een wit blad. Op dat ogenblik ben je geen leverancier meer van machinerie, maar ga je een partnership aan voor 15, 20 jaar. Het zijn enorme investeringen die een grote mate van zekerheid vereisen.

We hebben toen goed gerekend: de totale kost van het project kon door efficiëntiewinst vrij snel terug verdiend worden. Zij hebben ons hun vertrouwen gegeven en wij zijn aan het werk gegaan. Met resultaat. Een heel flexibel systeem: de wagentjes zijn multifunctioneel: voor de oogst, voor transport naar de sorteerinrichting, voor onderhoud van de planten, voor besproeiing. De wagentjes rijden zelfstandig via inductiesporen in de vloer en communiceren met het centrale besturingssysteem.

Heel het systeem zorgt voor een enorme rust in de serre, geen spoor van hectiek. Dat heeft een enorme impact op de efficiëntie.

Ondertussen hebben wij heel wat bedrijven in de glastuinbouw geautomatiseerd. Er is ook een enorme evolutie in die sector. Steeds grotere bedrijven, met industriële teeltwijzen. Dat wordt weerspiegeld in onze activiteiten. Gestart met AGV's, waarin we nog steeds sterk staan, tot vooral 'turnkey' projecten nu." (nvdr - de term turnkey of sleutel-op-de-deur staat voor het concept waarbij één enkele firma er voor zorgt dat een project geheel gebruiksklaar wordt opgeleverd)

## In eigen hand

Bogaerts GL houdt liefst alles in eigen hand: "De verkoop, het ontwerpen en de ontwikkeling (in 3 D), de engineering vanaf het kleinste boutje tot ingewikkelde tandwielkasten, de productie

van de meeste onderdelen in onze werkplaatsen de assemblage, de coating, voormontage van systemen in huis, het schrijven van de software en de communicatie met de bedrijfssoftware van de klant, de opbouw bij de klant en tenslotte het onderhoud. De klant moet in ons steeds een betrouwbare partner weten."

## Internationaal

Naast verleggen van technische grenzen door innovatie, wordt ook de grenzen van de afzetmarkten verlegd: "Daar waar we in 2010 slechts 10% van onze omzet buiten Benelux realiseerden, was dat in 2013 al gestegen tot 50%. Dit jaar zal het er een fors stuk boven liggen. We hebben geen andere keuze. Waren we niet internationaal gegaan, was ons liedje bijna uitgespeeld. De meeste grote teeltbedrijven in de Benelux zijn geautomatiseerd. We verkopen nu projecten overal ter wereld en slagen daarin omdat we telkens inspelen op specifieke vragen van klanten. We zeggen nooit vooraf 'neen'. Zo hebben we momenteel een project in California, waar we het plukken en opruimen van bladeren automatiseren in een volledig gesloten serre (om insecten uit de serre te weren).

Onze klanten zijn niet noodzakelijk telers, maar meer en meer investeringsgroepen of grote winkelketens die de producten die ze in hun warenhuizen verkopen zelf gaan telen. Dat doen ze dan op grote schaal en zo efficiënt mogelijk. Ze zoeken partners om dat te realiseren en dan komen wij in beeld."

## Lokaal verankerd

"Onze eigen productie houden we in eigen land. De redenen daarvoor zijn 'controle en kwaliteit'. De klant rekent op ons want het gaat om grote investeringen. Ze verlangen oplossingen op maat, daarvoor moeten wij alles goed in de hand hebben. Dat wordt een stuk moeilijker als wij onze productie of delen ervan gaan verleggen naar andere landen. Al blijft er wel de loonhandicap. Die is groot, zelfs met onze nabije concurrenten in Nederland. Dat moeten wij dus proberen terug te verdienen met efficiëntie, met flexibiliteit, met een hogere productiviteit. En met inventief zijn, steeds nieuwigheden uitdenken. Bij een stand-still geef je alles weg, wat na verloop van tijd wordt alles gekopieerd. Voorsprong blijven houden is onze opdracht, daarin ligt onze sterkte en toekomst.

Daarvoor hebben we ook bekwame en gemotiveerde werknemers nodig. Ik kan gelukkig terugvallen op een sterk team, niet alleen technisch, maar ook op financieel en personeelsvlak.

De meeste van onze werknemers wonen in de streek, verre verplaatsingen vormen op de duur toch een probleem. Wij hebben goed technisch opgeleide mensen nodig, daarvoor werken we samen met technische scholen in de regio. We hebben steeds stageplaatsen en jobstudenten in de vakanties. Maar veel kennis wordt in eigen



De schaarlift, een volledig eigen ontwikkeld product.



## Geschiedenis Bogaerts GL

- 1992: start in bijberoep met de verkoop van park- en tuinmachines in de boerderij in Brecht
- 1993: verkoop buisrailwagens van onze huidige concurrent
- 1995: bouw van de eerste 13 buisrailwagens volgens eigen ontwerp door Diane en Joris
- 1996: bouw van winkel en werkplaats te Brecht + eerste deelname aan een grote internationale tuinbouwbeurs
- 1997: bouw eerste automatiseringssysteem voor trostomaten
- 1998: verhuis naar industriezone in Hoogstraten + aankoop eerste productiemachines, plaatschaar, CNC plooi bank en pons-nibbelmachine
- 2000: uitbreiding Hal 1 (2300m<sup>2</sup>)
- 2001: verkoop eerste automatiseringssystemen in Amerika en Canada
- 2002: aankoop plaatlaser snijmachine en CNC plooi bank
- 2003: ontwikkeling AGV (Automatisch Geleid Voertuig) in de paprikateelt
- 2004: ontwikkeling registratiesysteem met Wifi
- 2006: start eigen poedercoating
- 2007: uitbreiding Hal 2-3 (2700m<sup>2</sup>)
- 2008: uitbreiding winkel, werkplaats en woning te Brecht
- 2009: uitbreiding hal 4 (4000m<sup>2</sup>) + uitbreiding hal 5 (1000m<sup>2</sup>) aankoop CNC buizenlaser, ontwikkeling Qii-Drive (AGV)
- 2011: uitbreiding hal 0 (500m<sup>2</sup>)
- 2012: aanvraag eerste patent, nieuw logo, nieuwe huisstijl
- 2013: ontwikkeling Qii-Lift, aankoop nieuwe volautomatische poedercoatinginstallatie
- 2014: familiedag

huis bijgebracht. We hebben ook goede ervaringen met werkrachten van vreemde origine. Ik stel vast dat onze Oost-Europese werknemers een hoog werkritme aan de dag leggen, puike prestaties leveren."

### Open familiedag

"Om OOK buiten het werk eens samen te komen, richtte 10 jaar geleden een vijftal werknemers een feestcomité op. Elk jaar steken ze

een 'Lentefeest' in mekaar. De avond voor het lange Hemelvaartweekend houden ze een BBQ. Er wordt een werknemer van het jaar gekozen, een pechvogel, een team dat in de schijnwerpers wordt gezet, .....

Het idee om ook de families van de werknemers eens uit te nodigen was al eerder gerijpt. Maar gezien de groei en de haast voortdurende inrichting van de werkplaatsen, heb ik dat uitgesteld. Nu de inrichting van de productie-

vloer haast zijn definitieve vorm heeft en ook de nieuwe poedercoatinginstallatie in gebruik is genomen, was de tijd rijp om het te laten zien.

Iedere werknemer mocht een aantal mensen uitnodigen – familie en/of vrienden – en hen persoonlijk een rondleiding geven door het bedrijf. Daarvoor hadden we een parcours met uitleg uitgestippeld, en dat vooraf met de werknemers afgelegd. Want ieder kent zijn werkplek, maar daarom niet het hele bedrijf.

Het was een enorm succes. Het doet deugd te zien dat mensen best trots zijn op het werk dat ze doen. Waarover ze 's avonds aan vrouw en kind vertellen, maar dat voor de familie moeilijk in te beelden is. Bij een drankje en een hapje was er veel om over na te praten. Het was een fijne dag, met heel veel positieve reacties."

### Toekomst

Het mag duidelijk zijn dat bij Bogaerts GL alles aanwezig is om de toekomst met vertrouwen tegemoet te zien. "Ik durf zeggen dat de onderneming er staat, we de uitdagingen die onze markt stelt kunnen aanpakken. Ik heb nog steeds goesting om nieuwe dingen te ontwerpen, oplossingen te zoeken op vragen van bestaande en nieuwe klanten.

Of ikzelf dat alles zal blijven besturen? Daar is nog tijd voor om over na te denken. Ik heb vier kinderen, maar het is nog veel te vroeg voor hen om keuzes te maken, of ze in het bedrijf zullen stappen. Daar is nog 10 jaar tijd voor. Ik zou het uiteraard prettig vinden mocht het zover komen. Tot zolang wil ik zelf graag verder doen. Tegen dan zal wel duidelijk zijn hoe het met het bedrijf verder gaat. Maar dat het verder zal gaan met in-noveren, daar sta ik borg voor." (jaf)



"Het doet deugd te zien dat mensen best trots zijn op hun werk"