

## Vergokan

# “Helemaal klaar voor heropleving economie”

Durven investeren in een tijd van recessie getuigt van moed en marktkennis. Het credo past Vergokan als gegoten. De producent van kwalitatieve kabelgoten en montagesystemen uit Oudenaarde nam onlangs een nieuwe productieunit in Rusland in gebruik en maakte van de laagconjunctuur gebruik om de KMO verregaand te professionaliseren. “Dankzij die aanpak hebben we voldoende tegengewicht kunnen bieden aan de crisis en zijn we gewapend om de toekomst vol vertrouwen tegemoet te zien,” aldus commercieel manager Dirk Deruytere en afscheidnemend CEO Peter Leyman.

Vergokan is het geesteskind van Steven Vergalle. Na de nodige ervaring te hebben opgedaan in de metaalsector, begon hij in 1988 met een eigen onderneming die zich volop toelagde op het produceren van kabeldragers, kabelgoten en montagesystemen uit gegalvaniseerd staal. Met dit assortiment aan producten richt het bedrijf zich in eerste instantie tot de professionele markt van elektrische installaties: groothandels, installateurs en industriële afnemers. Door intensief te werken aan de ontwikkeling van nieuwe producten, beschikt Vergokan vandaag over een portfolio van 4.500 standaardartikelen.

“Naast de fabricage van de ‘ruwe’ producten, nemen we ook de veredeling voor onze rekening,” getuigen Peter Leyman en Dirk Deruytere. “Het galvaniseren gebeurt deels in Oudenaarde, deels in Kruishoutem. Ook de kleurcoating houden we volledig in eigen beheer



Dirk Deruytere en Peter Leyman.

via onze vestiging in Moeskroen. Die afwerking is inherent aan het gamma en is sterk afhankelijk van de agressiviteit van het milieu waarin onze producten worden geïntegreerd. Omdat we alle activiteiten in eigen handen houden, kunnen we totaal onafhankelijk opereren en perfect de afgesproken levertermijnen respecteren.”

## Russische vestiging

Op de Belgische markt is Vergokan de enige producent van dit type artikelen. Dat nationale marktleiderschap probeert de onderneming zo goed mogelijk door te trekken over de grenzen heen. “Doordat onze producten veel volume in

beslag nemen, hebben we te maken met hoge transportkosten, waardoor de actieradius ook beperkt is als je vanuit één vestiging werkt. Om dat op te vangen, hebben we de voorbije jaren sterk geïnvesteerd in de uitbouw van een Russische vestiging. Die is sinds medio oktober operationeel en zorgt ervoor dat we de komende jaren ons groeipotentieel in Oost-Europa volop kunnen benutten, zeker omdat onze concurrenten er lokaal niet over een eigen productie-unit beschikken.”

De Oost-Europese markt kende een enorme boom tot eind 2008, begin 2009. Door het opstarten van een eigen fabriek daar moet

Vergokan volop kunnen meeprofiteren van zodra de markt zich begint te herstellen. “Op infrastructureel vlak is Oost-Europa aan een immense inhaalbeweging toe. In tal van sectoren zullen nieuwe gebouwen worden opgetrokken. Bovendien blijkt de Russische markt ook bereid om voor de aangeleverde kwaliteit de juiste prijs te betalen. Gezien we er onze knowhow kunnen combineren met de logistieke voordelen die lokale aanwezigheid oplevert, zijn de vooruitzichten op lange termijn positief.”

## Montagevriendelijk

Vergokan wil niet alleen internationaliseren via de Oost-Europese markt, ook in het Midden-Oosten streeft de onderneming naar een grotere aanwezigheid. Daarom wil het haar activiteiten in die regio verder intensifiëren. “Geografische expansie is uiteraard belangrijk, maar we willen beklemtonen dat we onze thuismarkt in geen geval uit het oog verliezen. Daarom zullen we ons marktleiderschap in de Belux blijven onderstrepen door het verzorgen van professionele concepten met een grote toegevoegde waarde.”

Die toegevoegde waarde schuilt onder meer in de grote montagevriendelijkheid van de producten. “Wij maken geen schoonheidsproducten, net daarom is het belangrijk om op andere vlakken vooruitstrevend te zijn en het verschil te maken. Onze kabelgoten en kabeldragers zijn heel eenvoudig te monteren dankzij praktische schuif- en kliksystemen. Dat garandeert snelle installaties, die weinig tijd in beslag nemen en onze klanten zo veel kosten besparen.”



## Pentahold

Vergokan is sinds 2007 in handen van de Pentaholdgroep, een private equity fund van vier Vlamingen en één Luxemburger die het bedrijf ondersteunen in haar verdere groei. “Die willen we niet alleen realiseren via geografische expansie, maar ook door een verregaande productinnovatie en via extra acquisities. In dat kader past de overname van Grada International, een bedrijf uit Lokeren dat zich toelgt op de fabricage van luchtkanalen en de meest zichtbare artikelen voor ventilatie en airconditioning (roosters, kleppen, koelbalken,...).”

De overname dateert van vorig jaar en was vooral geïnspireerd door de grote complementariteit van Grada met de activiteiten van Vergokan. Intussen is de integratie van de back office-activiteiten een feit. “Op logistiek vlak is het onmogelijk om de productie van beide bedrijven te gaan centraliseren. Grada blijft werken vanuit de vestigingen in Lokeren en Parijs, Vergokan opereert vanuit Oudenaarde, Moeskroen, Kruishoutem en Rusland. Door het huidige economisch klimaat zijn nieuwe acquisities niet meteen aan de orde, al blijven we alert voor interessante opportuniteiten.”

## Vernieuwing directiecomité

Een tijdje geleden maakte Vergokan werk van de vernieuwing van het directiecomité. De duidelijke afbakening van de verantwoordelijkheden zorgt voor een professionelere organisatie. “Dankzij die aanpak hebben we ook op



een intelligente manier kunnen omgaan met de gevolgen van de recessie. Zo hebben we quasi niet moeten raken aan ons personeelsbestand van circa 300 medewerkers. Het is duidelijk dat de crisis ook ons bedrijf heeft geraakt en dat we in vergelijking met het succesjaar 2008 een stap terug hebben gezet, maar toch hebben we het nodige tegengewicht kunnen bieden door het stellen van de juiste targets en door bij te sturen toen dat nodig bleek.”

Door de laagconjunctuur was de invoering van een ploegsysteem nog niet meteen aan de orde, maar als de markt zich weer op gang trekt, is het management vast van plan daar werk van te maken. “Op die manier kunnen we ons productieapparaat optimaliseren, de capaciteit omhoog krikken en ons groeipotentieel toekomstgericht ten volle benutten,” besluiten Dirk Deruytere en Peter Leyman.

**VERGOKAN**

Meersbloem Melden 16, 9700 Oudenaarde  
Tel.: 055-33 73 62, Fax: 055-33 73 44  
benelux@vergokan.com, www.vergokan.com