

EMMANUEL BEKAERT STAAT MET MAXICON
AL STERK IN WEST-VLAANDEREN

‘Ik wil heel Vlaanderen veroveren’

Het leven van Emmanuel Bekaert had er als vondeling in India heel anders kunnen uitzien. Zijn adoptie was een eerste meevaller, zijn neus voor zaken een tweede. In zes jaar heeft de selfmade ondernemer zijn outsourcingbedrijf Maxicon op de kaart gezet. “Ik zie heel snel kansen in het bedrijfsleven.” MYRTE DE DECKER, FOTOGRAFIE KAREL DUERINCKX

Wie langs de ringweg in Roeselare rijdt, herkent meteen het nieuwe, hypermoderne hoofdkwartier van Maxicon. De witte gevels, de strakke lijnen en de grote raampartijen zijn hét visitekaartje van het outsourcingbedrijf voor technische medewerkers. Het is de voorlopige kers op de taart voor CEO Emmanuel Bekaert (45). Bij de start van Maxicon in 2015 telde de loonlijst slechts één werknemer, Sophie Vangheluwe. Zij staat nu als COO mee aan de knoppen. Samen met general manager Trui Goderis helpen ze bedrijven in hun zoektocht naar technische medewerkers. Die kunnen bijvoorbeeld de dagelijkse

werking van bedrijven ondersteunen, dringende interventies en onderhoud uitvoeren of bijspringen bij een verhuis of de installatie van machines.

Het personeelsbestand is in zes jaar aangegroeid tot zo'n tweehonderd voltijdse equivalenten. Na het hoofdkwartier in West-Vlaanderen volgde al snel een satellietkantoor in het Oost-Vlaamse Drogen. Begin september heeft Maxicon zich ook in Genk gevestigd. “Het is de bedoeling om heel Vlaanderen te veroveren”, zegt Bekaert.

Waarom koos u ervoor met Maxicon te specialiseren in technische profielen?

EMMANUEL BEKAERT. “Ik ben opgegroeid met techniek. In het secundair studeerde ik elektromechanica aan het VTI van Roeselare.

MAXICON IN CIJFERS

| IN DUIZEND EURO | 2020 | 2019 |
|-------------------|--------|--------|
| Omzet | 11.548 | 12.932 |
| Winst | 380 | 1.410 |
| Eigen middelen | 1.640 | 1.586 |
| Aantal werknemers | 82,6 | 73,4 |

Bron: Trendstop

re. Het was altijd mijn droom om nadien vliegtuigtechniek te studeren in Oostende. Maar mijn mama, Ann Bekaert, was een alleenstaande vrouw en we hadden het niet breed. Hogere studies moest ik zelf betalen. Daarom ben ik onmiddellijk gestart met werken als technicus bij de slachterij Westvlees (Belgian Pork Group). In bijberoep nam ik hier en daar wat technische opdrachten aan. Dat werden er steeds meer, want daar verdiende ik meer mee. In 2011 startte ik mijn eerste eigen bedrijf Bekaert Technics. Dat is opgegaan in House of HR, het moederbedrijf boven Accent Interim. Ik heb het bedrijf



‘De jongste maanden zijn er veel private-equityspelers in mijn kantoor langgekomen. Maar het is nog te vroeg om te verkopen’

nog enige tijd geleid, tot ik me niet meer kon vinden in het pad dat het bestuur uitstippelde. Nadat het niet-concurrentiebeding was verlopen, ben ik volop voor Maxicon gegaan. We zijn begonnen met technische arbeiders, geroutineerde vaklui, zoals elektriciens, mecaniciens, lassers, enzovoort. In 2019 hebben we de bediendentak Xel-



EMMANUEL BEKAERT
“Ik heb moeten leren te delegeren. Nu weet ik dat een goede leider zich misbaar maakt.”

lent Engineering opgericht. Die divisie is gespecialiseerd in het matchen van technische bediendenprofielen, zoals werkvoorbereiders, onderhoudsmanagers en technisch tekenaars.”

In Vlaanderen regeert de war for talent. Vooral om technische profielen wordt

hard gestreden. Uw bedrijf lijkt niet te lijden onder dat gebrek aan arbeidskrachten?

BEKAERT. “Technische profielen zijn de centrale as van ons bedrijf. We moeten ons dus aantrekkelijk presenteren, zodat zij via Maxicon tewerkgesteld willen worden.

En daar slagen we aardig in. Bovendien blijven wij als brug fungeren tussen de medewerkers en de werkvloer waar ze terecht komen. Als er problemen zijn, dan krijgen wij die als eerste te horen. We luisteren naar onze medewerkers.”

Hoe houdt u de technische profielen aan boord?

BEKAERT. “Als je mensen aan boord wilt houden, dan moet je hun het respect geven dat ze verdienen. We soigneren ons team en zorgen voor een persoonlijke aanpak. We investeren fors in onze medewerkers. We hebben verschillende opleidingsprogramma's gecreëerd. Het eerste is Maxicon Academy. Mecaniciens willen bijvoorbeeld een basisopleiding elektriciteit volgen. Elektriciens willen leren te lassen. Het tweede programma is Maxicon Graduaters. Oorspronkelijk waren schoolverlaters niet onze doelgroep, omdat we wilden focussen op sterk gekwalificeerde technici. Met dit mentorprogramma bieden we schoolverlaters mogelijkheden. Ze krijgen een van onze technici als peter op de werkvloer.”

Volgens Trends Top genereerde Maxicon in 2020 een omzet van 11,5 miljoen euro, iets minder dan de bijna 13 miljoen euro in 2019. Mooie cijfers om mee uit te pakken in coronatijd.

BEKAERT. “We mogen van geluk spreken dat we weinig last hebben ondervonden van de coronacrisis. In het tweede en het derde kwartaal van 2020 is onze omzet met 30 procent gedaald. Sinds januari zitten we weer op het niveau van voor de pandemie. Dat is ook anderen niet ontgaan. De


EMMANUEL BEKAERT

“Netwerken vind ik heel belangrijk. Je kan overal inspiratie krijgen.”

jongste maanden zijn er veel private-equityspelers in mijn kantoor langsgekomen. Maar het is nog te vroeg om te verkopen. Ik zie nog te veel mogelijkheden om het bedrijf uit te breiden, bijvoorbeeld met artificiële intelligentie of het internet der dingen.”

U bent een ondernemer pur sang?

BEKAERT. “Toch niet. Mijn leven had er heel anders kun-

nen uitzien. Om te beginnen ben ik een vondeling uit India. Wat als niemand zich om mij had bekommerd? Misschien was ik dan nooit in België beland. Ik ben mijn adoptiemama heel dankbaar. Ze heeft me opgevoed met de juiste waarden en normen. Als vijftienjarige hopte ik al tussen verschillende jobs om een centje bij te verdienen en de waarde van geld te leren

kennen. Ik zie heel snel kansen in het bedrijfsleven. Netwerken vind ik heel belangrijk. Je kan overal inspiratie krijgen. Ik luister ook graag naar starters. Ze hebben vaak frisse ideeën, maar zoeken soms nieuwe inzichten of kapitaal. Als mijn interesse is gewekt, zijn er mogelijkheden om samen te werken. Maar ik wil het proces van dichtbij kunnen volgen en mee aan de knoppen zitten tot de structuur er staat.”

U hebt ook de West-Vlaamse hardwerkersmentaliteit meegekregen?

BEKAERT. “Hard werken kreeg ik met de paplepel ingegoten. Een bedrijf leiden is niet alleen naar de cijfers kijken, maar ook dicht bij de mensen op de werkvloer staan en een handje toesteken. Op 42-jarige leeftijd kreeg ik een hartaanval. Ik heb moeten leren te delegeren.



‘Met ons mentorprogramma bieden we schoolverlaters mogelijkheden. Ze krijgen een van onze technici als peter op de werkvloer’

ren. Zeker sinds mijn jongste dochter er is, vind ik het belangrijk om gezinsmomenten in te plannen. Nu weet ik dat een goede leider zich misbaar maakt. Ik ben trots te kunnen zeggen dat ik omringd ben door topmedewerkers.” **i**

VIJF BEDRIJVEN

Het nieuwe gebouw in Roeselare huisvest naast **Maxicon** ook vier andere bedrijven van Emmanuel Bekaert. **Absolute Jobs** is een uitzendkantoor gericht op de industrie, zoals productie, bouw, elektriciteit, logistiek en metaal. **Absolute You** is een payrollbedrijf dat focust op de horeca en evenementen. Met het flexibele online-systeem neemt Absolute You de loonadministratie en de werkplanning over van

werkgevers. **Spanorama** maakt spanplafonds en printwanden op maat. De bedrukte wanden zijn onder meer in het Plopsahotel De Panne, wellnesscentra en groothandels te bewonderen. **Certipower** is gespecialiseerd in slimme laadinfrastructuur voor elektrische wagens, zowel bij ondernemingen als privépersonen. De geconsolideerde omzet van alle bedrijven samen bedraagt 52 miljoen euro.