

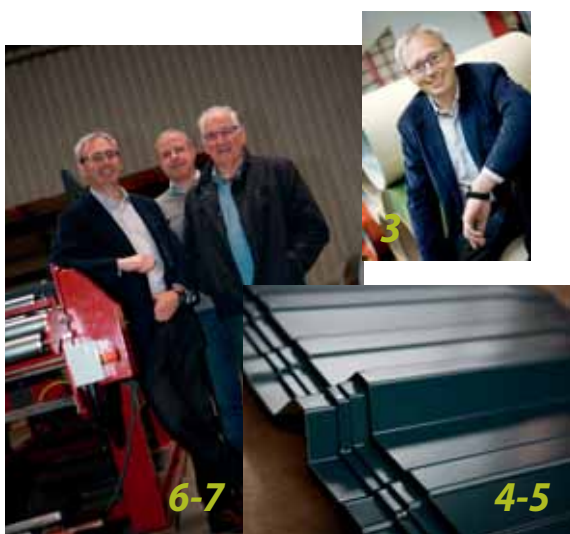


Koddaert nv

- de andere keus -



Inhoud



3

De wil om te winnen

4-5

Van karrenwielen en wagens tot tweede keus staal

6-7

“Ik wil het aangename aan het professionele paren maar ik blijf een perfectionist”



8

Het kloppend hart

9

Over buizen en platen



10

Investeren in de toekomst

11

Omdat mensen belangrijk zijn



12

Het ultieme overzicht

Idee en realisatie: Apriotief bvba • Revinzestraat 87 • 8820 Torhout • info@apriotief.be • www.apriotief.be • 0476 49 22 72

Teksten: Patrick Demarest, Apriotief bvba. • *Foto's:* Linsy Loose

Eindredactie: Apriotief bvba.

Opmaak: Apriotief en Debeer Printing • Kortemarkstraat • 8820 Torhout • 050 22 05 52 • www.debeerprinting.be

Druk: Drukkerij Devriendt • Veldstraat 20 • 8680 Koekelare • 051 58 84 27 • www.devriendtprinting.be

De wil om te winnen



“Uw eigen bedrijf zien groeien, geeft een goed gevoel. Dat goed gevoel heb ik altijd willen delen met anderen. Daarom probeer ik mijn zaken op een menselijke manier aan te pakken. Daarom heb ik ook oog voor sponsoring en het sociale in de maatschappij. Eigenlijk streef ik op alle vlakken mijn zelfde leuze na: het aangename aan het professionele paren. Dat betekent zeker niet dat alles een spel is. Vergeet dat maar! Het was en is keihard werken, om te staan waar we nu staan met Koddaert nv. Het was en is een proces van initiatief nemen en durven vernieuwen. Ook op andere vlakken dan mijn staalbedrijf. Indoor tennis de Koddaert in Torhout mogen we toch vooruitstrevend noemen en het ladies open tornooi in Torhout ook.”

“Maar een ondernemer kan nooit op zijn lauweren rusten. Zeker vandaag zijn overall kapers op de kust. Met kwaliteit, kennis, kunde, gedrevenheid, zin voor initiatief en passie moeten we, en dan heb ik het zeker niet alleen over mezelf, werken aan de toekomst. China, India en zelfs Afrika zijn de nieuwe markten. Daar wil ik dan ook op inspelen.”

“Ik kan niet werken zonder ambitie. Gedrevenheid is mijn ding. Ik wil op een verantwoorde manier Koddaert nv verder uitbouwen tot een echte wereldspeler op het vlak van tweede keus staal. De verhuis naar Koekelare was daar een eerste stap in, de ingebruikneming van een nieuwe productielijn een tweede. Vaste voet aan de grond krijgen in China, India en Afrika is de volgende stap. Waarom? Omdat ik wil winnen. Omdat ik wil tonen dat er vanuit Vlaanderen ook kan worden geconcurrereerd met het buitenland. We moeten ons niet laten doen! Ik wil me alvast niet laten doen.”

Zaakvoerder,
Jean-Pierre Heynderick



Van karrenwielen en wagens

Koddaert nv heeft zijn wortels in de stevige West-Vlaamse grond. Fernand Heynderick, overgrootvader van huidig zaakvoerder Jean-Pierre Heynderick, had op het gehucht de Koddaert, nu de Torhoutse wijk de Goede Herder, een boerderij met afspanning die de Koddaert heette. Zonen Emiel en Charles zetten de zaak voort en bouwden ook een wagenmakerij uit. Na de Tweede Wereldoorlog werd ook tweedehands ijzer verkocht. In 1983 stapte Jean-Pierre in het bedrijf en werd de handel in tweede keus staal internationaal uitgebouwd. Het bedrijf is nu gespecialiseerd in alles wat niet eerste keus is: buizen, profielen, golf- en profielplaten, staal op rollen enzoverder. . .

“Voor de voorgeschiedenis moet je eigenlijk bij mijn vader Robert zijn”, zegt de 52-jarige zaakvoerder van Koddaert nv Jean-Pierre Heynderick. “Zijn grootvader Fernand Heynderick had in de buurt van ons vroegere bedrijf op de wijk de Goede Herder in Torhout een boerderij en paardenaafspanning die De Koddaert heette. Mijn grootvader Emiel en zijn broer Charles zetten de zaak voort maar bouwden ook een wagenmakerij uit. Charles deed het houtwerk, Emiel de smidse. Voor de Tweede Wereldoorlog besloeg men de karrenwielen nog met ijzer. Mijn vader werkte, net als wijlen zijn broers Alex en Frans, bij Emiel. Laat ons zeggen dat mijn vader daar de liefde voor ijzer vond.”

Tweedehands ijzer

“Emiel, Robert en Alex hadden op een bepaald moment een tiental mensen in dienst om aanhangwagens, boerenkarren en kruitwagens te maken. Tot midden de jaren zestig bleef Emiel meehelpen. Hij zou uiteindelijk 99 jaar worden. Alex en Robert bouwden de onderneming verder uit maar richtten zich meer en meer op de verkoop van tweedehands ijzer.”

“Dat ijzer kochten we in Luik en Charleroi”, zegt Robert. “Eind de jaren vijftig deed ik dat met een jeep en een aanhangwagen die 3000 kilo kon vervoeren. Soms reed ik twee keer per dag naar Wallonië. Later deden we dat met een oplegger van 25 ton. Zo legden we ons volledig toe op de ijzerhandel en stopten we met het produceren van karren.”

Buizen en platen

In de jaren zestig kreeg de Koddaert een stevige duw in de rug door de bouwwoede in die gouden jaren. Met de derde generatie Heynderick in het vizier werden de activiteiten opgesplitst: Alex en zijn schoonzoon specialiseerden zich in metalen als bouwmetaal en de verkoop naar particulieren, Robert, die een zoon Jean-Pierre en twee dochters Ingrid en Roos heeft, opteerde voor stalen buizen en platen. Zo werd de Koddaert NV geboren. Nu die nu in handen is van Jean-Pierre Heynderick.

“Ik studeerde rechten en daarna nog een jaartje buitenlandse handel, werd geen advocaat maar ging in 1983 in het bedrijf van vader Robert werken. Van dan af legden we ons vooral op de internationale handel in tweede keus stalen buizen toe,” verduidelijkt Jean-Pierre.

Internationaal

“Wij zijn actief in de niche van de niet-eerste keuze buizen. Overal in Europa kopen we nieuwe buizen met fabricatiefouten op. In ons bedrijf, dat ondertussen naar de industriezone Coudenhove uitweek in Koekelare, verzagen wij die buizen, halen de slechte stukken eruit en verkopen de goede als tweede keuze. Op vlak van buizen mogen wij zeggen dat we marktleider zijn in Europa. Onze klanten vind je terug in Europa maar ook in Niger, Bangla Desh, China...”

“Een tweede pijler is het zelf produceren van verzinkte en verlakte golf- en profielplaten waarvoor we op 1 juli 2010 onze zesde productielijn in gebruik namen. Hier ligt onze afzet vooral in Frankrijk. Mijn zwager Bruno Lebourlier is hier de grote bezieler en verkoper. Met de nieuwe productielijn verhogen we niet alleen onze capaciteit op die Franse markt maar tevens vervulden we het gamma dat in Frankrijk gangbaar is.”

“Een derde, recentere activiteit is trading: het aankopen van tweede keus staal op rollen, het naar onze nieuwe magazijnen in Koekelare brengen, controleren en dan doorverkopen ‘all over’”

“Door die gestage groei werden de magazijnen in Torhout snel te klein. Na een lange zoektocht vonden we vijftien jaar geleden grond in Koekelare waar we ons bedrijf verder konden ontplooiën.

Inmiddels verhandelen we per jaar een 80.000 ton tweede keus staal, goed voor een omzet van bijna 50 miljoen euro. Wij realiseren dit dank zij de dagelijkse inzet van een twintigtal mensen.

De groei van het bedrijf gaat gepaard met een verdere internationalisering, een uitbreiding naar de groeielanden, bric-landen toe. Als bedrijf willen we er dan ook alles aan doen om die boot niet te missen.”





is tot tweede keus staal



Jean-Pierre Heynderick
bouwde Koddaert nv uit tot
Europees marktleider op het vlak
van tweede keus staal

“Werken m maar ik blij

Jean-Pierre Heynderick (52) stapte in 1983 het bedrijf van vader Robert, Koddaert nv, binnen. Na een opleiding rechten en buitenlandse handel werd het duidelijk dat hij de nadruk meer op het buitenland ging leggen. “Overal hebben ze stalen buizen en platen nodig. Wij kunnen perfect concurreren wat de prijs betreft omdat we tweede keus maar geen minderwaardige kwaliteit aanleveren.” De aanpak en gedrevenheid van Koddaert nv zorgden ervoor dat het bedrijf als Europees marktleider fungeert op het segment van alles wat niet-eerste keus staal is.

Als bedrijfsleider bent u heel gedreven maar toch vindt u nog de tijd om sport, cultuur en sociale zaken te ondersteunen.

Jean-Pierre: “Ik werk 28 jaar in de firma. In al die jaren vormden dezelfde mensen een grote familie. Dat wil ik zo houden want economische rendabiliteit is een zaak maar een aangename sfeer een andere. Naast mijn bedrijf is er inderdaad Indoor Tenniscenter de Koddaert, de Ladies Open, een schitterend toernooi voor dames, de steun aan de Nacht van West-Vlaanderen en een aantal culturele en sociale zaken. Maar ik doe dat ook niet zomaar. Ik hang overal dezelfde filosofie aan: professioneel werken op een aangename manier. In wezen ben en blijf ik een perfectionist maar ik hou van een ludieke, menselijke aanpak. Of het nu over mijn firma gaat of over zaken die meer gerelateerd zijn aan ontspanning en vrije tijd, ik wil mensen kansen geven maar verlang wel totale inzet en professionaliteit. Sport en cultuur brengen mensen dicht bij elkaar, bij politiek en godsdienst ligt dat duidelijk anders.”

Waar komt die gedrevenheid vandaan?

Jean-Pierre: “Ik wil tonen wat ik kan. Op bedrijfsvlak is dat volgens de economische wetmatigheden, op andere vlakken wil ik me ten dienste stellen van. De ambitie met de zaak is duidelijk: marktleider worden voor alle niet-eerste keus staal.”

Dan moet u ook inspelen op nieuwe afzetmarkten?

Jean-Pierre: “Dat klopt. Op twee manieren zelfs: op het vlak van producten en op het vlak van geografische



Jean-Pierre, Bruno en vader Robert: de fundamenten van de huidige Koddaert nv

spreiding. Vroeger waren we vooral gespecialiseerd in tweede keus buizen, nu richten we ons op alle mogelijke staalproducten: staaldraad, hoeken, profielen, platen, staal op rollen, verzinkt, verlakt. Globaal gezien hebben we drie poten waar we op staan: tweede keus buizen, de productie van profielplaten en de internationale handel. Elk onderdeel is goed voor een derde van onze totale omzet. Situeerde onze afzetmarkt zich vroeger in een straal van 200 kilometer rond het bedrijf dan gaat nu 70 % van wat wij verhandelen buiten Europa. Dan heb ik het over Azië, het Midden – Oosten, Afrika, Niger meer bepaald en Zuid-Amerika.”

Wat verstaat u precies onder tweede keus?

Jean-Pierre: “Alles wat afgekeurd wordt op kwaliteit bij staalproducenten. Dat kan gaan van minuscule tot zware fouten. Wat zij als afval beschouwen daar vinden wij een markt voor. We hebben dan ook contracten met een aantal grote spelers. Soms gaat het over schroot en dat verkopen we dan door aan de schrootboer maar meestal halen wij de slechte stukken uit een plaat of buis en is het eindresultaat hetzelfde als eerste keus. Ik wil er de nadruk opleggen dat het altijd om nieuw materiaal gaat, nooit om tweedehands.”

moet aangenaam zijn if een perfectionist”



se producten afleveren die evenwaardig zijn als eerste keus maar 40 à 50 procent goedkoper dan eerste keus, vonden heel wat afnemers de weg naar de Koddaert. En we verkopen ook in China, Azië en Brazilië, de groei-landen. Daarvoor heb ik keihard gewerkt. Met alleen de Europese markt kan je gewoon niet meer overleven.”

Gedrevenheid en professionaliteit zijn belangrijke waarden voor u, zijn er nog andere?

Jean-Pierre: “Eerlijkheid vind ik zeer belangrijk. Zowel in de gewone contacten als op het vlak van zaken doen. Zeker in onze branche moet je de zaken voorstellen zoals ze zijn. Schroot is en blijft schroot en dat moeten wij niet proberen te verkopen als degelijk materiaal...” “Menselijkheid en humor staan bij mij ook bovenaan mijn lijstje. En kwaliteit nastreven, is voor mij de normaalste zaak van de wereld. Dat eis ik dan ook van iedereen die met mij samenwerkt.”

Jean-Pierre is gehuwd met Nicole Jacobs en heeft drie kinderen: Leen (23), Bert (21) en Greet (17).



Bruno Lebourlier zorgt voor een doorbraak op de Franse markt.

Hoe wil u heel concreet de groei van de Koddaert verwezenlijken?

Jean-Pierre: “We kunnen alleen maar blijven verder groeien in het segment van de tweede keus door verder te internationaliseren. En dat kan want andere spelers op de markt zitten in Azië. Mijn zwager Bruno Lebourlier, een Fransman van afkomst, bespeelt heel sterk de Franse markt. Daar kunnen we nog groeien. Onze huidige productielijnen zijn ook afgesteld op die markt. Elk land heeft namelijk zijn eigen profielen. Onze twee nieuwe productielijnen richten zich op het Pools, Hongaars en Oostenrijkse model. Een nieuwe schaal-

vergroting dus. Verder wil ik het bedrijf uitbouwen met jonge, hooggeschoolde mensen. Op die manier moeten we klaar staan voor de toekomst.”

Hoe heeft de economische crisis de markt van het tweede keuze staal beïnvloed?

Jean-Pierre: “De handel in eerste keus staal kreeg een deuk. De vraag werd kleiner en dus produceerden de hoogovens ook minder. Daardoor kwam er uiteraard ook minder tweede keus op de markt. En juist dat bracht ons bij momenten in nauwe schoentjes want die vraag daalde niet, de aanvoer wel. Omdat wij in

Het kloppend hart

Jean-Pierre Heynderick is zaakvoerder van Koddaert nv en hij laat zich omringen door bekwame mensen. "Naar de toekomst toe wil ik de firma verder uitbouwen met hooggeschoolde jonge mensen. Uiteindelijk is dat noodzakelijk om concurrentieel te blijven.

Wie is wie?

Hans Debruyne

is verantwoordelijk voor de goede gang van zaken, verkoop van buizen en alle logistiek en praktische besloemingen.

Ingrid Heynderick

is de zus van zaakvoerder Jean-Pierre Heynderick en de rechterhand van haar man Bruno Lebourlier. Zij doet alle administratie die te maken heeft met productie en verkoop van platen.

Bruno Lebourlier

is verantwoordelijk voor de productie van de profielplaten en de verkoop ervan, vooral op de Franse markt.

Jean-Pierre Heynderick

is zaakvoerder.

**Matthias Decaesstecker en Sam De Jaeghere**

staan in voor de prospectie en de verkoop van alle staalproducten op de niet-Europese markt.

Hans Vercruysse

is net als Hans Debruyne verantwoordelijk voor de goede gang van zaken, verkoop van buizen en alle logistiek en praktische besloemingen.

Marina Govaere

verzorgt de administratie en de complete boekhouding van Koddaert nv

Koddaert kort

Adres

Ambachtenstraat 1
Industriezone 'Coudenhove'
8680 Koekelare
Tel: +32 (0) 51 74 75 40

Fax: +32 (0) 51 74 75 30
koddaert@koddaert.com
www.koddaert.be
Medewerkers: 20

Voorraad: 20.000 ton
Verwerkt: 80.000 ton
Oppervlakte: 2 hectare,
15.000 vierkante meter bebouwd

Aanbod: 1200 verschillende afmetingen
Omzet: 50 miljoen euro

Over buizen en platen

Buizen

Koddaert heeft 1200 verschillende afmetingen buizen courant in voorraad. Ze worden gebruikt in quasi alle sectoren... voor licht hekwerk tot zware metalen constructies. Alle buizen ... in zowel 1ste als 2de keus, rond, vierkant, rechthoekig en ovaal ! Het cliënteel voor buizen bestaat hoofdzakelijk uit groothandelaars, verspreid over de hele wereld. De markt verplaatst zich wel naar Azië en Oost-Europa.



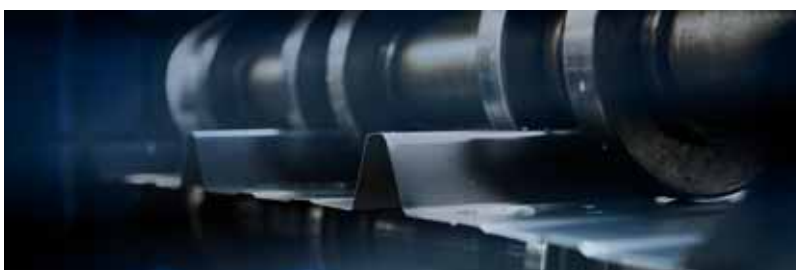
Profielplaten

Tot het kwaliteitsproductengamma behoren ook profielplaten voor de meest uiteenlopende toepassingen. Ze zijn voor handen in de meest gangbare afmetingen en kleuren. Het staal wordt gecoat ingekocht en op een moderne, computergestuurde wals verwerkt. Op die manier kan men volledig voldoen aan de wensen van de klant.

- profielplaat 840 x 25 (wand + dak)
- profielplaat 1000 x 45 (wand + dak vertikaal)
- profielplaat 1035 x 35 (wand, container, plafond, werfafsluiting)
- profielplaat 1070 x 25 (dak vertikaal)
- golfplaat 76 x 18 (wand + dak)

Platte producten

Naast buizen en profielplaten handelt Koddaert ook nog in platte producten, coils, strips en platen in alle kwaliteitsniveaus (1ste, overrolling, 2de en 3de keus). Deze zijn zowel bestemd voor export als voor intracommunitaire handel.



Investeren in de toekomst

Koddaert nv stelt een twintigtal mensen te werk. Op een oppervlakte van 2 hectare en in gebouwen van 15.000 vierkante meter is er alvast voldoende ruimte voor productie en opslag. Vooral dat laatste vraagt de nodige plaats. Zeker als je weet dat Koddaert 20.000 ton staalproducten in voorraad heeft. In totaal vindt 80.000 ton bewerkt staal zijn weg naar de klanten. Om dit niveau te kunnen blijven aanhouden, is investeren in de toekomst noodzakelijk.

“Daarom hebben we nieuwe productielijnen aangekocht. Op die manier kunnen we een ander deel van de markt, Oost-Europa, Hongarije en Polen, aansnijden”, zegt Jean-Pierre Heynderick.

“Die nieuwe productielijn is het gevolg van de inspanningen en het succes van mijn schoonbroer Bruno Lebourlier. Hij zorgde ervoor dat de productie van profielplaten uitgroeide tot een stevig succes.”

“Investeren in materiaal is een maar tegelijkertijd moet ook gestreefd worden naar verjonging. Begrijp me niet verkeerd, wie hier werkt, levert goed werk maar we worden allemaal samen een dagje ouder. Als bedrijfsleider moet ik er dan ook voor zorgen dat de toekomst verzekerd wordt door het aantrekken van bekwame en jonge mensen. Met Sam De Jaeghere en Matthias Decaesstecker werden alvast jonge en gemotiveerde krachten in huis gehaald.



Matthias Decaesstecker en Sam De Jaeghere moeten zaakvoerder Jean-Pierre Heynderick ondersteunen in de handelsactiviteiten.



De nieuwe productielijn die vooral voor Oost-Europa gaat produceren.

Omdat mensen belangrijk zijn...

Een bedrijf wordt ook gemaakt door zijn werknemers. Ook Jean-Pierre beseft dat. "In de loop van de jaren is hier een echt samenhangingsgevoel ontstaan. Logisch als je zo lang samen werkt. Dat iemand zich thuis voelt in het bedrijf vind ik belangrijk. Ook hier wil ik investeringen doen opdat mensen zich verder zouden kunnen ontplooiën. Wie hier werkt, moet zich verbonden voelen met de Koddaert. Uiteraard moet er gepresteerd worden maar zoals ik al zei, heb ik het liefst dat het in aangename omstandigheden gebeurt. Een dergelijke sfeer is meestal de basis voor een extra inzet. Goed personeel vinden is niet altijd eenvoudig. Dat beseft ik maar al te goed en daarom blijf ik hameren op de menselijke relaties binnen het bedrijf. Mensen zijn nu eenmaal heel belangrijk..."

"Die mensen moeten de toekomst verzekeren. Dat kan alleen als de ervaren krachten nieuwe mensen de nodige opleiding geven. Kennis, kwaliteit en kunde moeten

worden doorgegeven. Niet altijd even gemakkelijk maar alleen door samen te werken, kunnen we groeien. Met het aanwerven van nieuwe, jonge krachten heb ik daar dan ook alle vertrouwen in."



