

KANDIDAAT-AMBASSADEUR MIDDELGROTE BEDRIJVEN

‘Zwavelbeton is de volgende stap’

“Hoe het komt dat we zo snel gegroeid zijn? Dan moet ik een pluim geven aan de derde generatie, die tien jaar geleden in het bedrijf is gestapt.” Aan het woord is Gerard De Bonte, 62 jaar en CEO van De Bonte Betonfabriek, het bedrijf dat zijn vader Albert in 1951 oprichtte. “Ik heb het bedrijf nationaal uitgebreid, de jongeren internationaal.”

In 2012 draaide het betonbedrijf uit Waasmunster met 51 werknemers een omzet van 16,5 miljoen euro. “Daarvan gaat ongeveer twee derde naar dwarsliggers voor spoorwegbouw”, verduidelijkt De Bonte. “Maar we leggen ook grote putten voor rioleringen of waterzuivering. De meeste van onze opdrachten zijn voor Infrabel of Aquafin. Omdat zij de voorbije jaren zijn blijven uitbesteden, hebben wij ook weinig last gehad van de crisis.”

Als de traditionele ingrediënten van beton (cement en zand) ter sprake komen, kan de CEO zijn enthousiasme moeilijk verbergen. “Binnenkort stellen we op een bouwbeurs in Antwerpen een nieuw product voor: thiocrete of zwavelbeton. Hierbij wordt de cement vervangen door zwavel. We werken samen

DE BONTE BETONFABRIEK
Innovatie met traditioneel product.



met Shell, dat in Antwerpen veel zwavel heeft liggen – als afvalstof van aardolie. Het voordeel van zwavelbeton is dat het veel beter bestand is tegen zwaar vervuild afvalwater, zoals in koeienstallen, met grote concentraties ammoniak.” ©

KANDIDAAT-AMBASSADEUR KLEINE BEDRIJVEN

‘We willen concurreren met de grote jongens’

De generatie van zijn ouders kwam uit Turkije naar België om het vuile werk op te knappen voor de nutsbedrijven in de regio Lokeren-Zele. Op zijn dertigste verjaardag staat boekhouder Erol Mergen aan het hoofd van een kmo met vijftig werknemers en een omzet van 7 miljoen euro. “Na een expansieve groeifase werken we nu aan de professionalisering.”

EBN-Tech begon in 2007 met aansluitingen en overkoppelingen van elektriciteits- en gasleidingen. Een jaar later investeerde het bedrijf fors om ook de hoofdleidingen te kunnen aanleggen voor klanten als Eandis, Vivaqua of Belgacom. “Samen met mijn broer Birol konden we terugvallen op de meer dan twintig jaar ervaring die mijn vader en zijn broers met het fami-

liebedrijf Mergen hadden opgedaan.” Een nieuwe stap in het groeiproces kwam er dankzij de overname van Clinckx uit Tielt-Winge. “Dankzij hun expertise in spanningsombouw van 240 naar 400 volt kunnen we onze klanten nu een totaalpakket aanbieden.”

“Ondertussen werken we verder aan de informatisering van ons documentenbeheer. Vorig jaar kregen we van SGS een VCA-certificaat en nu zijn we bezig met de ISO-certificering. Dat zijn noodzakelijke stappen als we willen concurreren met de grotere bedrijven met Belgische roots”, zegt de jonge ondernemer. “Van de crisis hebben we voorlopig niet veel gevoeld, maar we zijn toch voorzichtiger geworden met de investeringen.” ©