



## Industriële Automatisatie : Belgische bedrijven die ervoor gaan!

In het kader van de Agoria-campagne 'Make it in Belgium' ontmoetten vier 'verborgen parels' van de automatisering elkaar rond de tafel. Ze hadden het over innovatie in de machinebouw en productiesystemen. Daarin zijn mensen cruciaal!

DOOR LUC DE SMET

**"K**lanten beginnen zich te informeren over Industrie 4.0 maar vele projecten blijven hangen op het niveau van Industrie 3.0 toepassingen", zegt Grégory Reichling, CEO bij Citius Engineering (Herstal). Vroeger schreven klanten zeer gedetailleerde lastenboeken. Nu vragen ze creatieve oplossingen. "De klant legt ons 'functionaliteit' op en verwacht van ons de technologie die dat realiseert", zegt Wim Tindemans, Business Area Sales Manager bij Contec. Zo worden er al veel beschikbare data geregistreerd en geanalyseerd om stelselmatig het product én het proces te verbeteren. "Wij maken machines slim en halen er de informatie uit die de fabriek nodig heeft."

Aan de toeleverancier om zijn klant mee te trekken. "We werken mee om de sturingen te ontwikkelen voor bedrijven die zelfrijdende landbouwmachines ontwikkelen", zegt Koen De Roeve, bedrijfsleider bij De Roeve Industries. Maar "velen gebruiken nog steeds Excel-sheets terwijl er 'slimmere' planningsmogelijkheden zijn. In het kader van Industrie 4.0 zet het digitaliseren van de productievloer met een 'planning en scheduling' software het bedrijf al een heel eind op weg." Tindemans beaamt: "Een paperless productieomgeving is zeker de toekomst op de werkvloer met een optimalisatie van de productie en minder fouten als gevolg."

Karel Van Hoecke, oprichter van Van Hoecke Automation: "Soms volstaat een upgrade of aanpassing. (...) Klanten investeren steeds meer in ergonomie om medewerkers aan de slag te houden. (...) Wij investeren veel in procesontwikkeling, virtualisering en digitalisering ter ondersteuning van de klant."

Bedrijven zoeken sterke competenties,

**"Vele projecten blijven hangen op het niveau van Industrie 3.0 toepassingen", zegt Grégory Reichling, CEO bij Citius Engineering.**

**Het grootste probleem is mensen te vinden op het niveau van werfleider, van voorman. "Die zijn nog moeilijker te vinden dan ingenieurs", zegt Koen De Roeve, bedrijfsleider bij De Roeve Industries.**

de nieuwe technologie, bij partners/toeleveranciers die ze een bepaald pakket van een project toeschuiven. "Dat is belangrijk want dan krijg je prestaties of uren verloond. Dat is minder risicovol dan werken op 'forfait'", zegt Reichling. Servitatisatie wint aan belang.

### Meeblijven vergt leren

Up to date blijven, door middel van opleidingen, is in al deze bedrijven heel belangrijk. Vroeger waren opleidingen puur technisch. Vandaag krijgen medewerkers ook 'zachte eigenschappen' zoals communicatievaardigheden mee. "Een technicus pakt eerder té snel uit met een oplossing en luistert té weinig naar de noden van de klant", stelt De Roeve. Van Hoecke relativeert: "Hoewel luisteren naar de klant zeer belangrijk is, zal niet iedereen verkoper worden." Vandaag is alle informatie 'onder één knop' beschikbaar. Medewerkers vinden oplossingen 'on the job' op sociale media en youtube. "Medewerkers leiden 'elkaar' op in een meer informele cultuur." Contec stelde ook sociale media open voor medewerkers. De evolutie gebeurt zeer snel, benadrukt Tindemans. Industrie 4.0 vergt medewerkers die 4.0 denken en ademen.



## Mensen vinden

Mensen vinden is echter dé uitdaging. De Roeve roept de sector op om de krachten te bundelen tegen praktijken van headhunters en wervingsbureaus die zich duur laten betalen maar geen toegevoegde waarde bieden. “Studenten laten zich gijzelen door rekruteringsbureaus”, stelt ook Van Hoecke. De argeloze student schrijft er zich in “maar die bureaus beschouwen dat als een ‘contract’.”

Reichling noch Tindemans werken met die bureaus. Wel via jobbeurzen in de scholen. Reichling sponsort projecten aan hogescholen en universiteiten. Jaarlijks lopen er wel 5 à 10 eindejaarsstudenten stage of maken er hun thesis. “We zetten hen steevast op innovatieve zaken.” Duaal leren, master en alternance, leidt tot aanwerven. Het bedrijf is ook heel actief op sociale media en ontvangt dagelijks open kandidaturen. “Employer branding, het ‘verkoppen’ van je bedrijf aan toekomstige werknemers is een belangrijke evolutie. Dat moeten we in de toekomst nog meer doen.”

Van Hoecke beaamt dat stages en thesissen goed werken. LinkedIn en andere kanalen ook maar hij ziet toch vooral een toevloed van kandidaten via headhunters. De Roeve Industries

**“Een paperless productieomgeving is zeker de toekomst op de werkvloer”, zegt Wim Tindemans, Business Area Sales Manager bij Contec.**



begeleidt masterproeven en trekt daarmee ook naar klanten “maar in onze commerciële omgeving moet het vaak sneller dan de student kan.” Het grootste probleem is mensen te vinden op het niveau van werfleider, van voorman. “Die zijn nog moeilijker te vinden dan ingenieurs.”

De schrijnende mismatch in de opleidingen wijt Tindemans niet zozeer aan de scholen. “Men moet beseffen dat de opleiding die men vandaag volgt niet geldt voor een hele loopbaan. Mensen ‘heroriënteren’ naar andere sectoren is een probleem en dus een blijvende uitdaging.” ■

**“Studenten laten zich gijzelen door rekruteringsbureaus”, stelt Karel Van Hoecke, oprichter van Van Hoecke Automation.**



## Vier verborgen parels van de automatisering

Citius is gespecialiseerd in de automatisering van industriële installaties en de ontwikkeling van productie-uitrustingen en -installaties. In een consortium met Lasea en Unisensor richtte Citius onlangs het bedrijf Ciseo op dat productie-uitrustingen en -installaties ontwikkelt voor de Life Science branche (farma, biotech en medtech) en medische installaties voor laboratoria. Citius telt 70 medewerkers, 40 daarvan bij Citius zelf en 30 bij Ciseo. Samen maken ze een omzet van acht miljoen euro waarvan 20% uit export komt.

Van Hoecke Automation (VHA) uit Gavere is actief in prototyping, maatwerk automatisatieprojecten, visie, robots,... Engineering van concept en ontwerp tot realisatie. Veel onderdelen worden buitenshuis geproduceerd. 70% van de 4,5 miljoen euro omzet wordt gerealiseerd in de maakindustrie en 30% in de voeding. Twee derde kwam vorig jaar uit het buitenland. Een decennium geleden haalde het zijn productie uit Polen terug. VHA telt nu 25 medewerkers.

De Roeve Industries uit Lokeren levert totaaloplossingen in automatisatie. De divisies focussen op verschillende aspecten (mechanisch, industrieel, technisch,...) en zijn gespecialiseerd in industriële softwareoplossingen om de productie te optimaliseren en productieplanning in kaart te brengen en aan te sturen. Klanten vindt het vooral in België maar het volgt ze ook naar het buitenland. Het bedrijf telt hier 84 medewerkers en maakt zo'n 11 miljoen euro omzet.

Contec (Antwerpen) heeft ook vestigingen in Frankrijk, Polen en Roemenië en focust meer op de internationale markt. Het bedrijf telt in België 130 medewerkers en maakt 21 miljoen euro omzet. Het houdt de kennis in België maar heeft de ambitie om internationaal door te groeien. Het is een coöperatieve vennootschap. Iedere medewerker kan kapitaal in het bedrijf inbrengen. Iedereen is ondernemer, financieel en operationeel geëngageerd.