

GEERT VAN MECHELEN EN ROBERT VAN KEILEGOM (BELVEN)  
Schoonzoon volgt schoonvader op aan top van familiaal bedrijf.



Generatiewissel bij producent van afsluitkranen Belven

## "We willen onze merknaam op de wereldkaart zetten"

**Een nieuwe generatie aan de top, een nieuwe naam, een nieuw logo, nieuwe afzetmarkten, extra personeel, en plannen voor een nieuw bedrijfsgebouw. Belven, producent van hoogtechnologische afsluitkranen, maakt zich op voor de toekomst. "Groeivertraging? Daar hebben wij geen last van!"**

Door Celine De Coster/Foto Michel Wiegandt

**J**ournalisten lopen duidelijk de deur niet plat bij Belven in Mechelen. "Nooit tijd gehad voor de media", klinkt het. Drukdruk. Nu waait er een frisse wind door het familiebedrijf. Stichter Robert Van Keilegom (58) heeft sinds 1 januari de fakkel overgedragen aan zijn schoonzoon Geert Van Mechelen (38). De nieuwe gedele-

geerd bestuurder wordt bijgestaan door zijn echtgenote Leen Van Keilegom, die het financiële management voor haar rekening neemt. Els Van Keilegom en haar echtgenoot Marc Goos vervolledigen de ploeg van de tweede generatie.

Aan ambitie geen gebrek, en dat is meteen een van de redenen waarom Robert Van Keilegom een stapje opzij heeft ge-

daan. "Ik blijf voorzitter van de raad van bestuur", zegt hij. "En tot nader order blijft het bedrijf volledig in handen van de familie. Maar het dagelijkse management laat ik aan de volgende generatie over, zodat die haar gang kan gaan. Het zou niet fair zijn om hen nog vijf, zes jaar voor de voeten te lopen, want ze trekken heel hard aan de kar. Om het bedrijf te brengen waar het nu staat, heb ik trouwens jarenlang hard gewerkt. Zeven dagen op zeven. Op een bepaald moment dacht ik: is het nu niet genoeg geweest? Het keerpunt is er vijf jaar geleden gekomen. Toen is mijn broer overleden, op 52-jarige leeftijd. Dat heeft mij flink doen afremmen."

Hoog tijd om nog wat te genieten van het leven, vond Robert Van Keilegom. De

## Van chauffages naar hoogtechnologische afsluiters

Robert Van Keilegom, de oprichter van Belven, begon op zijn achttiende te werken als zelfstandig installateur van verwarmings-toestellen bij particulieren. Samen met zijn broer Louis runde hij het bedrijf GVK — de afkorting van Gebroeders Van Keilegom. Dat bestaat nog altijd, maar Robert legde zich vanaf 1974 steeds meer toe op afsluiters: een tussenstuk waarmee leidingen kunnen worden geopend of gesloten. Verwarmingstoestellen raakten steeds meer op de achtergrond, en in 1980 richtte Robert Van Keilegom zijn eigen bedrijf op:

Belgium Ventiel — dat intussen Belven heet. De business? Productie van hoogtechnologische afsluitkranen. Het gaat om een beperkt gamma, met twee grote lijnen. Enerzijds biedt Belven afsluiters aan die bedoeld zijn om verwarmings- en/of koelingsprocessen in goede banen te leiden. Die producten komen terecht in centrale verwarming of airco-installaties. Een deel vindt zijn weg richting waterzuiveringsstations, ontzoutingsinstallaties en andere toepassingen in de waterverwerkende sector. De tweede productlijn van

Belven is meer gericht op industriële toepassingen, zoals de opslag van chemische vloeistoffen. Een duidelijke focus, klinkt het in het *mission statement* van Belven. Het bedrijf wil zich concentreren op de producten waarin het sterk is, om daarin zowel technische als commerciële perfectie te benaderen. Kortom, Belven is een kleine maar flexibele familiale speler op de wereldmarkt. De hoofdzetel van het bedrijf ligt in Mechelen, internationaal wordt de onderneming bijgestaan door een wereldwijd netwerk van agenten en verdelers.

Wat de concrete plannen zijn van Geert Van Mechelen? “De nadruk ligt op Azië, Oost-Europa, de staten van de voormalige Sovjet-Unie en het Midden-Oosten”, vertelt hij. “Omdat we geloven dat daar groei mogelijk is. We zijn die nieuwe markten beginnen aan te boren in 2003, toen het nogal pover gesteld was met de Belgische en de Europese economie. De vertraging hier hebben we dus kunnen compenseren met onze expansie buiten Europa. Dat wil niet zeggen dat we onze thuismarkt verwaarlozen, integendeel. Ook in België is groei mogelijk, maar we steven ernaar om verschillende steunpilaren te hebben.”

Tegen het einde van dit jaar mikt Belven op een omzet van 15 miljoen euro, en daarop volgend een jaarlijkse groei van minimaal 15%. Tegen de zomer van volgend jaar moet er bovendien een gloednieuw bedrijfsgebouw staan, vlak naast de huidige site in Mechelen. Een investering van een dikke twee miljoen euro. “In het

nieuwe gebouw is plaats voor vijftig personeelsleden”, glundert Robert Van Keilegom. “Terwijl we nu dertig werknemers hebben.”

### Ergste achter de rug

Heeft Belven dan geen last van het slabbakkende economische klimaat? Nee, klinkt het onvervaard. “Onze groeimarkten houden het plaatje gezond. Dat is in elk geval de bedoeling.” En de stijgende grondstoffenprijzen? “Dat is inderdaad een uitdaging”, zegt Geert Van Mechelen. “Ik ben geen ziener, en de voorbije vijf jaar hebben we de gekste verhalen gehoord, maar ik denk dat het ergste voorbij is op de grondstoffenmarkten. En bovendien: de hoge prijzen zijn het gevolg van een sterk stijgende vraag, waar ook wij van profiteren.”

Belven heeft het dus grondig uitgekend allemaal, en zit bovendien op een flinke oorlogskas van ongeveer 2,5 miljoen euro. Ligger er overnames in het verschiet? “Dat is iets waar we aan denken”, klinkt het ontwijkend. “Maar die plannen kunnen we nog niet op tafel leggen.” Geert Van Mechelen benadrukt dat de opsmuk van zijn bedrijf niet bedoeld is om overgenomen te worden. “We hebben een fantastische basis, en het is nu aan ons om daarop voort te bouwen. Maar het moet op een professionele manier gebeuren.” “Belven is een familiaal bedrijf”, voegt Robert Van Keilegom daaraan toe. “Het enige in België bovendien, in onze branche. En daar zijn we trots op, ja.” (T)

koppen werden bij elkaar gestoken tijdens familievergaderingen, en vorig jaar lieten de Van Keilegoms zich begeleiden door het consultingbedrijf Consensio. Zo werd de huidige taakverdeling op een professionele manier toe stand gebracht. Met de generatiewissel ging ook een groots opgezette vernieuwingsoperatie gepaard, waarbij de onderneming zich opnieuw liet bijstaan door consultants en marketeers.

### Belgium Ventiel is niet meer

De meest opvallende nieuwigheid is de nieuwe naam: Belgium Ventiel wordt Belven. Dat bekt nu eenmaal beter op internationaal niveau. Bovendien past de switch volledig bij de ambities van Geert Van Mechelen, die de merknaam van zijn bedrijf op de wereldkaart wil zetten. Ook het bedrijfslogo was aan een update toe, net als de ‘*corporate ID*’ en het ‘*mission statement*’ van Belven. Simpel gezegd: de hele onderneming werd eens voor de spiegel gehouden, kwestie van de krijtlijnen voor de toekomst te kunnen uittekenen.

### Belven

In euro	2007	2006	2005
Omzet	12.956.950	7.796.079	6.451.000
Eigen vermogen	2.402.689	1.477.912	1.287.000
Bedrijfsresultaat	1.467.476	404.059	279.000
Cashflow	988.402	267.546	176.000
Liquiditeit	1,75	1,37	1,25
Solvabiliteit <sup>(1)</sup>	48%	35%	30%
Personeel	Dertig werknemers		

<sup>(1)</sup>Solvabiliteit: eigen vermogen / balanstotaal

Bron: Graydon