

Dubbelinterview met vader en zoon Peters

Lakkerij Vandereyt is een One Stop Shop voor oppervlaktebehandelingen. De hoofdactiviteiten zijn poedercoaten, natlakken en bedrukken. Lakkerij Vandereyt is vooral actief in hoog technologische markten, zoals de lucht- en ruimtevaart, machinebouw, railway, bus- en truckbouw, verlichting, meubelbouw en defensie.

Johan Peters startte in 1993 als productie leider. Na enkele jaren vertrok de toenmalige directeur en nam Johan de eindverantwoordelijkheid als plant manager op zich. Die rol oefent hij nog steeds uit.

Vincent Peters – zoon van – zette zijn eerste stappen in het bedrijf in 2014. Aanvankelijk had Vincent een ondersteunende rol in de productieplanning. Toen het bedrijf in 2018 op zoek moest naar een nieuwe sales verantwoordelijke, greep Vincent die kans.

VOM is benieuwd hoe de twee elkaar aanvullen en hoe zij inspelen op nieuwe trends en innovaties.

TRENDS EN INNOVATIE

Johan, wat zag je binnen het bedrijf en in de markt veranderen sinds 1993? Zie je nu bepaalde trends? Hoe spelen jullie daarop in?

Johan: "De omstandigheden zijn sterk veranderd: onze omzetten zijn gegroeid, net zoals ons personeelsbestand, maar ook de technische mogelijkheden van zowel natlakken als poedercoaten zijn in de afgelopen 27 jaar sterk geëvolueerd."

"Een opvallende trend is dat de series kleiner worden en er veel meer variëteit is. Tegelijkertijd hecht men veel meer belang aan kwaliteitsnormen. Meetrapporten, maskeringen, en certificatie worden steeds belangrijker en daar



spelen wij zeker op in. De laatste jaren hebben we hier bewust in geïnvesteerd. We kunnen zeer flexibel omgaan met kleurwissels en verschillende opeenvolgende behandelingen in onze productie. Ook in onze kwaliteit blijven we constant investeren. Een bewijs hiervan is ons AS/EN 9100 certificaat voor lucht- en ruimtevaart dat we recent hebben behaald."

In welke mate bepaalt de technologische evolutie nieuwe trends?

Johan: "De technologie heeft er voor gezorgd dat de drempel om een oppervlaktebehandeling in huis te halen veel kleiner is geworden. Waar vroeger grote series wel eens naar het buitenland verhuisd werden, investeren grotere klanten nu soms om het lakwerk bij hen in-house te kunnen uitvoeren."

"Die trend naar verbreding binnen één bedrijf is trouwens een sterkte die wij zelf ook hanteren. Wij willen de One Stop Shop zijn door zelf zoveel mogelijk van het volledige proces in huis te doen. Waar we vroeger voor grotere stukken externe partners aanspraken, hebben we intussen zelf geïnvesteerd om deze reeksen in eigen beheer te kunnen afwerken. Zo verzekeren we de kwaliteit die we onze klanten

altijd willen bieden. Dat hangt ook samen met onze focusverschuiving naar **steeds specialistischere behandelingen**, die veel meer kennis vereisen, en waar de drempel om deze bij de maakbedrijven zelf op te starten veel groter is."

Wat betekenen de AS/EN9100 kwalificatie en het nieuwe Qualisteelcoat systeem voor Lakkerij Vandereyt?

Vincent: "Voor Lakkerij Vandereyt is AS/EN9100 het **toegangsticket tot een nieuwe markt**. Eentje die volledig past binnen onze visie van hoogkwalitatief lakwerk voor nichemarkten. Het is daarnaast ook een bevestiging van de **kwaliteitsgeest** die al binnen Lakkerij Vandereyt heerste en het bedrijf **opnieuw tot een hoger niveau tilt**, zowel qua kwaliteit op de werkvloer als in de afhandelingen van administratieve processen."

"In het Qualisteelcoat gebeuren zaten wij naar corrosiewering toe in klasse C4-high voor het poedercoaten van sendzimir. Maar bij Lakkerij Vandereyt zijn we steeds bezig met verbeteren en verbreden, vandaar dat we nu ook geïnvesteerd hebben in een metallisatielij. Die bijkomende lijn zorgt ervoor dat we voor klasse C5 kunnen gaan. Onze expertise in hoogkwalita-

QUI SOMMES-NOUS

tief en decoratief lakwerk willen we hiermee ook doortrekken in het metalliseren.” Johan: “Innovatie is een belangrijk gegeven binnen ons bedrijf en daar houdt zowel de ‘oude’ als ‘jonge’ generatie continu een oogje voor in het zeil!”

SAMENWERKING TUSSEN GENERATIES

Vincent, hoe heb je de eerste jaren in het bedrijf ervaren? Op welke manier benut je de kennis en ervaring van Johan?

Vincent: “Het voordeel dat ik had toen ik bij Lakkerij Vandereyts kwam werken, is dat ik het bedrijf al vrij goed kende. De verhalen aan de keukentafel over dagdagelijkse dingen, leerden me veel over hoe het er aan toe ging en door al enkele jaren mee te draaien tijdens vakantieperiodes in productie had ik al een goed beeld van wat er precies gebeurde. In de periode toen ik de planning van de natlak en de poedercoating afdeling opnam, heb ik zeer veel ervaring kunnen opdoen in het technische aspect van beide behandelingen.”

“In mijn huidige rol als sales verantwoordelijke, probeer ik zeker de historie van klanten te kennen. Ook met het oog op strategische keuzes is het van grote waarde dat ik beroep kan doen op 27 jaar ervaring. **Het voordeel van het kennen van de historie is dat je weet welke dingen er in het verleden al gebeurd zijn en begrijpt waarom ze al dan niet succesvol waren in de toenmalige marktomstandigheden.**”

Op welke manier vullen jullie elkaar nu aan, inzake de bedrijfsvoering?

Vincent: “We werken eigenlijk heel nauw samen. We delen een bureau en pikken dus veel van elkaar op. Ik kan makkelijk over dingen advies vragen en we zijn ook wel goed gecrosstrained. Dus we kunnen over alle afdelingen van het bedrijf elkaars mening wel appreciëren.”

“Grote strategische keuzes en investeringen worden met elkaar overlegd, maar ook op het niveau van het bestuur van de holding waartoe we behoren. Aan het roer van de holding staan net zoals bij Lakkerij Vandereyts twee generaties. Daar is het vader en dochter die samen de hol-

ding leiden. We krijgen wel veel autonomie om zelf de strategie te bedenken en uit te voeren, omdat wij de markt uiteraard van dichtbij opvolgen en sneller nieuwe technologieën oppikken.”

Johan, Vincent kan wellicht veel leren van jouw ervaring maar leer jij ook wat van hem? Op welke manier is hij complementair?

Johan: “Nieuwe initiatieven zoals bijvoorbeeld AS/EN 9100, en daarmee het betreden van een nieuwe markt, waren er zonder hem niet geweest. Na jaren ervaring in hetzelfde bedrijf heb je soms de neiging om nieuwe ideeën af te schieten, omdat ze in het verleden ooit mislukt zijn. Het voordeel van jonge mensen is dat ze nog onbevangen naar een aantal zaken kijken en dat is in ons bedrijf zeker een meerwaarde geweest. Dat zie je ook in sommige situaties die al lang hetzelfde zijn, dat die opeens op een nieuwe manier bekeken worden.”

“Je ziet bij Vincent ook meer **focus op netwerking**, zowel online als offline, het gebruik van social media en mee zijn schouders zetten onder het Young VOM verhaal.”

Vincent, wat zijn de belangrijkste zaken die je van Johan leerde? In welke dingen is hij straffer dan jijzelf?

Vincent: “Kalmte en geduld. Ik merk van mezelf dat ik niet altijd veel geduld heb. Dingen moeten voor mij altijd snel vooruit gaan. Maar in bepaalde gevallen is verandering een proces dat wat geduld nodig heeft. Zeker wanneer je met mensen werkt is dat het geval. Er zijn door de jaren heen al heel wat processen aangepast en dat vraagt in veel gevallen ook een aanpassing van de manier van werken. In een team heeft iedereen een andere snelheid van aanpassing. Hiermee omgaan is zeker iets dat ik van Johan heb geleerd.”

TOT SLOT

Vincent, welk advies heb jij nog voor jonge wolven die naast een oudere, meer ervaren generatie in het veld springen?

Vincent: “**Dat je je ogen en oren heel goed moet open houden voor alle adviezen die je krijgt, maar hier zeker ook je eigen mening in moet vormen.**”

De meerwaarde van een jonge generatie is net dat vroegere denkwijzen kritisch bekeken worden. Blindelings meegaan in adviezen die gegeven worden is niet de meerwaarde voor het bedrijf.”

Johan, welk advies heb jij voor ondernemers die een jongere generatie actief in het bedrijf betrekken?

Johan: “Geef ze genoeg vrijheid om hun eigen manier van werken te implementeren in het bedrijf. Dit schrikt in het begin wat af, maar met een goede begeleiding komen er zeer veel innovatieve ideeën tot stand.”

“De mentaliteit van de jongere generatie is anders dan vroeger. Dat maakt dat hun manier van werken soms erg verschilt van wat wij als ‘oudere’ generatie gewend zijn. Het omgaan met digitalisering is daar een mooi voorbeeld van. Maar dat hoeft niet erg te zijn, dat is een les die ik zelf ook gaandeweg heb geleerd.”

“De belangrijkste les die ik kan meegeven aan Vincent en eigenlijk aan iedereen is: Doe wat je graag doet. Zorg dat je alles met plezier doet.”

