

Werk in eigen gemeente

MALDEGEMSE BEDRIJVIGHEID

Roxell,
een Maldegemse
wereldspeler op vlak
van stalinrichting voor
pluimvee en varkens

Vrij Maldegem sprak met Managing Director Gino Van Landuyt

MALDEGEM - Roxell is marktleider in automatische voer-, drink-, nest-, verwarmings- en ventilatiesystemen voor het pluimvee- en varkensbedrijf. Het hoofdkantoor bevindt zich met zo'n 200 medewerkers in Maldegem. Er zijn evenwel ook dochtervestigingen in de Verenigde Staten, Maleisië en Moskou. Daarnaast is er een uitgebreid netwerk van distributeurs verspreid over alle continenten.



Hoog tijd dus om even een kijkje te gaan nemen. En hoe kan dat beter dan middels een diepgaand gesprek met Gino Van Landuyt, Managing Director.

Vrij Maldegem: Iedereen in Maldegem kent het bedrijf Roxell, maar niet iedereen is even goed op de hoogte wat jullie core business is. Wil je misschien toch even toelichten aub?

Gino Van Landuyt: "In een notendop kan je zeggen dat Roxell een wereldspeler is op het vlak van stalinrichtingen voor pluimvee en varkens. Pluimvee maakt het grootste deel van onze omzet uit. Leghennen, eenden, vleeskuikens, kalkoenen, ouderdieren".

Vrij Maldegem: Wat mogen we begrijpen onder stalinrichtingen?

Gino Van Landuyt: "Alles wat binnen en buiten de stallen geïnstalleerd wordt en dat een schakel is in het kweken van de dieren. Dat de dieren dus correct en in een juiste hoeveelheid eten en drinken krijgen, dat ze goed verwarmd zitten en dat de stal voorzien is van een optimaal ventilatiesysteem en dat er op een zo efficiënt mogelijke wijze aan eiercollectie kan worden gedaan."

Vrij Maldegem: De boer moet met andere woorden alleen zorgen voor een gebouw en de dieren. Jullie doen de rest...

Gino Van Landuyt: "Inderdaad, samen met onze verdelers. Al kunnen we ook zorgen voor het gebouw. Binnen de groep hebben we namelijk ook een zusterbedrijf in Merdrignac (Frankrijk, nvdr) dat gespecialiseerd is in industriële



staalconstructiebouw. Dat is het bedrijf Serupa s.a., dat net als Roxell onder mijn verantwoordelijkheid valt. We proberen dus zoveel als mogelijk samen te werken. Serupa bouwt, Roxell richt in. In essentie moeten we dat ook kunnen aanbieden trouwens, want er is binnen de sector een steeds sterker wordende tendens merkbaar naar het sleutel-op-de-deur systeem. In die zin dat het voor de investeerder eigenlijk kosten- en tijdsbesparend is als hij voor zijn hele project nog slechts met één partner rond de tafel moet zitten."

Vrij Maldegem: Roxell heeft zich sinds de opstart ontwikkeld tot de wereldspeler die het nu is geworden. Roxell heeft ook elders in de wereld belangrijke vestigingen neergezet...

Gino Van Landuyt: "Wat Roxell betreft hebben we hier in Maldegem twee fabrieken: het hoofdkwartier hier in het industriepark en onze fabriek in Adegem, waar op dit ogenblik nog in hoofdzaak logistiek werk gebeurt." Daarnaast hebben we een productievestiging in de Anderson USA, een voornamelijk assemblage- en logistieke vestiging in de havenstad Klang in Maleisië en een commercieel kantoor in Moskou." "Begin maart hebben we ook het bedrijf Holland Heater in Nederland hebben overgenomen, een specialist in verwarmingstoestellen voor pluimvee en serrebouw. Daarmee willen we ons aanbod van systemen voor stalverwarming verder versterken."

Vrij Maldegem: Met een dergelijke spreiding over de wereld ben je als producent bijna de buurman van je klant. Minimaal in dezelfde tijdzone. Is dat een bewuste strategie geweest in het Roxell-verleden of is dat later gewoon een fijne bijkomstigheid gebleken?

Gino Van Landuyt: "Dat nabuurschap is altijd al een van de pijlers van onze strategie geweest: overal ter wereld willen we lokaal aanwezig zijn. Dat betekent dat je als hoofdkwartier toch heel vaak werkt met mensen die zich op grote afstand bevinden. Het is dus belangrijk dat die zelfstandig kunnen werken want mensen begeleiden en aansturen vanop afstand blijft een uitdaging."

Vrij Maldegem: Aziaten, Amerikanen, Europeanen,... we hebben zo elk onze typische karakteristieken op het vlak van bedrijfsontwikkeling, problem-solving enz... Hoe moeilijk is het om dat te stroomlijnen tot één bedrijfsmentaliteit?

Gino Van Landuyt: "...(denkt lang na)... Het klopt natuurlijk wat je zegt, maar we hebben het voordeel dat we allemaal de 'taal van de veehouder' spreken en dat die zowat hetzelfde klinkt in alle werelddelen. De veehouderij, en vooral dan de pluimveehouderij, is ondertussen ook sterk gestandaardiseerd over de verschillende continenten heen.

Ik geef een voorbeeld: innovaties zijn belangrijk. Ook in de landbouw. Terwijl dat een toch uitgesproken behoudsgezinde sector is. Je mag als bedrijf al je innovaties uit te doen, maar toch zal die landbouwer eerder denken in de zin van: *Ik heb 10 jaar geleden een installatie bij u gekocht..., we waren daar zeer tevreden over..., doe ons dus maar dezelfde installatie van toen...!*

Of je nu in Amerika zit of in Europa, je merkt diezelfde behoudsgezinde mentaliteit bij onze klanten."

Vrij Maldegem: De landbouw is ook overal ter wereld een sector die zwaar onder druk staat.

Gino Van Landuyt: "Dat merk je correct op. Mensen willen nog altijd voedsel of tafel krijgen, maar willen liever niet

geconfronteerd worden met de manier waarop het uiteindelijk op je tafel belandt."

"Waar ik het niet mee eens ben, is dat je de hele wereld over één kam scheert. In Amerika bijvoorbeeld, heeft landbouw veel meer aanzien dan bij ons. In Azië zit de sector dan weer in volle ontwikkeling om de bevolkingstoename te kunnen bijbenen."

"Als je de verwachte groei van de wereldbevolking én van het besteedbare inkomen samenvoegt, dan kan je bijna met zekerheid voorspellen dat het vleesverbruik in de komende jaren nog zal toenemen. De veeteelt zal dus de komende 10 à 15 jaar nog sterk groeien, maar zal daarna waarschijnlijk afvlakken door wijzigingen in de consumptiepatronen, de opmars van niet-dierlijke proteïnen, enz..."

Vrij Maldegem: Vaak gaan een stijgende productietendens en innovaties hand in hand. Wat zit er bij Roxell in de pipeline op dat vlak?

Gino Van Landuyt: "Eerst en vooral zijn er een aantal trends waar we zo goed mogelijk op proberen in te spelen. Een van de belangrijkste is dierenwelzijn en bio-veiligheid. Ieder product dat wij maken moet superveilig zijn voor boer, dier en consument. Daarnaast is er trouwens ook de steeds strenger wordende wetgeving dat elke installatie zoveel mogelijk comfort moet verschaffen aan het dier. Dat is trouwens een tendens die wij als producent altijd sterk hebben toegejuicht. Het zit als het ware opgeslagen in ons bedrijfs-DNA."

"Voor de rest blijven wij ook altijd gefocust op de boer, die door onze installaties een hoger rendement kan draaien. Roxell heeft altijd al die meerwaarde willen brengen. Ik denk daarbij aan het terugdringen van voer- en watervermorsing, energiekosten,..."

"En tenslotte zetten we ook sterk in op digitalisering. Meer en meer worden stallen voor varkens of pluimvee computergestuurde omgevingen, waarbij de bediening op afstand, het stockeren van data en het genereren van diverse berichten en alarmen centraal staat."

"Dat zijn allemaal segmenten waar onze engineers voortdurend mee bezig zijn om een zo goed mogelijk product op markt te kunnen brengen."

Vrij Maldegem: Je noemde het net zelf al: de tendens om steeds minder vlees te consumeren. Welke invloed heeft dat op uw innovaties en bij uitbreiding op uw bedrijf?

Gino Van Landuyt: "Voor ons is dat een fenomeen dat uiteraard gekend is, maar wat vooralsnog weinig tastbaar is. We moeten evenwel waakzaam blijven om trends vroeg genoeg te kunnen capteren en er zo nodig te kunnen inspelen. Maar om nu vandaag te kunnen zeggen dat we bezig zijn met die of die innovaties op dat vlak,... Nee, dat ook niet." ▶





“Je mag dat ook niet overdrijven, vind ik. Zoals ik daarnet al zei, de consumptie van dierlijke proteïnen zal zeker nog tot 2030 à 2035 blijven stijgen.”

Vrij Maldegem: Geldt dat voor alle types van dierlijke proteïnen?

Gino Van Landuyt: “Nee, ik heb het dan vooral over pluimvee en vis. Dat zijn de winnaars van de toekomst. Rundsvlees bijvoorbeeld gaat dan weer vrij sterk achteruit en varkensvlees lijkt een beetje te stagneren. Wereldwijd.”

Vrij Maldegem: We leven nu al een jaar onder het juk van Corona? Hoe heeft het virus Roxell aangetast?

Gino Van Landuyt: “Al bij al valt dat nog mee. We hebben gelukkig relatief weinig besmettingen gehad. Ook in de VS en Maleisië. Maar we hebben ons dan ook zeer consciëntieus aan de voorschriften gehouden en onmiddellijk het thuiswerk ingevoerd voor wie de mogelijkheid bestond.”

“Economisch gezien heeft het uiteraard wél een invloed. Maleisië bijvoorbeeld is onmiddellijk in een zeer strenge lockdown gegaan, die nog altijd geldt. Reizen van en naar

Maleisië is nog altijd niet toegelaten. Uiteraard heeft dat zijn invloed op bepaalde lopende projecten aldaar. Al moet ik daar onmiddellijk aan toevoegen dat een mens veel creatiever is dan we voordien dachten. Door corona hebben we bijvoorbeeld ook geleerd dat we een volledig nieuwe machine in Maleisië konden installeren en opstarten louter met behulp van video en telefoon. Had je mij dat voordien gevraagd, ik zou minimaal mijn twijfels hebben gehad...”

Vrij Maldegem: En qua omzet?

Gino Van Landuyt: “Roxell in Maldegem heeft vrij goed stand gehouden. We hebben nauwelijks omzetverlies gehad in 2020. Na de eerste schokgolf van de periode maart-april, is het in 2020 vrij druk geweest en gebleven.”

“De vestigingen in Amerika en Maleisië hebben wel meer te lijden gehad. Daar hebben toch heel wat meer klanten de investeringsbeslissingen uitgesteld, wat inderdaad een stevig terugval in onze omzetcijfers tot gevolg had.”

Vrij Maldegem: Wat zal blijven hangen van het rampjaar?

Gino Van Landuyt: “Sowieso het thuiswerk! Roxell was voor corona een bedrijf waar slechts in beperkte mate van thuis werd gewerkt, maar corona heeft ons geleerd dat het ook zeer goed kan met een veel groter percentage thuiswerkers. Thuiswerk zal dus zeker een blijver zijn.”

“Daarnaast zijn we een bedrijf waar heel veel gereisd wordt. Onze markt is zowat de hele wereld. Door corona hebben we ingezien dat die reizen niet altijd een must zijn. Sommige zaken blijken namelijk even efficiënt te functioneren op afstand door inzet van bijvoorbeeld video... Daar ligt -denk ik- een grote uitdaging voor onze commerciële mensen om aan de hand van die ervaring nieuwe processen uit te werken om met klanten en distributeurs te onderhandelen op afstand.”

Vrij Maldegem: Corona is één ding, maar er was ook de wissel Trump-Biden. Beiden hebben ze hun eigen visie op de wereldeconomie. Ik neem aan dat die wissel goed voelbaar is

in een bedrijf als Roxell, met name ook door jullie vestiging in de VS...

Gino Van Landuyt: “Op dit moment voelen we daar nog weinig van, maar ik denk dat de verschillende accenten die de beide presidenten leggen op vlak van landbouw zeer zeker voelbaar zullen zijn. Niet vergeten dat de VS een gigantische markt is: nummer 1 op het vlak van kippenvleesproductie, nummer 2 op gebied van eierproductie, nummer 3 op het vlak van varkensproductie, misschien ook wel de grootste graanproducent ter wereld,... en ga zo maar door.

Elke accentverschuiving zal dus wereldwijd voelbaar zijn. Zo staat de administratie van Joe Biden een stuk voor vergroening en voor een meer gecontroleerde groei van de landbouw. Ten opzichte van Trump zal het dus allemaal wat meer op Europese leest geschoeid worden, met een gematigder beleid op vlak van output en export. Er zal met name een grotere vinger in de pap zijn voor de overheid op het gebied van landbouw...”

Vrij Maldegem: En ziet u dat graag gebeuren?

Gino Van Landuyt: “...(lacht)...(denkt na)... Ongetwijfeld gaat dat op korte termijn een aantal beperkingen opleggen, maar ik denk eerlijk gezegd dat we daar op langere termijn geen schrik moeten voor hebben. Vooral omdat die strategie automatisch meer kansen zal bieden aan de meer innovatieve bedrijven om daar de gepaste oplossingen voor te bedenken. En dat sluit naadloos aan op het innovatieve DNA van Roxell.”

Vrij Maldegem: Met een jaaromzet van ongeveer 100 miljoen euro behoort Roxell tot een van de belangrijkste partners van de groep CTB Inc. Betekent dat dat de wereldberoemde beursgoeroe Warren Buffet bij u wekelijks op de koffie komt?

Gino Van Landuyt: “...(lacht)... Nee! Helaas! Ik heb hem ooit een keer ontmoet, maar veel verder dan een Hi & Bye-moment ben ik toen niet geraakt...(lacht)...”

Jimmy Vanrumste

Archeologen leggen stukje Romeinse Heerweg bloot

ADEGEM — Tijdens een archeologisch onderzoek op het terrein waar in Adegem de nieuwe vestiging van Albert Heijn komt, heeft het archeologisch team van De Logi & Hoorne sporen gevonden van de Romeinse Heerweg die Antwerpen met Oudenburg verbond.

Voor op het terrein langs de staatsbaan in Adegem kan begonnen worden met de bouw van het AH-omplex moest eerst een archeologisch bodemonderzoek worden uitgevoerd. De groep De Logi & Hoorne is afgelopen vrijdag tijdens dat onderzoek op restanten van de Romeinse heerweg (2de , 3de eeuw na Chr.) gestoten.

“Over die heerweg bestaan er veel hypothesen maar er was tot op heden nog niemand in geslaagd om een deel van die heerweg bloot te leggen”, legde Johan Hoorne van het archeologisch team uit. “De heerweg was duidelijk te herkennen aan de afbakende grachten langs beide zijden van de weg. De grond verkleuringen gaven ook een duidelijk beeld van de karresporen in de weg.”

Toekomst

Normaal wordt een archeologisch onderzoek binnen een bepaalde termijn afgewerkt en wordt het onderzochte perceel dan terug te beschikking gesteld van de bouwheer. Als de ontdekkingen echter zeer belangrijk zijn kan de termijn van onderzoek worden uitgebreid.

- LV



Foto: De Logi & Hoorne

OPENDEURWEEK

van vrijdag 19 t.e.m. zaterdag 27 maart

GRASMAAIERS
GOETHALS



Bekijk onze lentefolder op
www.grasmaaiersgoethals.be

Houtzagerij 36 • Maldegem-Kleit • Tel: 050 71 83 89
www.grasmaaiersgoethals.be

Open maandag t.e.m. vrijdag van 8-12u & 13-18u.
Zaterdag tot 17u.