

Achter het nieuws

Belgische bedrijven gelauwerd door Amerikaanse kamer van koophandel

Merckx krijgt eerste ondernemersprijs

| Bekroning wielervelegende valt samen met ambitieuze groeiplannen van Eddy Merckx Cycles in VS

ACHTERGROND
KRIS VAN HAMME,
ONZE CORRESPONDENT IN NEW YORK

Als wielrenner won Eddy Merckx alles wat er te winnen valt, maar als ondernemer moest hij 30 jaar geduld oefenen voor een prijs. Hij moest ervoor naar New York, waar de fietsenfabrikant Merckx een 'lifetime achievement award' kreeg van de Belgisch-Amerikaanse kamer van koophandel.

Joggers in Central Park keken zaterdagochtend vreemd op toen een groep van 70 fietsers met groene helmen voorbijkreef. De kopman was Eddy Merckx, die voor het goede doel een rondje door Central Park reed met in zijn zog vooral Vlaamse bewonderaars. Ook enkele Amerikaanse wielers fanaten telden graag 100 dollar neer om even naast Merckx te mogen rijden.

Merckx fietste niet voor het eerst door Central Park. Nadat hij in 1980 zijn fietsenfabriek had opgericht, kwam hij elk jaar naar de wielersbeurs die hier toen om de hoek werd georganiseerd. Merckx glipte er soms even tussenuit voor een fietstocht door het bekendste park van New York.

ERKENNING

Vorig weekend was de 64-jarige Merckx hier opnieuw als ondernemer, maar deze keer om een prijs in ontvangst te nemen. De Belgian-American Chamber of Commerce (BACC) in New York kende Merckx tijdens een gala-avond een 'lifetime achievement award' toe. 'Mijn eerste prijs als ondernemer. Het is een mooie erkenning na 29 jaar ondernemen', reageerde hij.

Dat gebrek aan erkenning was een van de redenen waarom Merckx de prijs kreeg, zegt BACC-directievoorzitter Olivier Smekens. 'Hij belichaamt het soort ondernemer dat niet enkel naar de resultatenrekening kijkt maar ook naar wat hij kan teruggeven aan de gemeenschap. Bovendien had hij eind vorig jaar het lef zijn beperkingen te erkennen en zich te omringen met mensen die sommige zaken beter kunnen.'

De externe hulp kwam van So-Bradis, de holding van Brantano-oprichter Joris Brantegem. Die nam in oktober 2008 een meerderheidsbelang in Eddy Merckx Cycles en installeerde meteen een nieuwe directievoorzitter en operationeel directeur. Hun opdracht is duidelijk: Eddy Merckx uitbouwen tot een wereldmerk, met wielervelegende Merckx als gedroomde ambassadeur.

'We willen groeien van een familiale kmo naar een internationaal bedrijf', zegt directievoorzitter Pieter Vansyngel in New York. 'Dat is een geleidelijk proces: we willen geen explosieve groei die in ons gezicht ontploft. De partners moeten mee kunnen groeien.' Toch is de stempel van de nieuwe hoofdaandeelhouder al duidelijk zichtbaar. Het bedrijf lanceerde onlangs een nieuwe generatie racefietsen met een trendy design, en wist ook een contract af te sluiten met een Aziatische topperproducent van carbon fietskaders.

Eddy Merckx Cycles moet daarmee opnieuw aansluiting vinden bij de concurrentie in het top- en middensegment van de racefietsmarkt. In eigen land resulteert de vernieuwing in een omzetstijging met 40 procent, zegt Vansyngel. De voorbije jaren schommelde de omzet steeds rond 6 miljoen euro.

Ook de VS blijven belangrijk in de ambitieuze groeiplannen van de fietsenproducent. Merckx exporteert al sinds de jaren 80 naar Amerika, met Californië, Georgia en Texas als belangrijkste wielersstaten. Zijn jaarlijkse verschijning op de fietsbeurs in Las Vegas zorgt nog altijd voor een ellenlange rij handtekeningenjagers.

Maar Vansyngel is niet tevreden met de prestaties in de VS. 'Eigenlijk zijn we nog onvoldoende aanwezig in de VS. We hebben momenteel één invoerder. We gaan bekijken of hij het alleen aankan of dat we misschien onze aanwezigheid moeten versterken via andere kanalen. We evalueren onze distributiestructuur in alle

landen waar we aanwezig zijn.' In België leidde dat tot een inkrimping van het aantal verdelers van 250 naar 50, waarbij de overblijvende dealers meer ondersteuning krijgen.

Vansyngel gelooft dat het modernere en agressievere design van de nieuwe Merckx-fietsen het Amerikaanse publiek zal aanspreken. Er is echter meer nodig. 'Onze markt is zeer marketinggedreven. Om de strijd aan te gaan met giganten als Trek en Giant hebben we de juiste wapens nodig. Daarom ontmoeten we hier mensen uit de marketingwereld en van vakbladen om onze acties te plannen voor 2010', zegt Vansyngel, die daarnaast werkt aan de sponsoring van een wielervelegende uit de ProTour.

APART

Hij heeft alvast een promotionele troef die de concurrentie niet heeft: Merckx. 'Als enige fietsenmerk dat gegroeid is uit een renner van wereldklasse, blijven wij toch een apart merk.' Die speciale band wordt volgend jaar in de verf gezet met de lancering van een absolute - en dure - topfiets. De aanleiding is een drievoudige viering: 'Ik word 65 jaar, mijn bedrijf zal 30 jaar oud zijn, en de eerste rit van de Ronde van Frankrijk passeert langs mijn fabriek', zegt Merckx. De vijfvoudige Tourwinnaar zal zoals steeds ook de ontwikkeling van de prestigieuze fiets op zich nemen.

Bij de verwezenlijking van zijn Amerikaanse groeiplannen krijgt Eddy Merckx Cycles hulp van de BACC. Als non-profitorganisatie die Belgische ondernemers in de VS ondersteunt, wil de BACC onder impuls van zijn nieuwe directievoorzitter Smekens vaker als strategische consultant optreden. Amerika biedt volgens Smekens veel mogelijkheden voor Belgische ondernemers, met dank aan de goedkope dollar en overvloed aan relatief goedkoop talent. De BACC opende de voorbije maanden overigen afdelingen in Silicon Valley, Atlanta en Boston.

We willen geen explosieve groei die in ons gezicht ontploft.PIETER VANSYNGHEL,
directievoorzitter
Eddy Merckx Cycles**Merckx is het soort ondernemer dat niet alleen naar de resultatenrekening kijkt.**OLIVIER SMEKENS,
directievoorzitter BACC

Eddy Merckx en een groep sympathisanten op de fiets door Central Park. De wielervelegende krijgt nu ook erkenning als ondernemer.

© EMILIANO GRANADO

Belgen leren VS gezond eten

| Univeg-dochter krijgt eerste 'Belgian-American Entrepreneur of the Year'-prijs

KRIS VAN HAMME

Het Belgische groente- en fruitconcern Univeg introduceerde de be-2008 in volle crisis zijn eerste vers bereide maaltijden in de VS. Die gedurfde zet werd vorig weekend beloofd met de 'Belgian-American Entrepreneur of the Year'-prijs voor Univeg-oprichter Hein Deprez. De mediaschuwe ondernemer verwacht dat Hot Cuisine America de volgende drie jaar fors zal groeien.

De introductie van vers bereide maaltijden in de Amerikaanse markt blijkt revolutionairder te zijn dan gedacht. En zeker de manier waarop Univeg het aanpakt. 'In tegenstelling tot wat je zou denken, bestaat het concept van

beursgenoteerde supermarkt-groep - al in 2007 te experimenteren met maaltijden voor de Amerikaanse dochters van Delhaize. 'We moesten zoeken naar maaltijden met een Amerikaanse smaak en lokale grondstoffen. Het heeft geen zin producten te forceren vanuit de Belgische culinaire cultuur', vertelt bestuursvoorzitter Deprez, die in september zijn functie van gedelegeerd bestuurder doorgaf aan Rudi De Becker.

CRISIS

Uiteindelijk heeft de crisis een handje geholpen, stelt Provoost. 'Klanten eten onze maaltijden thuis als een manier om geld te besparen op restaurantbezoeken. Onze maaltijden bieden dan ook restaurantkwaliteit.'

Hij erkent wel dat de lancering

van Hot Cuisine America te midden van een crisis 'een hele uitdaging' was. 'De crisis heeft onze klantengroei wat vertraagd', zegt Provoost. Toch wist Hot Cuisine America enkele maanden geleden de Nederlandse supermarktgroep Ahold als klant binnen te halen. De maaltijden voor de Amerikaanse winkels van Ahold moeten binnen enkele weken in de rekken liggen. De Amerikaanse dochters van Delhaize verkopen de maaltijden onder de merknaam 'On the Go Bistro'.

Daarnaast lopen nog onderhandelingen met andere potentiële klanten. Hein Deprez rekt alvast op een 'forse groei de komende drie jaar voor bereide maaltijden in de VS'. Voor 2010 mikt hij op een omzet van 20 miljoen dollar.

ADVERTENTIE



Heeft Krugman hét recept om de wereld uit de crisis te halen?

Paul Krugman, Nobelprijswinnaar economie 2008, staat alom gekend voor zijn expertise over de internationale handelsstromen. Als iemand de oplossing voor de wereldwijde economische crisis kan aanreiken, is het dus wel Paul Krugman. Voor De Tijd geeft een van 's werelds belangrijkste economen de juiste richting aan: 'Hoe geraken we uit de crisis?'.

Morgen in De Tijd

Tel mee. | DE TIJD
www.tijd.be