



U vraagt,
wij(pre)fabriceren.

BETCA

**“Service is voor ons
het allerbelangrijkste”**

De FEBE-bedrijven doen er alles aan om hun klanten elke dag optimaal van dienst te zijn. Want werkelijk alle onderdelen voor bouw- of infrastructuurwerken kunnen in prefab beton gemaakt worden. Waar u welke producten of oplossingen vindt, daarover gaat ‘U vraagt, wij (pre)fabriceren’. In deze reeks stelt het tijdschrift BETON elke keer een ander bedrijf voor.

Als opener van de reeks kozen we voor BETCA, een bedrijf dat al meer dan een kwarteeuw de meest specifieke wensen in beton giet. Aan het hoofd van deze bloeiende onderneming met 39 medewerkers staat Mark Van Campenhout. Vanop zijn hypermoderne bureau op de site in Rumst vertelt hij wat BETCA te bieden heeft.

BETCA

**“Le service est pour
nous primordial”**

Les entreprises de la FEBE s’efforcent d’offrir à leurs clients un service optimal au quotidien. En effet, toutes les composantes des travaux de construction et d’infrastructure peuvent être réalisées en béton préfabriqué. Où trouver quels produits ou quelles solutions? Tel est précisément l’objet de ‘Vous demandez, nous (pré)fabriquons’, une série dans laquelle la revue BETON présente dans chaque numéro une nouvelle entreprise.

En guise d’ouverture, nous avons choisi BETCA, une entreprise qui réalise depuis déjà plus d’un quart de siècle les souhaits les plus spécifiques en béton. A la tête de cette entreprise florissante qui emploie 39 collaborateurs, il y a Mark Van Campenhout. Depuis son bureau hypermoderne situé sur le site de Rumst, il nous explique ce que BETCA propose.



Vous demandez, nous (pré)fabriquons

BETON: BETCA is een vaste waarde in de prefabsector.

Mark van Campenhout: "Ja, mijn vader is 1979 van nul gestart, samen met Paul Willemen, later ook bekend van de algemene aannemersgroep Willemen. Ik heb dan even met mijn vader het bedrijf gerund. Sinds 2003 sta ik alleen aan het hoofd van BETCA. Ik spreek nochtans nog altijd van 'wij'. Dat klinkt aangenamer."

"Ik doe dit werk heel graag. Twee jaar geleden was er een vraag voor overname. Dan twijfel je toch even. Maar het geluk zit niet in het nietsdoen. Een maand heb ik getwijfeld. En toen heb ik beslist dat ik mijn eigen baas wilde blijven. Ik sta elke dag op om te doen wat ik graag doe; samen met mijn medewerkers BETCA uitbouwen. We kunnen nog wat meer diversifiëren op de markt, misschien ook staal aanbieden. We maken nu 90% van het staal voor onszelf."

BETON: U bent optimistisch. Terwijl iedereen de mond vol heeft over de crisis.

Mark van Campenhout: "Ik ben niet bang van de crisis. Wij zijn een onafhankelijk bedrijf en kiezen voor een stabiele groei. Het is waar dat er de voorbije jaren – en jammer genoeg – een aantal bedrijven over de kop zijn gegaan. Dat kon ook niet anders met de crisis. De tijd van jaarlijkse groei van 10% is definitief voorbij. Tegenwoordig moet je, als je gezond wil blijven, een andere strategie gebruiken dan altijd maar te willen groeien. Dat is toch mijn visie. Wij investeren om rendabeler te werken, niet om te groeien. Ongewild groei je dan toch, al is het dan 'stillekes', langzaam maar zeker."

BETON: De sector is de laatste jaren veel veranderd.

Mark van Campenhout: "Er is inderdaad een consolidatie aan de gang in de sector. Dat is voor mij in feite goed, want dat betekent dat ik één concurrent heb in plaats van meerdere. BETCA is niet bang voor de toekomst. Deze morgen ben

BETON: BETCA est une valeur sûre dans le secteur du préfabriqué.

Mark van Campenhout: "Mon père a démarré de zéro en 1979, avec Paul Willemen, connu plus tard également pour le groupe des entrepreneurs généraux Willemen. Ensuite, j'ai assuré la gestion de l'entreprise un moment aux côtés de mon père. Depuis 2003, je dirige BETCA seul. Je préfère toutefois encore toujours dire 'nous'. C'est plus convivial."

"J'adore mon travail. Il y a deux ans, nous avons eu une proposition de reprise. Il est clair que cela incite à la réflexion, mais le bonheur ne réside pas dans l'inaction. J'ai hésité pendant un mois. Puis j'ai décidé que je voulais rester mon propre patron. Je me lève tous les jours pour faire un travail qui me plaît ; développer l'entreprise avec l'aide de mes collaborateurs de BETCA. Nous pouvons encore nous diversifier sur le marché, et peut-être aussi proposer de l'acier. Nous fabriquons déjà nous-même 90% de l'acier que nous avons besoin."

BETON: Vous êtes optimiste. Alors que tout le monde parle sans cesse de la crise.

Mark van Campenhout: "Je n'ai pas peur de la crise. Nous sommes une entreprise indépendante et optons pour une croissance stable. Certes, certaines entreprises – et c'est bien dommage – ont dû mettre la clé sous le paillason. Elles n'ont pas eu d'autre choix à cause de la crise. L'époque où l'on atteignait une croissance annuelle de 10% est définitivement révolue. Actuellement, si vous voulez rester une entreprise saine, vous devez adopter une autre stratégie que de viser en permanence la croissance. C'est mon point de vue en tout cas. Nous investissons pour travailler de manière plus rentable, non pas pour croître. Ceci génère d'office une croissance, même si elle s'opère lentement, mais sûrement."

BETON: Le secteur a beaucoup changé ces dernières années.

Mark van Campenhout: "Le secteur fait en effet actuellement l'objet d'une consolidation. A vrai dire, c'est une bonne chose pour moi vu que cela implique que j'ai un seul concurrent au lieu de plusieurs."



ik nog met mijn burens gaan onderhandelen, een oudijzerhandelaar. Ja, ik ben op zoek naar investeringen en wil de produktiehal uitbreiden.”

“Eigenlijk zijn het nu al twee bedrijven. De ene hal is BETCA. Het gebouw beneden is Rupelstaal. Rupelstaal valt onder de bouw, waardoor ik ook in deze sector veel mensen ken. Ik leg veel contacten en stilaan groei ik in kennis en ervaring, ook in de bouw. Het is heel belangrijk te weten wat je klanten nodig hebben.”

BETON: Wat kunnen aannemers bij jullie komen vragen?

Mark Van Campenhout: “Alles. Wij analyseren elke prijsvraag met de grootste aandacht. Ik streef er naar om dingen die al op de markt zijn, op een meer rendabele manier te maken. Lang geleden al hebben wij beslist om niet meer voor de echte standaard producten te kiezen, omdat we daar een overcapaciteit zagen.”

“In 2003 hebben we beslist om bekistingen te kopen voor balken en kolommen. De eerste waren in hout. Op de eerste bouwbeurs die ik bezocht, stond een kolombekisting van 8 m lang, volledig in staal. Dat leek me wel iets. Ik zag het ding ’s morgens staan. ’s Avonds passeerden we terug en hebben we een bod gedaan. We hebben de bekisting drie maand geprobeerd. Toen hebben we er een van 30 meter besteld. Nog drie maand later hebben wij nog een bekisting besteld en zo zijn wij vertrokken in balken en kolommen.”

BETON: Wat is je grootste troef denk je?

Mark van Campenhout: “Goede mensen vinden. Mensen die elke dag gelukkig naar hun werk komen. Bij BETCA werken weinig mensen ten opzichte van onze concurrenten, ze zijn maar met vier op het bureau. Dat maakt dat we veelzijdig moeten zijn. Door mensen te vertrouwen kan je veel van je werk doorgeven en zelf in andere dingen investeren. Mensen krijgen veel zelfstandigheid en flexibiliteit. Ik leg ze geen druk op. Ik ben elke dag aanwezig, dus als het ergens

BETCA ne craint pas l’avenir. Ce matin, j’ai encore été négociateur avec mes voisins, les services d’un ferrailleur. Eh oui, je cherche des opportunités d’investissement et souhaite étendre mon hall de production.”

“Nous sommes en réalité déjà à deux entreprises. Le premier hall est occupé par BETCA. Le bâtiment en bas abrite Rupelstaal. Rupelstaal officie dans la construction, si bien que je connais aussi pas mal de monde dans ce secteur. Je noue beaucoup de contacts, ce qui me permet d’étendre mes connaissances et mon expérience, également dans la construction. Il est très important de connaître les besoins de vos clients.”

BETON: Qu’est-ce que vous pouvez proposer aux entrepreneurs?

Mark Van Campenhout: “Tout. Nous analysons absolument toutes les demandes de prix avec la plus grande attention. Mon but est de réaliser des concepts qui existent déjà sur le marché, mais de façon plus rentable. Il y a longtemps déjà, nous avons décidé de ne plus choisir les produits purement standard, car nous prévoyions une surcapacité dans ce domaine.”

“En 2003, nous avons décidé d’acheter des coffrages pour des poutres et des colonnes. Les premiers étaient en bois. Lors du premier salon professionnel que j’ai visité, j’ai découvert un coffrage destiné à la réalisation de colonnes d’une longueur de 8 mètres, complètement en acier. L’idée me semblait ingénieuse. J’avais vu le concept le matin. Le soir, nous sommes repassés et nous avons fait une offre. Nous avons testé le coffrage pendant trois mois. Nous en avons ensuite commandé un de 30 mètres. Encore trois mois plus tard, nous avons commandé un autre coffrage et c’est ainsi que nous avons commencé à fabriquer des poutres et des colonnes.”

BETON: Quel est selon vous votre principal atout?

Mark van Campenhout: “Trouver les bonnes personnes. Des personnes qui sont heureuses de venir travailler chaque jour. Par rapport à nos concurrents, BETCA compte peu de collaborateurs, ils ne sont que quatre au bureau. Il faut donc se montrer polyvalents. Si vous faites confiance aux gens, vous pouvez déléguer une part du travail et vous investir personnellement dans d’autres tâches. Nos collaborateurs



toch niet goed loopt merk ik het sowieso op. Ook in de fabriek hebben we erg goede mensen die al heel lang voor BETCA werken.”

BETON: Dat klinkt heel aannemelijk, maar klanten komen niet omwille van het personeel.

Mark van Campenhout: “Natuurlijk moeten de producten ook goed en rendabel zijn. Maar ook dat komt dankzij je mensen. Het moment waarop we nieuwe bekistingen maken, dan wordt het rendement bepaald. Dat moet allemaal heel juist zitten. Hier werken ook heel wat Turkse mensen. Waarom zeg ik dat? Het zijn mensen die, als ze de kans gehad hadden om te studeren, dat zeker gedaan hadden. Die mensen zijn nu gegroeid binnen het bedrijf. Ze weten perfect hoe alles loopt en bij cruciale beslissingen kan ik op hen rekenen. Dat is prachtig.”

“Ik ken van alles de kostprijs heel goed. Ik zoek op de markt voortdurend naar factoren die onze rendabiliteit kunnen verhogen. Wij krijgen veel prijsvragen, behandelen alles met de grootste zorg. Het is aan ons om te zorgen dat we meer bieden dan een ander.”

BETON: Wat zijn daarbijde troeven?

Mark van Campenhout: “Service is bij ons het allerbelangrijkste. Ik kom net nog van een werf in Hoeilaart. Men signaleerde een probleem. Ik ben er onmiddellijk naar toe gereden en kreeg eerst geweldig onder mijn voeten. Maar alles is opgelost, zonder dat ik iets moet doen. Wij zijn heel flexibel naar de aannemer toe. Maar we vragen ook een klein beetje flexibiliteit terug. Als je zelf heel veel gegeven hebt, is het niet moeilijk om een klein beetje terug te vragen. Daarom krijgen we op veel plaatsen de laatste kans. Je mag niet de grootste willen zijn, je moet niet te veel willen groeien in tijden van crisis. Je moet heel goed je kostprijs kennen en daar niet onder gaan.”

“Een andere troef is onze kennis. Wij sturen geen vertegenwoordigers op de baan. We verkopen zelf en we weten

bénéficiant de beaucoup d'autonomie et de flexibilité. Je ne leur impose aucune pression. Je suis présent tous les jours, et donc, si quelque chose ne tourne par rond, je m'en rends compte quoi qu'il en soit. Dans l'usine également, nous avons de très bons collaborateurs qui travaillent déjà depuis longtemps pour BETCA.”

BETON: Tout cela semble très plausible, mais les clients ne viennent pas pour le personnel.

Mark van Campenhout: “Bien entendu, les produits doivent aussi être de qualité et rentables, mais pour cela également, il faut pouvoir compter sur vos collaborateurs. Le rendement est véritablement déterminé au moment où nous réalisons de nouveaux coffrages. Il faut faire preuve d'une grande exactitude. Nous comptons aussi beaucoup de Turcs parmi nos collaborateurs. Pourquoi cette précision? Parce que ce sont des personnes qui, si elles avaient eu la chance de faire des études, l'auraient très certainement fait. Ces personnes ont désormais grandi au sein de l'entreprise. Elles savent parfaitement comment tout fonctionne et, quand il faut prendre des décisions cruciales, je peux compter sur elles. C'est génial.”

“Je connais très bien le prix de tout. Je recherche sans cesse sur le marché des facteurs qui peuvent augmenter notre rentabilité. Nous recevons beaucoup de demandes de prix, et les traitons toutes avec le plus grand soin. C'est à nous de veiller à offrir plus que nos concurrents.”

BETON: Et quels sont vos atouts?

Mark van Campenhout: “Le service est pour nous primordial. Je reviens tout juste d'un chantier à Hoeilaart. On m'avait signalé un problème. Je me suis directement rendu sur place et j'ai d'abord reçu un sacré savon. Mais tout est résolu sans que j'aie eu à intervenir. Nous sommes très flexibles vis-à-vis des entrepreneurs. Toutefois, nous demandons aussi un peu de flexibilité en retour. Si vous avez toujours eu pour habitude de donner beaucoup, il n'est pas difficile de demander un petit quelque chose en retour. C'est pourquoi nombreux sont ceux qui nous accordent la dernière chance. Il est inutile de chercher à être le plus grand, il ne faut pas briguer une trop grande



BETCA
Doelhaagstraat 81
2840 Rumst
T. 03 888 55 71
🏠 www.betca.be

Maatwerk in prefab beton voor o.a.
balken
kolommen
wanden
L-elementen
beschoeide sleuven
drainagegoten
beschoeiingspredallen
dieselopvangbakken
perronboorden
gewafelde platen
allerlei produkten op maat

Oprichting: 1973
Oppervlakte: 13000 m² productiehhal
Omzet: ca. 8 mio

BETCA
Doelhaagstraat 81
2840 Rumst
T. 03 888 55 71
🏠 www.betca.be

Travaux sur mesure en béton préfabriqué pour entre autres:
Poutres
Colonnes
Murs
Éléments en L
Fouilles blindées
Caniveaux de drainage
Bacs de rétention pour gazole
Bordure de quai
Toutes sortes de produits sur mesure.

Création: 1973
Superficie: hall de production de 13000 m²
Chiffre d'affaire: 8 mio

perfect wat er in de fabriek gebeurt en wat er mogelijk is. Als ik de baan op ga is het om iets te drinken. Ook wel belangrijk hoor!”

BETON: Is BETCA innovatief?

Mark van Campenhout: “De innovatie ligt er in dat ik nooit tevreden ben over mezelf. Wij gaan altijd samen met de klant op zoek naar oplossingen en optimalisering van de elementen. We analyseren bij elke vraag of ze wel helemaal goed zit. Elementen die gevraagd worden op 1 m lang? Dan onderzoeken we waarom de klant 1m wil. Wij bekijken dan wat de optimale lengte is en stellen eventueel iets anders voor. Worden wij er beter van? Ja, maar de werf in ieder geval ook.”

BETON: Hoe ziet u de toekomst?

Mark van Campenhout: “Ik heb geen schrik van de toekomst, juist omdat wij voor die stabiele groei kiezen. Ik prefereer een diesel die in gang blijft voor een sportmachine met een snelle start. Alle kranen in de fabriek zijn voorzien van frequentiesturing, dus ik kan daarmee doen wat ik wil. Ik moet me helemaal niet beperken tot balken en kolommen. Als een aannemer elementen nergens kan krijgen, wel, dan komt hij naar BETCA. Die flexibiliteit is de troef. Vergelijk het met de scheepvaart. Een groot schip kan maar heel langzaam van koers veranderen. Wij zijn een yachtje en maken onze bocht zoals we willen.” (KDA)

croissance en temps de crise. Il suffit de bien connaître votre prix de revient et de ne pas aller en-deçà.”

“Un autre atout est notre connaissance. Nous n’envoyons pas de délégué en déplacement. Nous assurons nous-mêmes la vente et nous savons parfaitement ce qui se fait dans l’usine et ce qui est possible. Si je pars en déplacement, c’est pour aller boire un verre. Cela compte aussi, vous savez!”

BETON: BETCA est-il innovant?

Mark van Campenhout: “L’innovation réside dans le fait de ne jamais être satisfait de soi. Nous réfléchissons toujours avec le client pour trouver des solutions et optimiser les éléments. Chaque fois qu’une demande nous est adressée, nous analysons si elle est juste et réalisable. On nous demande des éléments de 1 m de long? Dans ce cas, nous examinons pourquoi le client demande cette longueur. Nous évaluons ensuite la longueur optimale et proposons éventuellement une autre solution. Cela nous est-il profitable? Oui, mais c’est tout bénéfique pour le chantier aussi.”

BETON: Comment voyez-vous l’avenir?

Mark van Campenhout: “Je n’ai pas peur de l’avenir, précisément parce que nous avons choisi de miser sur cette croissance stable. Je préfère une voiture au diesel qui continue de rouler, à un bolide qui démarre en trombe. Tous les grues de l’usine sont équipées d’un convertisseur de fréquence, je peux donc faire ce que je veux. Je ne dois absolument pas me limiter aux poutres et aux colonnes. Si un entrepreneur ne trouve nulle part certains éléments, il peut s’adresser à BETCA. Cette flexibilité est notre atout. On pourrait établir une comparaison avec la navigation. Un grand navire ne peut changer de trajectoire que très lentement. Nous ne sommes qu’un petit yacht, mais négocions nos virages comme nous le voulons.” (KDA)