



# 'Aan tafel mogen we niet over het werk praten'

'Wij kenden niets van inox, we wilden gewoon ondernemen.' Behoorlijke straffe quote van het ondernemerskoppel Karine De Bie en Peter Depraetere, die aan het hoofd staan van de respectievelijke metaalbedrijven Alinco en Deprest. Hun geheim? Buikgevoel, durven beslissen en toch ook wel eens discussiëren aan de keukentafel.

door Peter De Meyer | fotografie Wim Kempnaers

In hun omgeving fronsten heel wat mensen de wenkbrauwen, toen Karine en Peter, die elkaar leerden kennen tijdens hun opleiding handelsingenieur, in 1995 besloten Alinco over te nemen. Die Oost-Vlaamse kmo, actief in de plaatbewerking van metaal, verkeerde in zwaar weer: de resultaten gingen zienderogen achteruit, er werden rode cijfers opgetekend, en er was al jaren nauwelijks in geïnvesteerd.

'Het is allemaal heel snel gegaan', blikt Karine terug. 'We waren 25 jaar, net afgestudeerd, allebei net aan onze eerste job begonnen. In een gesprek met mijn bankdirecteur vertelde ik dat ik iets zelfstandigs wilde doen. Hij nam contact op met het hoofdkantoor en daar kwamen ze met Alinco op de proppen. Uiteraard twijfelden we gezien onze leeftijd, de sector en de steeds slechter wordende resultaten, maar net die slechter wordende resultaten drukten het overnamebedrag, waardoor we toehapten, deels op buikgevoel. Eerst tekenden we het overnamecontract, enkele maanden later trouwden we.'

Vanzelfsprekend was de stap verre van. Het jonge koppel wist wel wat zelfstandig zijn betekende – Karines vader had een goed draaiende schrijnwerkerij, Peters vader was aardappelhandelaar – maar de metaalsector was hen totaal onbekend. Peter: 'We moesten ons halsoverkop technisch inwerken in een bijzondere sector. En er moesten drastische

beslissingen genomen worden: de neuzen moesten in dezelfde richting, er moest gestructureerd, georganiseerd en geïnvesteerd worden. De eerste dure lasersnijmachine volgde binnen het jaar.

Ze gingen ervoor. Drie jaar na de overname kocht het stel een industriegrond in Temse, drie keer groter dan de oorspronkelijke site. Nog een jaar later werd er verhuisd. Het werd een succesverhaal, want Alinco groeide. Ook het gezin Depraetere-De Bie groeide, met drie kinderen.

*En toen was er die kleine klant van Alinco die niet meteen een overnemer vond.*

**Depraetere:** 'Dat was in 2008. We hadden ondertussen een reputatie van dynamische ondernemers opgebouwd. Geregeld kregen we voorstellen om bedrijf X of Y over te nemen, maar vaak ging het om miserie-dossiers. We hadden al enkele voorstellen afgewezen, ook omdat we geen handelaars in ondernemingen wilden worden. Wij voelden en voelen geen drang om tien vennootschappen te leiden. Kunnen babbelen met het personeel, af en toe een pint met hen drinken op vrijdag: dat is onze manier van ondernemen.'

*Maar toch...*

**Depraetere:** 'Deprest in Bazel was specialist in onder meer drukvaten en chocoladeketels. De baas wilde met pensioen gaan en er was geen overnemer. Hij gaf

me een rondleiding en zei me meteen daarna: 'Jij gaat mijn zaak overkopen'. Deprest was vlakbij en complementair aan de activiteiten van Alinco, en eigenlijk was ik wel toe aan een nieuwe uitdaging. We deden het, weer deels op buikgevoel.

Echt oké was de timing echter niet, want een week nadat we het contract getekend hadden, ging Lehman Brothers over de kop en de daaropvolgende crisis zorgde voor een hoop annuleringen van bestellingen en potentiële projecten.'

**Oorspronkelijk was het de bedoeling dat jullie beide bedrijven samen gingen leiden, maar dat plan ging uiteindelijk niet door.**

**Depraetere:** 'De twee bedrijven zijn allebei actief in de metaalsector, maar zijn toch erg verschillend. Bij Deprest draait het veel meer om berekeningen, normen en certificaten. Beide ondernemingen zijn ook erg gespecialiseerd, zitten in aparte niches. Dat gaat zo ver dat de beste lasser van Deprest moeilijk inzetbaar is bij Alinco, en omgekeerd.'

**De Bie:** 'Alinco stond toen al even op de rails, bij Deprest moest er opnieuw van nul begonnen worden. Ook voor mij werd de overname een uitdaging: ik nam voortaan de dagelijkse leiding van Alinco op me, in een sector waar een ondernemende vrouw met technische kennis niet evident is. Maar het ligt me wel en ik doe het graag.'

**'Voor niches is in ons land nog plek, dat bewezen we eerst met Alinco en daarna ook met Deprest. Ik ben ervan overtuigd dat er voor de maakindustrie een toekomst is in België als je de kwaliteitslat voldoende hoog legt en mee bent op technologisch vlak.'** Peter Depraetere

**Ook Deprest verhuisde vrij snel naar een nieuw gebouw.**

**Depraetere:** 'Opnieuw kregen we te horen: 'Amai, die durft.' We investeerden zwaar in een moeilijke sector. Veel sectorgenoten werden in die tijd actief in Oost-Europa. Geregeld adviseerde men ons om ook naar lageloonlanden te trekken, want de metaalsector in België zou toch niet overleven. Wij zijn wel avonturiers, maar twee sites waarvan een in het buitenland zagen we als koppel niet zitten. Voor niches is in ons land nog plek, dat bewezen we eerst met Alinco en daarna ook met Deprest. Ik ben er trouwens van overtuigd dat er voor de maakindustrie zeker een toekomst is in België, als je de kwaliteitslat voldoende hoog legt en mee bent op technologisch vlak. Een economie die alleen op diensten draait, dat is volgens mij niet realistisch.'

**Anno 2018 draaien beide bedrijven goed. Karine leidt Alinco, Peter Deprest. Staan beide bedrijven dan echt naast elkaar?**

**De Bie:** 'Er is slechts een beperkte overlap, en dat komt door de grote verscheidenheid binnen de metaalsector. In de Pachtgoedstraat in Temse, de straat van Alinco, zitten wel zes metaalbedrijven. Ieder heeft zijn niche, we zijn geen concurrenten van elkaar. Dat geldt ook voor onze beide bedrijven. De twee samenvoegen heeft niet zo veel zin.' **Depraetere:** 'Fuseren zou meer nadelen dan voordelen hebben. Op het vlak van klanten en leveranciers is er af en



toe wel synergie. Als Alinco een klant niet kan helpen, kan die misschien wel terecht bij Deprest. Het onderlinge vertrouwen speelt op dat moment in ons voordeel.'

### **Moeit de chef van de ene onderneming zich dan nooit met het beleid van het andere bedrijf?**

**De Bie:** (lacht) 'Oh jawel, dat gebeurt zeker. In het dagelijkse beleid moeien we ons niet, maar we komen wel bij elkaar aankloppen als het over belangrijke zaken gaat. Peter is sowieso sterker op technisch en operationeel vlak: als er moet geïnvesteerd worden in zware machines, is dat echt zijn winkel. Ik ben dan weer sterker wat boekhouding en administratie betreft. Onze sterktes vullen elkaar mooi aan.'

**Depraetere:** 'Wat dus af en toe leidt tot het gedeeltelijk uitstellen van grote aankopen als Karine mijn lijstje van gewenste investeringen afstemt met de cijfers.'

### **Nooit discussies?**

**De Bie:** 'Natuurlijk discussiëren we wel eens, dat moet ook absoluut kunnen. Grote beslissingen nemen we samen, we remmen elkaar soms wat af, maar dat gebeurt altijd in vertrouwen. Tenslotte hebben wij geen tegengestelde belangen. We hoeven ook geen externe aandeelhouders te overtuigen. Zo kunnen we snel beslissen. Zien we potentieel in iets? Dan gaan we er voor. Wij zijn niet de mensen van de uitgebreide charts en analyses, al verliezen we het kostenplaatje natuurlijk nooit uit het oog.'

### **Bedrijfsleiders kloppen doorgaans heel wat uren. Hoe loopt dat als beide partners aan het hoofd van een onderneming staan?**

**De Bie:** 'We werken beiden hard, maar als partners in dezelfde situatie heb je meer begrip voor elkaar. We nemen het werk mee naar huis, dat zeker, maar ik heb in de loop der jaren wel geleerd om de knop om te draaien. Als ik de computer sluit, is het ook echt gedaan met werken. Hebben we vakantie, dan is dat voor mij meteen van dag één.'

### **En de kinderen?**

**De Bie:** 'Ikzelf heb de situatie bij mijn ouders altijd als positief ervaren: problemen met klanten, leveranciers en personeel werden in bijzijn van de kinderen besproken en ik heb daar veel geleerd. En ja, ik heb soms mijn plan moeten trekken, maar ik ben daar sterker uitgekomen, dus hoopte ik dat dat voor onze kinderen hetzelfde zou zijn. Ondanks het harde werk heb ik er altijd over gewaakt om voldoende aandacht voor hen te hebben, hoewel dat de ene keer wat beter lukte dan de andere.'

**'In het dagelijkse beleid moeien we ons niet, maar we komen wel bij elkaar aankloppen als het over belangrijke zaken gaat.'** Karine De Bie

Soms zeggen ze wel eens dat we aan tafel niet over het werk mogen praten. Onze dochter, die geneeskunde studeert, zei recent nog dat we moesten stoppen met babbelen over de onze nieuwe machines. Peter en ik verschillen daarin ook wel van elkaar. Peter wil altijd maar vertellen, hij heeft een klankbord nodig. Ik heb daar veel minder behoefte aan, aan tafel wil ik even rust. Maar ook ik vind het een geweldige luxe om een second opinion te kunnen vragen aan iemand die altijd in de buurt is.'

### **De eerste jaren zal het allicht nog niet nodig zijn, maar ooit zullen beide firma's moeten overgenomen worden.**

**Depraetere:** 'Dat is voorlopig inderdaad nog niet aan de orde. Onze oudste zoon studeert nu voor burgerlijk ingenieur. Daar kan je uiteraard verschillende richtingen mee uit, een bedrijf gaan leiden behoort tot de mogelijkheden. Maar het is aan hem om een keuze te maken. Een universitair diploma is trouwens niet voldoende om goede ondernemer te zijn: gepassioneerd zijn, kunnen omgaan met mensen, stressbestendig zijn en de vaardigheid hebben om te kunnen omgaan met moeilijkheden zijn evenzeer noodzakelijk.'

### **Kennen jullie eigenlijk nog ondernemende koppels?**

**De Bie:** 'Koppels die het doen op onze manier, als twee volwaardige partners, zo kennen we er geen. Meestal werkt de vrouw in functie van de man. Of het een aanrader is? Iedere situatie is verschillend. Maar bij ons werkt het zeker.' ◀

[www.alinco.be](http://www.alinco.be)  
[www.deprest.be](http://www.deprest.be)

