

GENOMINEERDE 8: **LUC TACK**

'SUPERMAN BESTAAT NIET'

Luc Tack haalde spectaculaire resultaten bij Picanol en deelt nu ook de lakens uit bij Tessenderlo. De West-Vlaamse verankeraar haalt daarmee voor het derde jaar op rij de shortlist voor Manager van het Jaar. **BERT LAUWERS**



LUC TACK
 "Ik merk dat overal waar ik kom, het minder goed is dan hier."

Van een gebrek aan gedrevenheid zal je Luc Tack nooit kunnen beschuldigen. Net terug van een zakenreis naar de Verenigde Staten en vechtend tegen de jetlag, racet Tack tijdens ons bezoek als vanouds door de gebouwen van Picanol op een boogschuit van hartje Ieper. Het imperium van Picanol is onlangs uitgebreid met 7500 m², waaronder een nieuw trainingscentrum voor de klanten,

een proefdraaizone en een loskade. 30 miljoen euro werd er over vijf jaar geïnvesteerd. "Ik ben optimistisch", valt Tack met de deur in huis. "Het is hier goed. Ik merk dat overal waar ik kom, het minder goed is dan hier. We hebben veel te verdedigen en ik denk dat we dat gaan kunnen. Ik geloof enorm in onze maakindustrie. Negatief zijn heeft ook geen zin. We moeten vooruit. Er zijn genoeg opportuniteiten en het is aan ons om ze te grijpen."

Vijf jaar geleden redde Tack Picanol van de ondergang. In volle economische crisis durfde hij als enige geld te pompen in het toen noodlijdende familiebedrijf. Tack zette de turbo aan en kreeg Picanol snel weer op de rails. Al zullen de resultaten dit jaar net wat minder zijn. "Maar vorig jaar was dan ook een absoluut recordjaar. Dit jaar is het nog altijd een goed jaar. Het mag ook moeilijker gaan. We weten wat de markt gaat zijn op langere termijn. De komende tien jaar gaan

500 miljoen mensen uit armoede naar de middenklasse evolueren. We weten dat het textielverbruik dan twintig keer groter zal worden. We weten alleen dat de zaak cyclisch zal verlopen. Investerings gaan altijd in golven komen. Wij moeten maken dat we goed door die golven geraken en altijd beter zijn dan onze concurrenten.”

Industriële strategie

Vorig jaar deed Tack een nieuwe stap in zijn opgemerkte parcours door 192 miljoen euro op tafel te leggen voor een belang van 27,5 procent in het eveneens beursgenoteerde chemiebedrijf Tessenderlo Group. Tack nam het pakket aandelen over van de Franse overheidsholding SNPE, en werd meteen alom bejubeld als Vlaamse verankeraar en industriële strateeg. Zeker ook omdat ook na die investering Picanol vrij bleef van bankschulden. Tack beheert Picanol dan ook als een goede huisvader. De crisis van 2008 en 2009 is nog lang niet vergeten. Ieder jaar wordt die periode opnieuw gesimuleerd en wordt bekeken of het bedrijf voldoende financiële buffers heeft.

Ook bij Tessenderlo heeft Tack zich als co-CEO meteen overtuigend aan het roer gezet. Tessenderlo heeft de voorbije maanden de bouw aangekondigd van twee nieuwe fabrieken, in het Belgische Ham en in de Amerikaanse staat Illinois. Om het bedrijf minder afhankelijk te maken van de banken, komt er een kapitaalverhoging van 150 à 200 miljoen euro via een aandelenuitgifte met voorkeurrecht voor de bestaande aandeelhouders. Tack zelf tekent in. “Het is moeilijk om een bedrijf te besturen met een *naftbak* die redelijk leeg is”, zegt Tack. “Je moet je bedrijf toch kunnen besturen met een bepaalde financiële vrijheid, want je kunt zodanig op je werkkapitaal zitten dat de service aan je klanten eronder lijdt. Of je kan zo lang je investeringen uitstellen tot je oud ijzer hebt staan.”

“Ondertussen ken ik Tessenderlo al een beetje. Het is een financiële investering om de middelen van Picanol goed te beleggen. Het is ook een industriële belegging, omdat het basisgoederen zijn die een lang

“Het is moeilijk om een bedrijf te besturen met een naftbak die redelijk leeg is”

verleden hebben en ook een lange toekomst hebben. De redenen waarom we vorig jaar hebben beslist om die investering te doen, zijn niet veranderd. We geloven ook in Tessenderlo omdat Picanol vooral afhankelijk van opkomende markten, terwijl Tessenderlo vooral inkomsten haalt uit Europa en de VS. We zitten nu dus globaal beter gespreid. Die premisen blijven allemaal overeind. Dat wil niet zeggen dat er geen werk is in het bedrijf. Integendeel. Superman bestaat niet. Dat is een film. Dat moeten de mensen goed beseffen. Het enige dat je kan doen is hard werken en stapje voor stapje vooruitgaan”, aldus Tack, die niet het gevoel heeft dat hij meer in de kijker loopt sinds zijn intrede bij Tessenderlo. “Omdat wij volledig gefocust zijn op ons werk.”

Service

Of hij met Tessenderlo erbij te veel hooi op de vork neemt, wil Tack niet gezegd hebben. “Ik ben omringd door zeer capabele mensen. Er zijn hier betere managers dan ik”, zegt Tack, die graag de klemtoon legt op service. “We moeten heel goed voor ogen houden dat onze klant de baas is. Ik ben dat niet. Het zijn de klanten die onze facturen betalen dus moeten we goede service leveren. Als Belgen

hebben we daarin toch wel troeven.”

“We moeten vooral ook onze mensen empoweren. Een beslissing die op lager niveau genomen kan worden, moet je op een lager niveau laten nemen zodat zeer snel kan worden beslist. Dat maakt ook dat die mensen zeer creatief kunnen zijn en er een grote gedrevenheid is in het bedrijf. Het zorgt ook voor een grote loyaliteit. Je moet het er dan bij nemen dat het al eens fout gaat. Laat ons eerlijk zijn, alles wat ik beslis is ook niet altijd juist. Ik zit er ook al eens naast.”

Werken met topbedrijven

Tijdens zijn trip naar de VS bezocht Tack ook de trouwe klant Greenwood Mills. “Ik heb mee hun 125ste verjaardag gevierd. Picanol is daar al meer dan 50 jaar actief. Greenwood heeft al de generaties van onze machines gekocht. Dat is een succesverhaal en toont aan hoe bedrijven met Picanol-machines lang kunnen overleven. En omdat ik daar toch was, heb ik ondertussen ook klanten van Tessenderlo bezocht. Ik kan dat combineren. Ik rij weinig kilometers voor niks. (lacht)”

Tack is trouwens trots dat Picanol ook naar de VS uitvoert. “Wij slagen erin om ginds stukken met hoge loonkosten te vermarkten. Wij werken met topbedrijven als Caterpillar en Atlas Copco die zeer veeleisend zijn. Daardoor kan je je grenzen verleggen. Er wordt ons al wel eens gezegd dat we beter onze gieterij zouden opdoeken, dat dat iets is voor Turkije of China. Maar daar willen we niet van weten.”

Het optimisme van Tack werd onlangs gevoed door de succesvolle regeringsvorming. “Het is positief dat er bestuurd wordt. We zitten in Europa economisch in een sukkelstraatje, maar ook dat zal voorbijgaan. Alles wat we kunnen doen om onze loonkosten onder controle te houden, is positief. Wij verkopen wereldwijd arbeidsintensieve stukken, maar we zijn niet de enigen. Ook Duitse gieterijen hebben kennis. Het kan dan toch niet dat we met concurrentiële handicaps zitten tegenover Duitsland. We willen met gelijke wapens strijden.” ☉

PICANOL

Bron: Picanol

In miljoen euro	2013	2012	2011
Omzet	560,0	461,8	466,9
Resultaat	73,2	55,3	61,0
Eigen vermogen	288,5	217,7	162,8
Cashflow	120,7	57,1	86,1
Liquiditeit	1,6	2,6	2,3
Solvabiliteit	68,5 %	62,2 %	56,5 %
Personeel (gem.)	1977	1899	2036

(1) Solvabiliteit = eigen vermogen gedeeld door balanstotaal, in procent

(*) prognose