

“We zijn akelig efficiënt geworden”

VRAGEN AAN

Bart Van Malderen (53)
CEO Drylock Technologies

Zit Drylock Technologies op schema?

“Ik zit zelfs voor op schema. Ik had gehoopt om 500 miljoen euro omzet te halen in het boekjaar 2020, maar ik ben er al een jaar vroeger geraakt. Ik ben heel tevreden met waar ik nu sta en zit op schema om over vijf jaar een omzet van 1 miljard euro te halen, vooral omdat ons productie-apparaat dankzij de nieuwe machines overal op dezelfde leest is geschoeid en we overal de nieuwste producten kunnen maken. We zijn ook winstgevend, maar details geef ik daarover niet, omdat de concurrentie te veel meekijkt.”

Wat hebt u geleerd van de coronacrisis?

“Het is een ongelofelijke oefening geweest, waardoor ik heel veel heb bijgeleerd. We hebben alle schokken in de vraag opgevangen en zijn op geen enkel moment in gevaar gekomen. We zijn er ook in geslaagd onze nieuwe machines in Brazilië en Rusland van hieruit virtueel te installeren. Ik heb ook bijgeleerd over effici-

enter werken. Ik beseft dat het kan met veel minder reizen. Een call van een uur vervangt een trip van enkele dagen. Zo win je veel tijd. Al is er een keerzijde aan die medaille: samen onderweg zijn versterkt de teamspirit. De sfeer en het DNA van het bedrijf kun je alleen levend houden door ter plaatse te gaan. Je wint aan efficiëntie, maar verliest een beetje de fun. Nu is het akelig efficiënt. Daar zullen we een balans in moeten zoeken.”

U zit in een groeimarkt?

“Er worden niet meer baby's geboren dan vroeger, maar we zien dat de huismerken of private labels in de supermarkten een steeds belangrijkere plaats innemen. Alle grote supermarktketens – zoals Delhaize, Albert Heijn, Jumbo, Auchan, Carrefour, Tesco, Walmart en Lidl – zijn onze klant. We leveren in zestig landen. We zitten in een innovatieve markt. Dit is een patentenbusiness, waarin je snel moet kunnen schakelen.

“En terwijl de privatelabelproducenten vroeger volgers waren, komen wij het eerst met nieuwe dingen, nog vóór de grote jongens. Zo komen wij als eerste met luiers die verpakt zijn in papieren zakken. Tot nu werden die overal nog verpakt in plastic.”

BERT LAUWERS

CV

- **Geboren** in 1966
- **MBA** aan de European University Montreux
- **1986:** aan de slag bij Ontex
- **1996:** CEO van Ontex
- **1998:** trekt met Ontex naar de Brusselse beurs
- **2003:** Candover koopt Ontex en haalt het van de beurs
- **2007:** verlaat Ontex
- **2011:** stampt een nieuw luiersbedrijf uit de grond: Drylock Technologies. Wordt CEO en voorzitter
- **2019:** Sofina stapt in het kapitaal

- **Omzet 2019:** 590 miljoen euro
- **Personeel:** 3320



↓ DRYLOCK TECHNOLOGIES

• Wat doet het bedrijf?

Drylock Technologies ontwikkelt en produceert babyluiers, maandverbanden en incontinentieproducten. Het bedrijf van Bart Van Malderen heeft negen productievestigingen in Rusland, Italië, Tsjechië, Spanje, de Verenigde Staten en Brazilië. Het hoofdkantoor is gevestigd in Zele. Drylock produceert vooral voor de huismerken van supermarktketens.

• Het markantste feit van het afgelopen jaar

“Ongetwijfeld corona, al bleef de invloed op onze business heel beperkt”, zegt Van Malderen. “We zijn erin geslaagd alle fabrieken draaiend te houden. We hebben het hamsteren van luiers in maart en april kunnen opvangen. En we rolden onze investeringen van de voorbije drie jaar uit: de installatie en de opstart van machines in Brazilië, Rusland en de Verenigde Staten, het openen van nieuwe fabrieken in Tsjechië en Spanje, en innovaties waarmee we nieuwe klanten winnen. Dat maakt dat de machine op toerental komt. De samenwerking met Sofina, dat vorig jaar 150 miljoen in Drylock investeerde, loopt uitstekend.”

• De belangrijkste uitdaging

“Ik ga ervan uit dat corona tijdelijk is en dat we de tweede golf zullen doorstaan. En dan komt een vaccin eraan. Het zal nog even pompen zijn, maar ik zie alleen maar positieve uitdagingen. We moeten blijven groeien. We hebben daarom geïnvesteerd in capaciteit, en die is er nu. Dus doen we voort zoals we bezig zijn. De innovaties zullen blijven komen en daarmee zullen we het verschil maken. Ik zie geen negatieve zaken. Integendeel: ik ben optimistisch.”

• Vandaar de keuze

Van Malderen staat voor enthousiast en ambitieus ondernemerschap en management. Hij bouwde de door zijn vader opgerichte luiersproducent Ontex uit tot de Europese marktleider, vooraleer die in 2002 te verkopen aan het Britse investeringsfonds Candover. Na het aflopen van zijn niet-concurrentiebeding nam hij in 2011 de draad van de business die hij door en door kent weer op. Met Drylock stampte hij een nieuw succesvol internationaal luiersbedrijf uit de grond.