

BART VAN MALDEREN LEIDT DRYLOCK TECHNOLOGIES

‘Een crisis is goed nieuws voor ons’

Bart Van Malderen richtte Drylock Technologies op in 2011 en deed de fabrikant van hygiëneproducten voor huismerken van supermarktketens groeien als kool. Dit jaar rondt Drylock al de kaap van 1 miljard euro omzet.

BERT LAUWERS, FOTOGRAFIE DEBBY TERMONIA

DE MENS

Bart Van Malderen (55) is al sinds zijn tienerjaren actief in de luiersector. Vanaf zijn twaalfde hielp hij mee in het familiale bedrijf Ontex, dat zijn vader Paul Van Malderen had opgericht in 1980. "Ik heb niets anders gekend", blikt Bart Van Malderen terug. "Mijn pa had het idee onderleggers voor ziekenhuisbedden te produceren. Zijn eerste machine bouwde hij tijdens de weekends en 's avonds in de garage van een oom en tante. Mijn moeder was regentes. Na school deed zij de machine draaien, terwijl mijn vader eraan sleutelde, en ik mocht de producten inpakken."

In 1996 werd Bart Van Malderen de CEO van Ontex, dat toen een omzet van 100 miljoen draaide. Hij schakelde meteen een versnelling hoger en deed 26 overnames. Zo bouwde hij Ontex uit tot de Europese marktleider in private-label luiers, -maandverband en -tampons, die hij produceerde voor grote supermarktketens. Eind 1998 bracht hij Ontex naar de

beurs, maar vier jaar later verkocht hij het bedrijf aan het Britse investeringsfonds Candover, dat Ontex prompt van de beurs haalde. Van Malderen bleef nog aan boord tot 2007. Na het aflopen van zijn niet-concurrentiebeding nam hij in 2011 de draad weer op. De eerste steen van zijn nieuwe luiersimperium legde hij met een over-



‘Ik zie al 35 jaar dat de consument in elke crisis kostenbewuster wordt, en beseft dat hij of zij minder kan uitgeven voor dezelfde kwaliteit’

name in Rusland, waarna hij een nieuwe fabriek bouwde in Tsjechië. "Ik was de *disruptor*. Drylock schopte tegen de schenen van de gevestigde merken. Maar het is niet omdat ik het al eens had gedaan, dat het vlot ging. Ik heb moeilijke tijden gekend, maar na veel bloed, zweet en tranen is het

gelukt", zegt Van Malderen in het hoofdkwartier van Drylock in Zele.

DE MANAGER

Van Malderen staat voor enthousiast en ambitieus ondernemerschap, maar hij beseft ook de gevaren van een snelle groei. "Ik heb gelukkig een heel sterk team. Ik ben de spin in het web, maar we hebben een cultuur van heel korte beslissingslijnen. Dat moet ook in de private-labelwereld, wil je geen waterhoofd krijgen. We zijn efficiënt in productie, maar ook in de rest. Dat betekent ook: niet te lang vergaderen."

"Mijn baan is te faciliteren, vooruit te kijken, de strategie te bepalen en richting te geven. De rest moet het opvangen. Ik kan niet te veel met de details bezig zijn. Ik volg de grote lijnen, maar ga wel overal naartoe. Ik reis constant naar de fabrieken. Dat doe ik het liefst. Het is ook noodzakelijk, vind ik. In de fabriek voel ik hoe het ermee gaat. Ik ruik het zelfs. Dat kan alleen door de mensen te zien, de producten te voelen."

"Ik geef mijn mensen veel verantwoordelijkheid. Drylock heeft een uitgebreid managementteam van zestien mensen, dat om de twee weken samenkomt en al heel veel afdekt. Zij rapporteren aan een kern van vier à vijf mensen, en dan komt het tot bij mij."

"De crisis? 'Crisissen zijn uitdagingen', luidde de titel van een boek van wijlen André Leysen. We zijn fors gegroeid, maar hebben als nieuwe speler omzet moeten afnemen van de grote merken, en dat doen we nog altijd. Deze markt groeit niet, of slechts beperkt. Het is een gevecht van elke dag. Maar een crisis is inderdaad goed nieuws voor ons. Ik zie al 35 jaar dat de consument in elke cri-



sis kostenbewuster wordt, en beseft dat hij of zij minder kan uitgeven voor dezelfde kwaliteit. Je ziet dan een constante verschuiving van A-merken naar private label, zeker in tijden van recessie."

Drie jaar geleden opende Van Malderen het kapitaal voor de holding Sofina. Die investeerde 150 miljoen euro in ruil voor een kwart van de aandelen. "Met Sofina hebben we die extra financiële hygiëne die zo belangrijk is als je zo snel groeit."

HET BEDRIJF

Drylock produceert babyluiers en -broekjes, maandverbanden, tampons en incontinentieproducten. Het bedrijf levert in zestig landen en telt negen productievestigingen in Rusland, Italië, Tsjechië, Spanje, de Verenigde Staten en Brazilië. De productie is vrijwel uitsluitend bestemd voor de huismerken van supermarktketens. De babyproducten vertegenwoordigen 75 à 80

DRYLOCK TECHNOLOGIES IN CIJFERS

IN MILJOEN EURO	2023*	2022*	2021	2020	2019
Omzet	1.320	1.030	694,8	581,8	521,2

Geconsolideerde cijfers niet beschikbaar. *Gebudgetteerd. Bron: Drylock Technologies

48

PROCENT

zou de omzet van Drylock Technologies dit jaar stijgen, naar 1,03 miljard euro.

procent van de omzet. Vorig jaar bedroeg de omzet 695 miljoen euro. Dit jaar zou hij na een sprong van bijna 48 procent landen op 1,03 miljard euro. Voor 2023 rekent Van Malderen op een stijging met 30 procent tot minstens 1,3 miljard euro. "Dat is organische groei. De jongste zes jaar hebben we geen overnames gedaan, maar hebben we geïnoveerd, geïnvesteerd, gebouwd en klanten binnengehaald. We hebben nog geen enkele klant verloren sinds we zijn gestart." Van Malderen concentreert zich tot nader order op investeringen in de productievoetafdrak. "Ons investeringstempo is bijzonder hoog. In percentage van de omzet bekeken, investeren we een pak meer dan onze concurrenten, om onze groei te bestendigen", stelt de Oost-Vlaming. Zelfs in Tsjechië, waar Drylock 's werelds grootste luiersfabriek heeft opgetrokken, wordt verder geïnvesteerd, net als in Spanje en Noord- en Zuid-Amerika. Azië zal moeten wachten, want vooral in Amerika wil Van Malderen groeien. Van investeren in de twee fabrieken in Rusland is sinds de oorlog in Oekraïne en de boycot geen sprake. "De impact blijft relatief beperkt", zegt Van Malderen. De fabrieken blijven operationeel en produceren enkel voor de thuismarkt. "Ze moeten wel hun plan trekken met de inkomsten. Ze zijn zelfbedruipend. Wij kunnen niets meer leveren, ze kopen hun grondstoffen en materialen in China of Turkije. Alles verloopt binnen de regels van de sancties." ①