

Bedrijf in de kijker

Verfijning distributienetwerk

Europower schuift hoger op in stroomaggregatenmarkt

Europower Generators B.V.B.A. (Nieuwerkerken), producent van kleine (series) stroomaggregaten, schuift hoger op in de markt. Tot voor kort bleef het assortiment aan de bovenkant beperkt tot 40 kVA-uitvoeringen. Thans stoot de Limburgse KMO door tot 325 kVA. Dat veronderstelt ook het opzetten van samenwerkingsverbanden met nieuwe motorenleveranciers. Onderhandelingen in die zin lopen intussen. Een nieuwe uitbreidingsinvestering, die in de bouw van een 2.500 m² groot warehouse met twee laadkaaien voorzag, werd omwille van de moeilijke marktomstandigheden tussentijds in de koelkast gestopt.

Europower ging in 1986 als Ulyses van start in het Limburgse Kozen, een deelgemeente van Nieuwerkerken. Bij gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden, verhuisde men in 1995 naar het industrieterrein van Nieuwerkerken, waar een jaar eerder een bedrijfspand van 750 m² werd opgetrokken. Vrij snel bleek dat te klein: in 1997 werd 1.100 m² bijgebouwd. In 2001 werd nog eens meer 3.000 m² uitgebreid. In 2007 kocht de KMO twee aanpalende gebouwen aan. Vandaag de dag beschikt Europower over 5.500 m² bebouwde oppervlakte op een bedrijfsterrein van zowat 2 hectaren.

Productie van kleine stroomaggregaten

Initieel focuste Europower op de assemblage van kleine stroomaggregaten van 4 tot 8 kVA. Doorheen de jaren ging men steeds grotere uitvoeringen

bouwen. "Dit jaar brengen we onze bovengrens van 40 kVA tot 325 kVA. Dat heeft vooral te maken met de aankoop van het aanpalend pand in 2007 waar we over een rolbrug met een hefvermogen van 10 ton beschikken. Dat maakt dat we zwaardere machines kunnen gaan produceren. Voorheen bleef onze hefcapaciteit beperkt tot 1,5 ton," verduidelijkt general manager Luc Heylands.

De chassis en geluidsgedempte kasten van de stroomaggregaten worden in eigen beheer ontworpen en bij onderaannemers geassembleerd en gepoedercoat. Europower bouwt er vervolgens de aggregaten in. In totaal omvat het aanbod een 350-tal machines, die bestemd zijn voor de professionele markt. "We leveren aan zowat twintig nichemarkten, waaronder de verhuursector, de bouwsector, de nutsvoorzieningsmaatschappijen, NGO's, de tele-

comsector, de brandweer, de aanhangwagenbouwers en dies meer," zo nog Luc Heylands. De focus ligt op het kleine(re) seriewerk. Zeg maar, maximaal 48 machines. Grotere productievolumes worden desgevallend in kleinere series opgedeeld.

Het ISO 9001:2008-gecertificeerde Europower heeft naar eigen zeggen een marktaandeel van 40% in België in de markt van de stroomaggregaten van 1 tot 12 kVA.

Door hoger op te schuiven in de stroomaggregatenmarkt, boort de Limburgse KMO niet zo zeer nieuwe marktsegmenten aan maar biedt het bestaande klanten, die voorheen noodgedwongen naar een andere leverancier dienden uit te kijken wegens geen aanbod, een ruimere keuze. Toch ziet het er naar uit dat de stroomaggregaten van Europower straks hun verschijning in bijvoorbeeld de internationale hospitalenmarkt maken. Instapdrempel van de markt vraag van dat segment is 200 kVA.

Luc Heylands: "Het segment waarin Europower zich tot op heden bewoog is wereldwijd goed voor 10% van de aggregatenomzet. Er ligt dus nog heel wat groeipotentieel in de markt waarin we tot op heden niet actief waren. Stroomaggregaten tot 300 kVA op zich vertegenwoordigen al zowat 30% van de wereldwijde markt. Grote verschil is dan weer dat het in dat hogere segment vaak om vaste installaties gaat (terwijl Europower tot op heden vooral met mobiele installaties bezig was, nvdr.) en dat de vraag naar installatie groter is."



Het broederpaar Yves en Luc Heylands schuift met Europower hoger op in het stroomaggregatensegment.

E.I.P.A.).

"België is nog goed voor zowat 23% van Europower's omzet. De Benelux tekent voor 40%", zegt export manager Yves Heylands, broer van. "De uitvoermarkten blijven voor Europower van uitzonderlijk belang. Met uitzondering van Noord-Amerika, Zuid-Amerika en Saoedi-Arabië die als 60 Hz-markten bekend staan, terwijl wij enkel in de 50 Hz-markt actief zijn. In de toekomst zullen we vooral focussen op de ons omringende landen in Europa. Vooral in Oost-Europa dringt zich een verfijning van het distributie-apparaat op. Ambitie is op termijn binnen het

beoogde marktsegment een marktaandeel van 2,5% in Europa te halen. Dat is nagenoeg een verviervoudiging in vergelijking met nu. Op wereldvlak zou een marktaandeel van 1% ons heel gelukkig stemmen," zo nog Yves Heylands. "In normale marktomstandigheden had Europower in een tijdsperiode van vijf jaar een omzetverdubbeling in het vooruitzicht gesteld. In de huidige constellatie (lees: uitvoeringen tot 40 kVA, nvdr.) blijft een omzet van 25 miljoen euro het doel. Met de zwaardere uitvoeringen daarbij, mikken we op 40 miljoen euro," besluit general manager Luc Heylands.