

“We willen nog méér investeren in onze **competentiecentra**”

De crisis heeft diep in het industriële weefsel gesneden, en België ontsnapt niet aan de dans. Maar zoals André Leysen ooit schreef, zijn crisissen evengoed uitdagingen. De Belgisch-Luxemburgse tak van het engineeringconcern Siemens bijvoorbeeld, wist zich in het verleden voor bepaalde activiteiten te profileren als kenniscentrum binnen de hele Siemens Groep. Nieuw BeLux-voorzitter André Bouffieux toont zich voorzichtig, maar de cijfers liegen er niet om: in 2009 steeg de omzet met 14,7 procent, van 1,04 miljard naar 1,2 miljard euro. De nieuwe orders daalden slechts met 6%.



INTERVIEW MET:
ANDRÉ BOUFFIOUX
VOORZITTER SIEMENS BELGIË-LUXEMBURG

door Hubert Lahaut, Control & Automation Magazine

Het is inderdaad precies onze gediversifieerde portefeuille die de garantie is voor de stabiliteit van het bedrijf”, stelt André Bouffieux. “Ook de goede exportcijfers dragen bij tot onze positieve balans. Die stegen met 27,5 procent tot 417 miljoen euro en konden voor een deel de zwakkere Belgische markt compenseren. Toch moeten we voorzichtig blijven, want de crisis is nog niet voorbij. Vooral boven de industriële sector blijven zware donderwolven hangen. 2010 wordt echt een moeilijk jaar, maar we zijn voorbereid. Onze leuze hierin is: We can not change the wind, but we can set the sails.” Vooral van de sectoren waarvoor Siemens BeLux zich als competentiecentrum positioneert, wordt veel verwacht. Dat is bijvoorbeeld het geval met farmatopassingen, watertransportsystemen en proceswater. André Bouffieux: “Ik zie nog steeds uitstekende groeikansen voor de Belgische competenties in water- en tankparkbeheer en ook in de papier- en glasindustrie. Siemens BeLux staat ook sterk met haar exportervaring in Centraal-Afrika, waar we de verantwoordelijkheid dragen voor de hele Siemens Groep. Wij dragen momenteel de volledige verantwoordelijkheid voor de regio’s Centraal en Noord-Oost Afrika en voor sommige competenties ook voor een groter gebied. Deze markten hebben een groot groeipotentieel en bieden ons de mogelijkheid om de dalende of stagnerende omzetcijfers in het Westen te compenseren. Daarnaast willen we in 2010 ook verder inzetten op groene technologie. De milieuportefeuille leverde Siemens wereldwijd in 2009 een omzet van 23 miljard euro, een stijging van 11 procent ten opzichte van 2008. Ook in de omzet van de Belgisch-Luxemburgse Groep stijgt het aandeel van de milieuvriendelijke toepassingen”. Desondanks blijft hij zeer voorzichtig: “Het is zeker geen hoera, hoera. Ik denk dat we best zeer bescheiden blijven, want ik weet dat 2010 nog moeilijker gaat worden dan vorig jaar. Voor de industrie in België is het geen vijf voor twaalf maar twaalf uur. Gelukkig heeft Siemens in België-

Luxemburg haar focus verder verfijnd en de competenties aangescherpt. Vandaag benaderen we de markt doelgericht vanuit onze drie sectoren Industry, Energy en Healthcare, ondersteund door IT-oplossingen en -diensten. De grootste troef die we daarbij als geïntegreerd technologiebedrijf uitspelen? De kennis die we in huis hebben.”

C&A: Siemens is marktleider in diverse domeinen. Ziet u nog groeikansen? Nationaal en internationaal, organische of via overnames?

André Bouffieux: “Wereldwijd implementeerde Siemens een nieuw organisatie-model, waarin internationale samenwerking voorop staat. De Siemens-wereld is nu geografisch ingedeeld in 17 clusters. België-Luxemburg behoort tot South West Europe, samen met Spanje, Italië, Portugal, Frankrijk, Griekenland en Zwitserland. Het doel van deze nieuwe structuur is eenduidig kostenbesparing en snelheid. We willen sneller en competitiever inspelen op nieuwe tendensen in de markt door het benutten van competenties over landsgrenzen heen. Een doelstelling waaraan Siemens België-Luxemburg ten volle meewerkt.” “Als prioriteit voor de toekomst stelt Siemens het realiseren van organische groei voorop. We zullen dus gericht investeren en het potentieel van de acquisities uit het verleden ten volle benutten. De voorbije vijf jaar investeerde Siemens internationaal meer dan twintig miljard euro in belangrijke acquisities. Die zorgden voor een uitbreiding van onze productportfolio en vergrootten onze kansen op attractieve groeimarkten. Zo vervulde we onze Healthcare-portfolio en positioneren we ons als een bedrijf voor volledig geïntegreerde diagnostiek. De acquisitie van US Filter een paar jaar geleden versterkte onze watertechnologieportfolio. Via de lokale acquisitie van LaboEco katalyseerden we onze competenties op dit vlak en namen we binnen Siemens Europa een koppositie in op het vlak van industrieel proceswater. Siemens België-Luxemburg kijkt, ondanks de onzekere omstandigheden, de toekomst bescheiden en voorzichtig positief tegemoet.”

C&A: Zijn er activiteiten die extra aandacht krijgen en waarin u speciaal wil investeren?

André Bouffieux: “Als firma met een zeer brede portfolio spelen wij in op feiten zoals de vergrijzing, de verstedede-

lijking, de klimaatverandering en de schaarser wordende natuurlijke rijkdommen. Dat zijn de trends die bijzonder grote uitdagingen stellen. Wij proberen antwoorden te formuleren. Onze milieuportfolio bijvoorbeeld overkoepelt de volledige waardeketen: van de productie over het transport en de distributie van energie. Al onze divisies hebben oplossingen die bijdragen tot het reduceren van de CO₂-uitstoot en het verhogen van de energie-efficiëntie. De komende jaren willen we onze ruime milieuportfolio mee in de strijd gooien tegen de klimaatverandering. In de energiebranche pakken we uit met producten, systemen en sleutel-op-de-deur installaties met een hoge energie-efficiëntie. Ook op het vlak van bio-energie ontwikkelen we innovatieve oplossingen.”

“Klanten helpen om efficiënter te produceren dankzij innovatieve technologie is essentieel om competitief te blijven op sterk concurrentiële markten. Tegelijk reiken we mogelijkheden aan om in industriële processen zuinig om te springen met grondstoffen zoals water, noodzakelijk vanuit zowel financieel als ecologisch oogpunt. Zo heeft de groep de ambitie om tweemaal zo snel te groeien als het BNP wereldwijd, daarnaast werden er ook scherpe streefcijfers geformuleerd voor onze drie sectoren en zeventien divisies om concurrentieel te blijven met onze grootste uitdagers. Ons globale programma formuleert ambitieuze doelstellingen voor toegenomen groei, rentabiliteit, kapitaalefficiëntie en cashflow. Duurzame rendabele groei is noodzakelijk om op lange termijn succes te boeken.”

C&A: Hernieuwbare energie is momenteel een hot item. Welke richting gaat uw Onderzoek & Ontwikkeling uit?

André Bouffiu: “Het antwoord van Siemens hierop: innovatieve technologie verzekert grotere efficiëntie in de omschakeling naar nieuwe vormen van energie, waarbij we substantieel de emissies van koolstofdioxide helpen verminderen. We zijn als Groep wereldleider in de engineering van systemen voor de opwekking, transmissie en distributie van energie en in het oppompen, bewerken en transporteren van olie en gas. Dat komt doordat we gebruik kunnen maken van het synergie-effect van de hele groep. Een concreet voorbeeld? Met busbouwer Van Hool hebben we een hybride bus ontwikkeld die in twee motoruitvoeringen wordt aangeboden: hybride elektrische technologie en waterstoftechnologie (brandstofcellen). Er zijn al een 200-tal bussen verkocht, en dit is een wereldprimeur in de niche markt “made in Belgium”. Een ander voorbeeld zijn onze “green data centers”: Siemens BeLux bouwt en bedrijft datacenters die in energie-efficiëntie hun gelijke niet kennen. Trouwens, we willen niet alleen onze klanten helpen bij het verminderen van hun CO₂-uitstoot. We hebben ook onszelf ambitieuze milieudoelstellingen opgelegd: presteren boven de algemeen geldende norm is het doel. Tegen 2011 wil Siemens op wereldvlak de eigen CO₂-uitstoot met 20% verminderen ten opzichte van 2006. Daarom vormt milieubeleid een inte-



André Bouffiu (°1961) is een burgerlijk ingenieur elektronica van de Universiteit Gent, en heeft net als zijn voorganger Francis Verheughe, een diploma bedrijfsbeheer van de UCL op zak. Hij startte zijn loopbaan in 1986 bij Siemens, vooral in de industriële automatisering, ondermeer in Duitsland, Luxemburg en Frankrijk. Siemens heeft wat met sportieve managers: Bouffiu voetbalt, Francis Verheughe stond tot voor enkele jaren op het grashockeyveld. <<

graal onderdeel van ons Belgisch-Luxemburgs ondernemingsbeleid. We willen ook in onze eigen BeLux-organisatie het gebruik en verbruik van energie, water, brandstof, papier én de hoeveelheid afval terugdringen. De laatste jaren ging de aandacht in het bijzonder uit naar een groener wagenpark.

C&A: Eén van de sterkhouders is uw exportafdeling. Welke verwachtingen koestert u voor deze afdeling?

André Bouffiu: “Vooral in Afrika kunnen we terugblikken op een lange geschiedenis van export. Daar hebben de multiculturele achtergrond van België, de sterke lokale aanwezigheid en het regionale commitment in grote mate toe bijgedragen. De exportafdeling, waarin enkele van onze competentiecentra een grote rol spelen, groepeerde activiteiten voor Industry, Energy en Healthcare. Ons doel is de focus op export nog te vergroten om nog méér operationele synergie tussen de verschillende disciplines te realiseren. We opereren hoofdzakelijk vanuit onze kantoren in de Democratische Republiek Congo, Libië, Algerije en Ghana. Die kantoren dienen als knooppunten voor de

omliggende regio's. Vooral Centraal-Afrika en het Nabije Oosten, regio's met een groeiend economisch belang, krijgen speciale aandacht. Dat heeft bijvoorbeeld te maken met de hoge grondstofprijzen en nieuwe vondsten van olie en gas, voornamelijk in de Golf van Guinee. Anderzijds is de internationale concurrentie er de laatste jaren enorm toegenomen, en blijven ook de stabiliteit en transparantie belangrijke uitdagingen voor die regio's. We hebben er momenteel mooie projecten lopen op het vlak van watertransport, precies omdat we voor die activiteit het groepsstatuut van “Center of Competence” voor die regio's hebben verworven. De markt van het watertransport kent hier een sterke groei. In Noord-Afrika, meer bepaald in Algerije, ontwikkelen we, samen met de lokale Siemens-vennootschap, ook activiteiten op het vlak van industrie- en energieautomatisering. Algerije kende een economische bloeiperiode door de hoge gas- en olieprijs. Daardoor wordt er meer geïnvesteerd in de regio en stijgt het aantal projecten.”

C&A: Ondanks alles zijn de naweën van de crisis nog niet achter de rug. Wat zijn uw verwachtingen voor de Belgische tak?

André Bouffiu: “In ons geïntegreerde productie en logistieke centrum in Huizingen, dat de ruggengraat vormt van heel wat van onze industriële activiteiten, zullen we dit jaar zwaar investeren. En ook binnen onze IT-afdeling staan investeringen gepland. Daarnaast zijn we er, onder meer via lokale acquisities, in geslaagd om onze competentiecentra uit te breiden. We kunnen deze internationaal vermarkten en zullen deze verder uitbouwen. Zo namen we een aantal jaar geleden het Belgische LaboEco in Aartselaar over. Die acquisitie breidde ons aanbod in het domein van watertechnologie uit; meer concreet op het vlak van industrieel proceswater (Pure Water). Al enkele maanden na de overname konden we verschillende successen boeken en een jaar na de acquisitie van LaboEco werden we erkend als “Center of Competence” voor heel Europa. Ons doel is om hier een “key player” te worden. Momenteel is Siemens dat al in de Verenigde Staten, maar in Europa is er nog ruimte om te groeien.”

C&A: Proces- en discrete automatisering wordt steeds intelligenter. Hoe ziet u de verdere evolutie?

André Bouffiu: “Grote vragen eisen grote antwoorden. Daarom ondersteunen wij vandaag al de uitvinders van morgen. Nieuwe ideeën in natuurwetenschappen en techniek zijn een ongemeen spannend onderwerp! Met uiteenlopende activiteiten prikkelen we de geest, en motiveren we knappe koppen. Bovendien ondersteunen we wereldwijd jong opkomend talent. Op die manier creëren we vandaag al de basis voor de baanbrekende uitvindingen van morgen.” <<

 U kan dit artikel downloaden op www.engineeringnet.be