

25 JAAR VERTROUWEN

Robert Vandaele trok in 1993 naar Spanje en kwam terug met twee stroomgroepen. Het was de start van de relatie tussen Himoinsa en Vandaele Machinery, die ondertussen 25 jaar duurt. Tussen toen en nu zitten verhalen, 4750 stroomaggregaten, groei en ontwikkeling. Zowel Himoinsa als VD POWER zijn niet meer dezelfde onderneming als toen, al blijven ze met veel vertrouwen aan elkaar verbonden en delen ze nog steeds hetzelfde doel: buitengewoon goede stroomgroepen aan de man brengen en een topservice garanderen. Deze pagina's zijn een kroniek van de verstandhouding en vertrouwensrelatie die een kwarteeuw vorm en inhoud kreeg en tot op vandaag blijft duren.



“IK KOM UIT BELGIË EN WIL TWEE STROOMGROEPEN”

Robert Vandaele is vandaag 82 en noemt zichzelf nog steeds “een dieselman”. Een collectie oldtimertractoren is er het bewijs van, al zijn het er minder dan vroeger. Robert stond aan de basis van Vandaele Machinery en was een sleutelfiguur in de huidige reputatie van het Spaanse Himoinsa in ons land.

Vandaele Machinery was toen vooral bezig met JCB en landbouwmechanisatie. Carl en Inge namen in 1991 de zaak van mij over, maar ik was er natuurlijk wel nog. Dat leidde een paar maanden later tot de vraag “Pa, wat ga jij hier nog doen?” Robert glimlacht. “Een goede verstaander heeft aan die vraag genoeg, hé? Ze hadden echter een nieuwe uitdaging voor mij en stelden voor dat ik me op de stroomgroepen ging focussen. Tot dan was dat een sporadisch product, en we wilden er toch meer van maken. Letterlijk en figuurlijk, want ik kreeg een ingenieur en drie man en we startten met de eigen constructie van stroomgroepen. Echt bouwen, ja. Van de tekening en het chassis tot een afgewerkt geheel. Het ging in eerste instantie om open aggregaten maar de vraag naar gesloten – en dus geluidsgedempte – stroomgroepen nam toe en een eigen carrosserie-afdeling op poten zetten om die kasten voor al die verschillende modellen te maken, was onbegonnen werk. Weet je trouwens wie toen een interessante doelgroep daarvoor was? De kermismensen. Ik ging daar graag naartoe. Op de botsauto's vroeg ik altijd ‘mag ik je diesels zien (lacht)?’ Dat interesseerde me meer dan de attractie zelf.”

NAAR SPANJE

Via een alternatorfabrikant uit Italië werd Robert doorverwezen naar een toen nog kleine producent in Spanje. Himoinsa, een dealer van industriemotoren met hoofdkwartier in Murcia, was net gestart met het



Robert Vandaele naast een - nog altijd werkend - stroomaggregaat uit 1993.

produceren van geluidsgedempte stroomaggregaten. “Ze werden daarin gesteund door IVECO, dus dat klonk zeer interessant. We spreken van 1993. (Beide handen gaan de hoogte in, red.) Vandaag lijkt dat onvoorstelbaar, maar het was quasi onbegonnen werk om met die mensen in contact te komen. Mailverkeer bestond nog niet. Alles via fax of telefoon. En Himoinsa had eigenlijk weinig of geen interesse. Ze richtten zich op de Iberische markt en export was voor hen niet aan de orde. Ik dacht ‘dan ga ik er gewoon naartoe’. Mijn echtgenote was mee en wij naar Spanje ... Er werkte toen zowat 100 man, waarvan 20 op kantoor. Niemand sprak daar iets anders dan Spaans. Of toch: wij. Maar wij kenden dan weer geen woord Spaans (lacht).

Zich laten afschepen was voor Robert geen optie. Met handen en voeten dan maar. “Ik kom vanuit Oostrozebeke naar hier, met geld in mijn handen, en ik wil twee stroomgroepen. Eentje van 30 kVA en eentje van 40 kVA, om op

Matexpo te introduceren. Nog steeds geen interesse. Moeilijk ... Na een tijd zeg ik: “Kijk, binnen drie weken staat hier een transporteur en die neemt ze mee.” Ik betaalde ter plaatse met wissels – ook iets wat ze daar amper kenden – en kwam terug naar België. Ik weet niet wat ze daar dachten eigenlijk. Maar, zoveel inspanning die eerste gesprekken vereisten, zo goed is onze relatie de volgende 25 jaar geworden.”

Dat er durf en lef nodig was om in 1993 naar Spanje te reizen, de oprichter van Vandaele Machinery wil het niet te fel benadrukken. “Misschien een beetje? In 1993 was die streek nog behoorlijk desolaat. In 25 jaar heb ik de infrastructuur er zien veranderen en is er aanzienlijk geïnvesteerd. Ondertussen is vooral de wereld veel veranderd. Toen leek dat allemaal veel verder. Vandaag stap je 's ochtend op het vliegtuig, ga je daar 's middag aan tafel en als je wil, ben je de dag nadien gewoon weer in Oostrozebeke.”

1992
Robert Vandaele bouwt zelf complete stroomaggregaten.



1995
De eerste Scania met warmterecuperatie is een feit.



1992

1993

1993
Vandaele Machinery gaat in zee met Himoinsa en stelt op Matexpo 1993 twee stroomgroepen tentoon.



1995

DUIDELIJKE KEUZE VOOR HIMOINSA

Vanaf 1998 neemt Carl Vandaele de stroomgroep-activiteiten over. Hij zet een koerswijziging in en kiest er zeer bewust voor om vanaf dan nog met één sterk merk te werken. "Het was mijn eerste beslissing: we gaan niets nog zelf produceren."

"Daar waren een aantal goede redenen voor. Het was de periode van de CE-certificatie en dus de productverantwoordelijkheid maar – voor ons belangrijker – kiezen voor een sterke producent liet ons ook toe onze service te perfectioneren. Tussen 1993 en 1998 was Himoina al onze hoofdleverancier, maar we hadden in die periode ook nevenleveranciers voor zaken die Himoina niet kon leveren. Bepaalde klanten wilden bijvoorbeeld expliciete motoren in hun stroomgroep, en dan

zorgden we daarvoor. Maar, ik zat kort daarna al in het vliegtuig en bezocht vier leveranciers. "Geef me je beste voorwaarden", vroeg ik. Himoina is uit die gesprekken gekomen als partner en onze relatie duurde voort."

De eeuwwisseling was een periode waarin de landbouwsector als klant van stroomgroepen aan belang inboette, terwijl de bouwsector een groeiende interesse kende. "Het resultaat van die tendens was dat aggregaten in openbare werken en werven belangrijker werden en dat daar mogelijkheden waren. Ik vroeg An, tot dan parttime in dienst als management assistant, of ze zich commercieel wou omscholen en fulltime komen werken. Op die manier kon ze me ondersteunen in de verkoop van stroomgroepen."

VERSTERKING BIJ VD POWER

An: "De eerste maanden schreef ik echt alles op. Alles. Ik moest zo goed als een eigen cursus maken. Technisch, elektrisch ... Stroomgroepen zijn een vak apart en tot op vandaag bestaat er eigenlijk geen opleiding die je daar alles over kan leren. Ik heb weleens een cursus elektriciteit gevolgd, in de hoop en met de ambitie om iets bij te leren dat ik kon gebruiken. Dat was dus niks. Op het eind van de les moet je lamp branden. Tja ..."

Het is dus vooral eigen inspanning, interne opleiding en veel zelfstudie wat ervoor zorgt dat An vandaag alles over stroomgroepen kent. "En weet je wat ook altijd zinvol is gebleken? Op de hoogte blijven van de machines waarvoor aggregaten gebruikt worden. Weten hoe een torenkraan werkt, en welke rol de stroomgroep daarin speelt of kan spelen, om nu iets te noemen. De opgebouwde relaties met de producenten van de uitvoerende machines zijn een meerwaarde en iets waar je ook op kan terugvallen."



Carl Vandaele

TIJD VOORUIT

"Himoina was zijn tijd ver vooruit." Robert en Carl Vandaele zijn het erover eens. "In Spanje ontwierpen ze stroomgroepen in kasten die vandaag nog altijd niet gedateerd zijn. Zowel wat volume betreft, als op het vlak van kwaliteit. De afwerking stond op een hoog niveau en dat is in al die jaren alleen nog toegenomen. Het beste bewijs is dat drie van de vier eerste Himoina-groepen die we in 1993 op Matexpo aan de man brachten, nog altijd functioneren. En die vierde zijn we uit het oog verloren, dus misschien scoren we wel 100%?"

Visueel kan een stroomgroep 'uit de tijd van toen' nog steeds doorgaan voor een hedendaags toestel. Al zal een likje verf misschien nodig zijn en zullen kenners onmiddellijk zien dat de rechte hoeken van de kasten tegenwoordig afgerond – en dus een stuk veiliger – zijn.

PIONIEREN OP MATEXPO 1993

Vandaele Machinery staat op de tweejaarlijkse beurs met de twee aggregaten die Robert hoogstpersoonlijk in Spanje ging halen. "Ik had er de prijs aangehangen. Marketing avant la lettre. Ik dacht, we moeten hier geen tijd verspillen, ik zet het er gewoon op en dan kunnen we het gesprek meteen ter zake beginnen. Die grote spelers bekeken ons natuurlijk als 'bradeurs'. Wat komen die mannen hier doen, zeg? Maar na Matexpo waren ze allebei verkocht. En nog twee erbij. Voilà, we waren vertrokken."

"Ik heb voor onze eerste catalogus alle potentiële doelgroepen ontleed die iets zouden kunnen aanvangen met een geluidsgedempte stroomgroep. Meer dan negentig had ik er. We liepen echt *de foren af (lacht)*. Om te gaan babbelen met de foorkramers. **VD POWER** werd binnen **Vandaele Machinery** een aparte afdeling onder eigen logo. Een merknaam voor goede stroomgroepen. Na die twee groepen, 30 en 40 kVA, heb ik er nog veel zien passeren. De duizendste. De tweeduizendste. Uiteindelijk ben ik zes jaar bezig geweest met **VD POWER**, voor Carl het van me overnam."



Op Matexpo 1995 stonden er al meer stroomgroepen dan de oorspronkelijke twee uit 1993.

1996
Noodaggregaten waren dagelijkse kost, halfweg de jaren 1990.



1998
Carl Vandaele neemt de activiteiten van Robert over.



1998
Een kermisklant komt zijn stroomgroep ophalen bij Vandaele Machinery

1999
An De Ruyck verstrekt het team van VD Power.

1995

1996

1997

1996

1998

“WIJ VERKOPEN HIER HET MOEILIKSTE PRODUCT!”

Stroomgroepen zijn op het eerste zicht een moeilijk product. Vaak is het niet de stroomgroep die mensen willen kopen, maar de machine die erdoor aangedreven wordt. Die doet het zichtbare werk en is – met alle snufjes aan boord – heel wat aantrekkelijker en interessanter. “Bedrijfszekerheid en topservice, dat zijn onze troeven.”

An De Ruyck en Stefaan Lammertijn kwamen respectievelijk in 1999 en 2002 VD POWER versterken en kennen Himoinsa ondertussen door en door. Gaandeweg focusten ze elk op ‘hun’ actieterrein, al blijven de rood-zwarte aggregaten natuurlijk de gemeenschappelijke factor. “Stefaan richt zich op nood- en productieaggregaten, terwijl ik zelf meer in de bouwsector, de verhuur en de scheepvaart actief ben. Los daarvan werken we natuurlijk met hetzelfde product”, zegt An.



An De Ruyck

Met succes, want het aantal stroomgeneratoren dat via VD POWER een toepassing vindt, is de voorbije 25 jaar alleen maar toegenomen. “Toen ik Carl vanaf 1999 bijstond, gingen we van vijftig groepen in een paar jaar, naar honderd in één jaar. De voorbije jaren is de vraag alleen maar toegenomen.”

Stefaan: “Er wordt meer dan vroeger met zwaarder materiaal gewerkt en veiligheidsvoorwaarden zijn toegenomen. Iets ogenschijnlijk eenvoudig zoals garanderen dat er altijd licht is op een werf ... In de landbouwsector zijn noodaggregaten in stallen al veel langer verplicht, industrie die volautomatische processen heeft lopen, service- of IT-afdelingen die zich op één locatie bevinden, betoncentrales of recyclagebedrijven die voor hun productie afhankelijk van aggregaten, de openbare sectoren zoals ziekenhuizen, scholen, gevangenissen, het KMI ... Dat zijn stuk voor stuk toepassingen. Nochtans is de markt niet zo zeer veel groter geworden. Er zijn de voorbije decennia zelfs spelers bijgekomen. Ons aandeel in die markt is wel toegenomen. Waar dat aan ligt? Onze ervaring, de service die we kunnen bieden en de reputatie die daaruit volgt.”

SUPERSEXY ZEKERHEID EN SERVICE

Stroomgroepen zijn nochtans geen zichtbaar product. Niet iets waar ondernemingen vaak mee uitpakken. Stefaan: “Dat klopt. Zowat 75 % zit ergens onder een dak, in een gebouw of in een kelder. Iedere openbare instelling, elk nieuw appartementsgebouw heeft er nochtans eentje, maar wij verkopen geen supersexy product. Onze troeven zijn de bedrijfszekerheid en de service die we kunnen bieden. De garantie dat het werkt, zal blijven werken en zelden of nooit tot onderbrekingen zal leiden. Bovendien is de stroomgroep in de hele ketting het element waar mensen het minst graag geld aan besteden”, glimlacht Stefaan. “Pas als er onvoldoende of geen andere mogelijkheden zijn en na zo lang mogelijk uitstellen, denkt men concreet na over een stroomgroep. Wij verkopen hier het moeilijkste product!”



Stefaan Lammertijn

EERSTE STROOMGROEP VERKOCHT

An: “Mijn allereerste verkoop? Ik had een offerte gemaakt voor een klant en die per fax doorgestuurd. Carl vroeg me die mensen even te bellen om te vragen of ze alles goed ontvangen hadden ...”

Carl: “Twee minuten later staat ze in mijn bureau: die man zegt dat het goed is, wat moet ik doen? Mijn antwoord: een orderbevestiging sturen. Hij is verkocht!”

An: “Ja, het was de eerste keer dat ik iets verkocht.”



HIMOINSA

Himoinsa heeft Murcia als hoofdkwartier. Op een steenworp van de Mar Menor en de Middellandse zee worden sinds 1982 generatoren geproduceerd die ontworpen zijn voor zeer uiteenlopende toepassingen. Multi-inzetbaar als ze zijn, leveren ze zowel permanente als noodstroom. Met een aanbod tussen 3 en 3000 kVA zijn er gen-sets voor zowat elke sector. Elektrische installateurs, aannemers, zorgvoorzieningen, industrie, scheepvaart, kermissen, landbouw en eventorganisaties behoren tot de meest frequente gebruikers.

Elke bedrijfstak kan over specifieke opties beschikken. Ongeacht oplossingen op maat, creëert Himoinsa robuuste machines, met generatoren die tegen een stoot en extreme werkomstandigheden kunnen. De omkasting is het resultaat van een 250 meter lang productieproces dat een waterdichte, corrosiebestendige en geluidsarme generator oplevert.

Als onafhankelijk specialist van stroomaggregaten is Himoinsa onderdeel van de Japanse Yanmar Group. De Spaanse producent, die in 1993 weinig voelde voor export, groeide ondertussen uit tot een wereldwijde topspeler in de markt van de gen-sets. Met acht productie-units en elf dochterondernemingen zijn ze op bijna elk continent aanwezig. Know-how, ontwikkeling en een toekomstgerichte visie zijn prioriteiten.

2000

Bouwaggregaten worden de norm rond de eeuwwisseling.



2002

Stefaan Lammertijn gaat aan de slag bij VD Power.

2005

2006

2007

2000

2002



2008

2000

2001

2002

2002

Aggregatenverhuur Bart Gheysels gaat naar huis met de duizendste Himoinsa van VD Power.

2003

2004

2008

AC Materials uit Lubbeek koopt de grootste gen-set tot dan toe, goed voor 1000 kVA.

TO THE FUTURE, VANAF 2019

Stroomgroepen zijn altijd onderworpen geweest aan minder strenge regels dan bijvoorbeeld wagens. Lagere emissienormen waren toegestaan, omdat men ervan uitging dat een stroomgroep geen uren per dag actief was. Vandaag komt men daarop terug, dus past ook de regelgeving zich aan. Van 'niks' naar 'hypermodern', om het nu even scherp te stellen.

Stroomgroepmotoren zullen vanaf 2019 aan de strengste normen moeten voldoen wat betreft uitstoot. Katalysatoren, roetfilters, AdBlue, tot vandaag hoefde het niet. Straks wel. Met lagere emissie als rechtstreeks gevolg. 'Uitstoot' kan je als begrip zeer breed bekijken en dan kom je in het geval van aggregaten onvermijdelijk ook bij geluidsemisatie terecht. Die tendens is al langer ingezet en blijft evolueren.



Producenten zetten daar dus ook op in, met Silent Range-toestellen.

> “De energiemarkt – zowel particulier als industrieel – zal in het spoor van de batterijtechnologie veranderen en in dat verhaal hebben stroomaggregaten ongetwijfeld hun rol.” <

De smart-technologie laat vandaag toe om stroomgroepen te integreren in een veel ruimer verhaal. Er zijn combinaties mogelijk en er bestaan hybridetoestellen die het gebruik van een batterij met een stroomgroep mogelijk maken. Het hele verhaal wordt groener, dat is zeker, en omdat het een combinatieverhaal is, hebben aggregaten daar een plaats in. Het zijn – en worden nog meer – slimme toestellen, die steeds efficiënter werken. Vermogensplitsing bijvoorbeeld, waarbij de intensiteit zich aanpast in functie van de belasting die op dat moment nodig is, is een rechtstreeks gevolg van de 'slimme' aggregaten.

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Carl Vandaele, Stefaan Lammertijn en An De Ruyck zijn ervan overtuigd dat het verhaal van de stroomgenerator er eentje is waar nog toekomst in zit. Veel toekomst. “We lijken te evolueren naar een meer autonome energievoorziening en -opslag. Die tendens wordt steeds concreter en algemener. Vandaag ben je zo goed als verplicht energie te gebruiken op het moment dat je die produceert. Denk aan het prosumentarief (voor consumenten die zelf hun stroom opwekken) waardoor elke netgebruiker van zonnepanelen en windmolens met kosten geconfronteerd wordt. Digitale tellers zullen in de nabije toekomst niet meer terugdraaien. De energiemarkt – zowel particulier als industrieel – zal in het spoor van de batterijtechnologie veranderen en in dat verhaal hebben stroomaggregaten ongetwijfeld hun rol. Opslag van energie en het gebruik ervan via een gen-set betekent meer autonomie, meer mobiliteit en dus ook een brede inzetbaarheid.”

Zoals gezegd:

Himoinsa is klaar voor de toekomst. VD POWER ook.



HIMOINSA POWER CUBES

Himoinsa ontwierp met de Power Cubes een uniek concept dat volledig beantwoordt aan de noden van de toekomst. Met compacte afmetingen en in uitzonderlijke stilte bieden deze aggregaten 500-600 kVA. De MTU-motor in 10 ft.-container krijgt assistentie van een frequentie-aangedreven koelschroef, die aangestuurd wordt in functie van de noodzakelijke koeling.

Het resultaat? Lager brandstofverbruik en minder emissie.

De units zijn standaard voorzien van bedieningspanelen voor parallelwerking. In parallel creëer je met minder transportkosten, strengere emissienormen en een hogere mate van flexibiliteit net zoveel vermogen als pakweg één grote dieselmotor.

Future proof dus, de Power Cubes.

THE SILENT PLUS RANGE

HIMOINSA stelde onlangs de “the Silent Plus Range” voor. Dezelfde prestaties met minder geluid (< 60 dB), dat is het uitgangspunt. Yanmar-, FPT-Iveco- en Scaniamotoren leveren vermogens tussen 20 en 500 kVA.

Een verbeterd en complexer systeem van lucht in- en uitlaten, extra isolatiemateriaal (100 mm), twee toegevoegde uitlaatdempers en speciaal ontworpen 'silent blocks' om trillingen te reduceren, zorgen ervoor dat dit het ideale stroomaggregaat voor stedelijke evenementen is. Verder blijft het vanzelfsprekend Himoinsa: een waterdichte en stevige canopy, gemakkelijk onderhoud, laag verbruik en een makkelijke en betrouwbare aansluiting. Wie akoestisch beperkt over een volledig vermogen wil beschikken, hoeft niet verder te zoeken.



2012

De Rycke Verhuur koopt zijn 50ste aggregaat bij VD POWER.

2014

2015

2018

VD POWER en Himoinsa vieren een kwarteeuw samenwerking en zijn klaar voor de toekomst.

2012

2015

2017

2009

2010

2011

2012

2013

2013

Vandaele Machinery bekomt het VCA-certificaat en mag zich erkend aannemer klasse 1 en 2 noemen.

2015

VD POWER krijgt een nieuw logo en een nieuwe website.

2016

2017

2017

Twee parallel geschakelde 500-kVA stroom- en noodgroepen krijgen een plaats in de Versluys Arena.

2018

