

# Wereldwijd ingebed in de zorgsector

Comfort, ergonomie, functionaliteit en – als het even kan – liefst een huiselijke stijl: het zijn maar enkele van de eisen die uitbaters van ziekenhuizen en woonzorgcentra stellen aan zorgmeubilair. Haelvoet, opgericht in 1931, slaagt er al 92 jaar in om die normen te vertalen naar hoogwaardige producten. Meer nog: sinds de eeuwwisseling richt het familiebedrijf uit Ingelmunster zich ook succesvol op de internationale markt. General manager Tom Preneel en exportverantwoordelijke Pieter Verkest nemen ons mee naar een wondere wereld vol innovaties.

Haelvoet is ook na dan negen decennia nog altijd een rasecht familiebedrijf, waar Vincent Haelvoet (derde generatie) de touwtjes stevig in handen heeft. “Wij hebben ons altijd geconcentreerd op de productie en distributie van mobiel meubilair voor ziekenhuizen en woonzorgcentra”, legt Pieter Verkest uit. “Naast bedden, nacht-, eet- en leestafeltjes, zijn we wereldwijd ook bekend voor ons functioneel zitmeubilair (zetels voor patiënten en ouderenzorgbewoners).”

Ook brancards en onderzoekstafels, waarvan de kenmerken sterk gelijklopen met die van 'zorgbedden', behoren tot het assortiment. “Omdat we voor heel wat klanten als een centraal aanspreekpunt voor meubilair fungeren, leveren we ook de betere tafels en stoelen voor gemeenschappelijke ruimtes (zoals een cafetaria), maar onze grootste meerwaarde bevindt zich in de functionele producten die je in de kamers van ziekenhuizen en woonzorgcentra vindt.”

**Tom:** “Vanuit onze innovatiedrang slagen wij erin dergelijke producten functioneel én efficiënter te maken, zodat ze het professionele leven van de zorgmedewerkers vereenvoudigen. Daarnaast verhogen we de zelfredzaamheid van de patiënten. Onze ruime ervaring en verticale integratie zijn daarbij absoluut een voordeel: het gros van ons aanbod ontwerpen, produceren én commercialiseren we zelf, op basis van plaatmateriaal, hout, buizen en stoffen (voor de bekleding). De Belgische markt blijft vanzelfsprekend belangrijk, al schuift het meeste groeipotentieel sowieso in het buitenland.”

## Franse aankoopcentrales

**STERCK.** Sinds wanneer zijn jullie de exportmarkten prominenter gaan bewerken?

**Tom:** “Dat is één van de vele verdiensten van Vincent

Haelvoet, die 25 jaar geleden in het bedrijf kwam. Hij beseft al snel dat een verdere expansie alleen mogelijk was als we verder keken dan de thuismarkt. We zijn actief in een erg competitief segment, dat we op twee manieren benaderen: via distributeurs of via eigen verkoopkantoren. Momenteel hebben we filialen in Frankrijk, Zwitserland, Nederland en Roemenië.”

**STERCK.** Frankrijk beet in 2001 de spits af. Hoe beslisten jullie in welk(e) land(en) jullie harder op de gas gaan duwen?

**Tom:** “Alles begint bij één of meer (referentie)projecten. Eenmaal je die hebt afgewerkt en het volume zwelt aan tot een voldoende grote kritische massa, kan je werk van dat eigen filiaal maken. Ieder land heeft zijn specifieke kenmerken, maar makkelijk is het nooit: in heel wat landen kamp je met veel lokale concurrenten. Frankrijk is bijvoorbeeld een lastige markt

omdat zorginstellingen producten kopen via aankoopcentrales. Om die optimaal te kunnen beleveren, heb je eigenlijk direct nationale dekking nodig, wat een gigantische uitdaging is. Even snel leveren en technische ondersteuning bieden in pakweg Parijs, Bordeaux en Lyon, is voor ons logistiek onhaalbaar. Daarom focussen we ons vooral op alles ten noorden van Parijs en bedienen we andere Franse klanten via distributeurs. Zorgmeubilair behoort tot de categorie investeringsgoederen, die zich kenmerken door lange salestrajecten. Het duurt dus wel even voor je in een land voet aan de grond krijgt.”

**STERCK.** Wat was de belangrijkste drijfveer om een productievestiging in Roemenië te openen?

**Pieter:** “De hoge Belgische productiekosten, inclusief de loonkost, vormen uiteraard een cruciale factor. Bovendien bood de arbeidsmarkt in Roemenië veel mogelijkheden



Tom Preneel  
Haelvoet

Pieter Verkest  
Haelvoet

én is het land voor ons ook een interessante afzetmarkt. We zijn er in 2006 begonnen. Tot 2021 lag de klemtoon in Transsylvanië vooral op de productie van onderdelen, die vervolgens naar Ingelmunster kwamen voor assemblage. Sinds het voorjaar van 2022 maken we in Roemenië ook afgewerkte producten voor de lokale markt en voor export naar Oost- en Zuid-Europa. Zendingen naar pakweg Oostenrijk en Hongarije, kunnen we logistiek beter vanuit Roemenië optimaliseren. Over een afstand van 1.850 km is er nu wekelijks transport tussen beide productie-units."

**Tom:** "Bovendien is er in Roemenië voor de volgende jaren een budget van liefst 3 miljard euro voorzien om 8 nieuwe ziekenhuizen te bouwen. Daarnaast worden nog 18 andere ziekenhuizen volledig gerenoveerd. De eerste dossiers daarvan beginnen nu stilaan te lopen. Ook daarom is lokale aanwezigheid een enorme meerwaarde."

**STERCK.** Welke zijn de specialisaties van beide productiestigingen?

**Tom:** "In Roemenië richten we ons hoofdzakelijk op de bewerking van metaal, massief hout en stoffering. Dat zijn stuk voor stuk taken die veel manuele manipulaties vergen. De Belgische productie concentreert zich vooral op de bewerking van plaatmateriaal, eindassemblage en logistiek: op de in Roemenië gemaakte onderdelen, monteert onze assemblagelijijn in Ingelmunster bijvoorbeeld panelen en veiligheidshekken."

### Zuid-Europese vergrijzingsgolf

**STERCK.** Hoe goed zijn buitenlandse instellingen uitgerust, in vergelijking met de Belgische zorginfrastructuur?

**Pieter:** "In Roemenië vind je vandaag amper woonzorgcentra, zelfs geen privé-initiatieven. Dat heeft grotendeels te maken met de lokale cultuur. Het credo 'je zorgt voor je (oudere) familie', leeft er nog heel sterk. Het voorziene uitbreidingsbudget van 3 miljard euro is zelfs integraal bestemd voor ziekenhuizen en niet

voor (nieuwe) woonzorgcentra, al mogen we wel verwachten dat er in de nieuwe ziekenhuizen grote geriatrische afdelingen zullen komen. De infrastructuur in Hongarije en Bulgarije is vergelijkbaar met die in Roemenië, daar is dus eveneens nog veel potentieel. Daarnaast moet er ook in Zuid-Europa absoluut een inhaalbeweging gebeuren: de overheid heeft daar eigenlijk veel te lang gewacht met investeringen die de vergrijzingsgolf moeten opvangen. Ook daar is een structureel tekort aan bedden in woonzorgcentra."

**Tom:** "Tussen de twee nichemarkten - ouderenzorg en ziekenhuismarkt - merk je eigenlijk een voortdurende slingerbeweging. Door de pandemie is op veel plaatsen een overaanbod aan ouderenzorg ontstaan, terwijl we nu meer investeringen in ziekenhuizen zien. Veel hangt af van de demografie én van de overheersende religie in een land."

**Pieter:** "Klopt. In moslimlanden is het altijd zo geweest dat volwassen kinderen zich over hun ouders ontfermden. Nu je ook in bijvoorbeeld Saoedi-Arabië meer gezinnen met tweeverdieners hebt, is het voor jonge gezinnen erg moeilijk geworden om die zorg er nog bij te nemen. Daarom mogen we, zeker op lange termijn, ook in die contreien meer investeringen in ouderenzorgvoorzieningen verwachten."

**STERCK.** In welke continenten staat Haelvoet het sterkst?

**Pieter:** "Europa is op dit moment onze belangrijkste markt. In het Midden-Oosten leveren we aan ziekenhuizen, terwijl we in Azië (bijvoorbeeld Singapore) goed scoren met functioneel zitmeubilair voor ouderen. Dat is ook het geval in Oceanië, dat veel in hoogwaardige producten investeert. Zuid-Amerika is goed voor een aantal nichemarkten, terwijl het potentieel in Afrika beperkt is tot dat van een projectmarkt."

## HAELVOET IN CIJFERS

4

verkoopkantoren  
Nederland, Zwitserland,  
Frankrijk, Roemenië

25

miljoen euro omzet

60

procent van de  
omzet via export

235

medewerkers  
90 in België, 145  
in Roemenië

1.850

km afstand tussen  
beide productie-units

39.000

m<sup>2</sup> productieoppervlakte  
waarvan 20.000  
m<sup>2</sup> in België

**“ In Zuid-Europa heeft de overheid veel te lang gewacht met investeringen die de vergrijzingsgolf moeten opvangen.**

**Tom:** "Als leverancier van hoogwaardige producten, gaat onze voorkeur naar mature markten. Producten 'made in Belgium' en West-Europa in het algemeen, genieten er een zeer goede reputatie."

**STERCK.** Met welk gevoel kijken jullie terug op de coronaperiode?

**Tom:** "In mature markten is de vraag in die jaren aanzienlijk geslonken. Landen die nog geen volwaardige zorginfrastructuur hadden, hebben daar noodgedwongen wel versneld in geïnvesteerd."

**Pieter:** "Engeland is daar een goed voorbeeld van. Daar was het arsenaal aan ziekenhuisbedden echt verouderd en hebben ze een forse inhaalbeweging moeten maken. In Saoedi-Arabië is aanzienlijk geïnvesteerd in mobiele ziekenhuizen, terwijl ook in Oekraïne - zelfs voor de oorlog er uitbrak - de vraag gestegen is. Het was een grote troef dat we in die periode snel hebben geschakeld door van één type bed grote tussenstocks te voorzien, waardoor we die producten veel sneller konden leveren. Op die manier bouw je bij de klant veel vertrouwen op. Dergelijke referentieprojecten vormen een erg belangrijke opstap naar verdere verkoop. De kortstondige meerverkoop van ziekenhuisbedden heeft de krimp, veroorzaakt door de lockdown, verre van goedgemaakt."

### Geconnecteerde bedden

**STERCK.** Brandde jullie innovatiedrang tijdens de coronacrisis op een laag pitje?

**Tom:** "Integendeel: als familiebedrijf zijn we ook toen niet afgeweken van onze lange-termijnvisie en zijn we blijven werk maken van onderzoek en ontwikkeling, vanuit

het besef dat we net uit die vernieuwingen ons competitief voordeel halen."

**STERCK.** Tot welke vernieuwingen heeft dat geleid?

**Tom:** "In ons functioneel zitmeubilair hebben we uitpak met twee nieuwe zetelreeksen. Die zijn, net als alle andere zetels, voorzien van uitneembare zittingen, zodat ze makkelijk te onderhouden zijn in functie van een goede hygiëne. Belangrijker is dat die zetels met een 'stop'-functie (elektrisch of mechanisch) zijn uitgerust. Die ondersteunen mensen voor wie het omwille van leeftijd of na een ingrijpende blessure/operatie moeilijk is geworden om op eigen kracht uit een zetel recht te komen, of te gaan zitten. Op die manier is het vlotter werken voor verpleegkundigen: mensen worden op dat vlak volledig zelfredzaam of hebben maar één (in plaats van twee) verpleegkundigen nodig om in of uit hun zetel te komen."

**STERCK.** Haelvoet Connect Solutions is de tweede innovatie. Wat is hiervan de grootste meerwaarde?

**Pieter:** "We hebben bedden met diverse sensoren en een communicatiekaart uitgerust, waardoor we bepaalde parameters draadloos naar een softwareplatform kunnen sturen. Zo kunnen verpleegkundigen op hun laptop of tablet zien of een patiënt/bewoner effectief in bed ligt, of het bed in een veilige modus (laag) staat én waar het bed zich ergens in de instelling bevindt."

**Tom:** "We hebben dit ecosysteem uitgewerkt samen met 25/8 uit Aalter (aanbieder van moderne communicatietechnologie voor zorgorganisaties). Dankzij het partnership met Zumtobel (Oostenrijkse verlichtingsfabrikant) krijgt de verlichting in de kamer een andere kleur als een patiënt/



Tom Preneel  
& Pieter Verkest

bewoner het bed verlaat. Is de persoon na pakweg tien minuten nog niet terug, krijgt de verpleegkundige een alarmmelding. Dergelijke oplossingen bieden zorginstellingen de mogelijkheid om efficiënter met middelen om te gaan. Zeker tijdens de nachtdienst moet één verpleegkundige vaak toezicht op tientallen bedden houden. Dan helpt het te weten wie allemaal in zijn/haar bed ligt.”

**Pieter:** “De nakende vergrijzingsgolven in veel landen maken het nog belangrijker om te investeren in intelligent zorgmanagement. Ziekenhuizen en woonzorgcentra moeten bekijken hoe ze hun mensen optimaal kunnen inzetten. Ook met het oog op nieuwe aanwervingen, is het cruciaal om over modern zorgmeubilair te beschikken: voor potentiële nieuwe krachten is het goed om te weten dat moderne infrastructuur hen helpt om op een efficiënte en kwalitatieve manier hun job te kunnen uitvoeren.”

**STERCK. Tot welke inzichten kunnen geconnecteerde bedden nog leiden?**

**Tom:** “De verzamelde parameters leveren een schat aan informatie op, waarop je artificiële intelligentie kan toepassen. Zo kan je bijvoorbeeld bewegingspatronen analyseren en aan de hand daarvan de kwaliteit van bedden nog verbeteren. De data zijn ook een meerwaarde met het oog op predictief onderhoud. Plus:

als voor een bed een bepaalde interventie nodig is, helpt het uiteraard enorm als je weet waar dat bed zich bevindt: in de kamer, op de afdeling radiologie, enzovoort. Je wil als ziekenhuismanager liever niet dat een verpleegkundige een half uur verliest door het zoeken naar een (onvindbaar) bed.”

**STERCK. Hoe kan Haelvoet in de toekomst verder groeien?**

**Tom:** “Ten eerste is het belangrijk om onze energie- en arbeidskosten zo goed mogelijk te managen, zodat we ook in groeiemarkten competitief blijven. We kunnen onze positie in bepaalde landen nog verstevigen door er meer producten aan te bieden. Op onze ontdekkingsstocht naar ‘nieuwe’ landen, moeten we selectief blijven door de opportuniteiten correct in te schatten en ons dus op de juiste markten te begeven. In principe zijn en blijven we immers een relatief kleine speler. Op productieniveau zijn er nog voldoende mogelijkheden om te groeien. Ook in Roemenië is er nog expansiemarge, zeker als de investeringen in de verbetering van het wegennet containertransport zullen toelaten.”



Tom Preneel & Pieter Verkest



**Dankzij onze innovaties kunnen verpleegkundigen op hun laptop of tablet zien of een patiënt/bewoner effectief in bed ligt.**