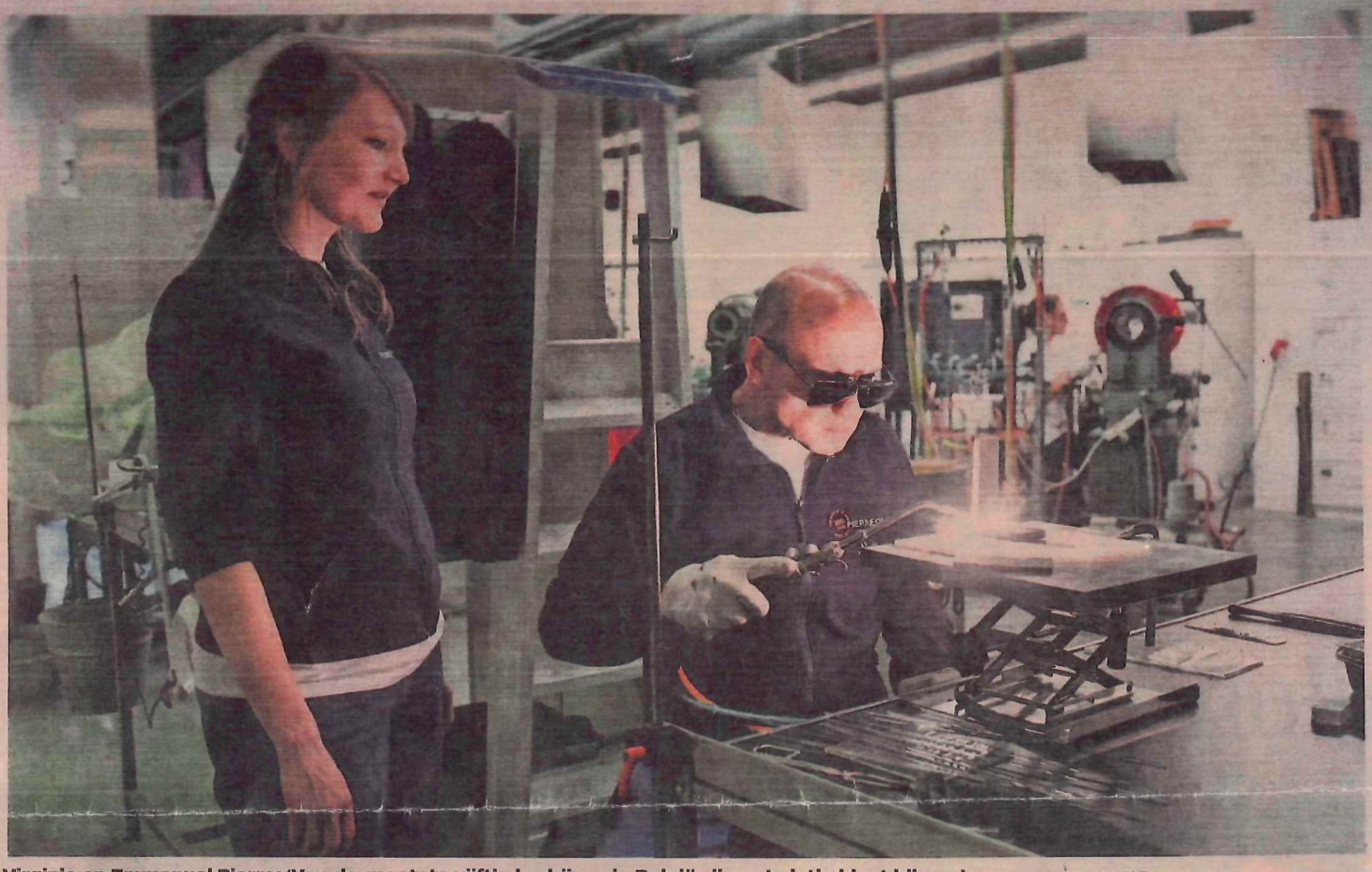


Virginie en Emmanuel Pierre: 'Van de grootste vijftig bedrijven in België zijn er twintig klant bij ons.' © SISKA VANDECASTEELE

'Onze speciallekes trekken multinationals als Solvay aan'

Het Belgische familiebedrijf Pierreglas maakt al 100 jaar glasconstructies op maat. 'Speciallekes. Dat maakt ons sterk.' En met drie dochters is de opvolging verzekerd. 'Het kan niet mislopen.'

JAN DE SCHAMPHELAERE, VILVOORDE

PROFIEL
PIERREGLAS

Opgericht: 1914.
Werknemers: 7.
Omzet: 800.000 euro.
Nettoresultaat: 40.000 euro.

De vrieskou buiten is snel vergeten zodra we het atelier van het familiebedrijf Pierreglas binnenkomen. Terwijl vader Emmanuel Pierre een 'vuurspuwer' op aquariumglas richt, is Melanie - de jongste van drie dochters - met een brander twee glazen buizen aan het lassen. Wat verderop worden glazen pipetjes gemaakt om vanillestokjes te bewaren, en is moeder Sonia een complexe, glazen constructie aan het bewerken. 'Een reactorvat', zegt ze. 'Een farmabedrijf heeft dit besteld, om er een specifiek onderzoek mee te doen. Maar vraag er niet meer over. Vaak weten we niet precies waarvoor onze producten dienen.'

Pierreglas bewerkt hittebestendig glas zoals pyrex en kwarts in allerlei vormen en maten. 'Kleine series. Speciallekes. Dat is ons ding', zegt Emmanuel. Het bedrijf voert opdrachten uit voor allerlei bedrijven in sectoren als chemie, staal, voeding, bier. 'Van de grootste vijftig bedrijven in België zijn er twintig klant bij ons. Solvay, Pfizer, Cargill, Alken-Maes, noem maar op.'

'Onze voorwerpen zijn soms cruciaal in bepaalde productieprocessen. We hebben bijvoorbeeld onderdelen geleverd voor het productieproces van zonnecellen. Ook designers weten ons te vinden voor specifieke lampen, glazen of karaffen', zegt Emmanuel trots. Het bedrijf maakt ook speciale glasbokalen waarin onderzoekers het menselijke spijsverteringsstelsel kunnen simuleren om te kijken wat er met medicijnen in de maag gebeurt.

'Wat we doen, is zeer arbeidsintensief. Maar het is maatwerk. Dat maakt ons sterk. De stukken die we maken, zijn technisch zeer ingewikkeld. Als je als klant daarvoor moet samenwerken met iemand in China of India, gaat dat gewoon niet.'

De producten van Pierre vinden hun weg naar Frankrijk, Italië, Duitsland, Nederland en zelfs Rusland. 'Ja, en dat terwijl wij toch gewoon een ambachtelijk bedrijfje zijn.' Het bedrijf kreeg van Unizo het label 'Handmade in Belgium', een erkenning voor het ambachtelijke vakwerk van de familie Pierre.

Al meer dan 100 jaar bestaat Pierreglas. De vierde generatie staat aan het roer. Terwijl duizenden familiebedrijven moeite hebben met de opvolging, sluipt de vijfde generatie - drie dochters - stilaan het bedrijf binnen.

Virginie, de oudste van de drie, heeft haar zinnen op het bedrijf gezet en is als enige al medeaandeelhouder. Tot grote vreugde van vader en moeder. 'Ik herinner het me nog goed. Het was zes jaar geleden. Toen ze de vaatwas aan het legen was, zei ze dat ze het familiebedrijf wou voortzetten', vertelt Emmanuel terwijl hij met gebalde vuisten een overwinningsgebaar maakt.

'We hebben dat altijd gewild. Maar we hebben nooit druk uitgeoefend', zegt moeder Sonia. 'Ken je iets van vissen? Zo is het ook gegaan. Je gooit wat aas, je gooit de lijn uit. En als de vis een beetje bijt, haal je op. Ja, onze drie visjes.' 'Ach ja', lacht Virginie. 'Ik ben opgegroeid tussen het glas. We speelden als kind bakkertje in het atelier. Hier hing zelfs een schommel.'

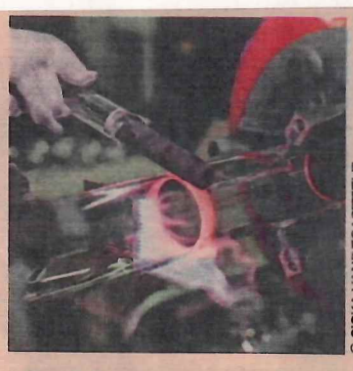
Maar er is nog veel werk aan de winkel. 'Het komt er nu op aan de stiel voort te leren. Het is een ambacht. Er komt veel feeling bij kijken. Het is wat sukkelen in het begin. Je kan niet constant hulp vragen en een ander van zijn werk houden', zegt Virginie.

'Je hebt zeker tien jaar nodig om de job in de vingers te krijgen. Maar we hebben nog tijd. Ik ben 53 en draai nog zeker tien jaar mee', zegt Emmanuel. Ook zijn vrouw heeft hij destijds opgeleid. 'Ik moest wel. Anders was het gedaan met het bedrijf als ik zou doodvallen.' Nu steekt hij zijn energie in zijn dochters. 'Liever dat dan in een externe persoon die misschien na een paar jaar andere oorden opzoekt. De knowhow moet in de familie blijven, in de handen van de eigenaars.'

De familiale werking zal er niet eenvoudiger op worden, beseffen ze. 'We zijn een pact aan het opstellen', zegt Virginie. 'Hoe wordt het loon bepaald? Wanneer mag iemand zich inkopen als vennoot? Wat doen we met de aandelen na een overlijden? Komen die dan bij mijn man terecht die niets met het bedrijf te maken heeft? Of is er een overnameoptie? Zulke afspraken moet je maken. Het zal steeds complexer worden. Er moet iets op papier komen. We horen genoeg frustraties bij andere familiebedrijven.'

Virginie is voorlopig de enige aandeelhouder van de vijfde generatie. 'Ik hoop dat er nog iemand bijkomt zodat ik de zaak niet alleen moet trekken', zegt ze. Maar bang voor de toekomst is ze niet. 'Kijk, Pierreglas moest het vroeger hebben van glazen pipetten. Die markt is volledig verdwenen door de opkomst van plastics. Maar voor nichetoepassingen blijft glas onvervangbaar. Glas kan enorm hoge temperaturen aan, het is transparant en bestand tegen allerhande chemische stoffen. Dat zal niet verdwijnen. Als we het vakmanschap in stand houden, kan het niet mislopen.'

© SISKA VANDECASTEELE



© SISKA VANDECASTEELE

Virginie was de vaatwas aan het legen toen ze vertelde het familiebedrijf te willen voortzetten. Yes, dacht ik. In the pocket.

CEO PIERREGLAS **EMMANUEL PIERRE**

Antwerpse kmo-beveiliger strikt GM, Boeing en NAVO als klant

Secutec heeft een mooie deal met General Motors binnengehaald. De Antwerpse kmo met 16 werknemers gaat de internettoegang van de 100.000 medewerkers van de Amerikaanse autoreus beveiligen, bij hen thuis en op hun smartphones en tablets.

Secutec heeft een onlineplatform waarop het diverse antiviruspakketten aanbiedt. Werknemers kunnen het pakket via hun werkgever voor de helft van de prijs aankopen. CEO Geert Baudewijns: 'Bedrijven nemen graag de helft van de kosten voor hun rekening omdat ze hun netwerk willen beschermen. Cybercriminelen proberen almaar meer via de persoonlijke toestellen van de werknemers door te dringen tot het netwerk van het bedrijf.'

Ook de NAVO, Boeing, Lockheed Martin, KBC, Barco en Renson zijn klant bij Secutec. **SR**

21st Century Fox koopt Britse televisiegroep Sky

Het Amerikaanse mediabedrijf 21st Century Fox van de 85-jarige mediamagnaat Rupert Murdoch koopt zijn Britse sectorgenoot Sky. Murdoch betaalt 18 miljard pond (21,5 miljard euro) voor de zendergroep, waarin hij nu al een belang van 39 procent heeft. De deal is nog niet helemaal rond, maar dat lijkt een kwestie van tijd.

21st Century Fox is actief met tv-zenders, waaronder het Amerikaanse Fox News Channel. Daarnaast heeft het ook filmstudio's. Sky baat betaaltelevisiezenders uit in het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Duitsland en Italië en is ook de eigenaar van de Britse nieuwszender Sky News.

Murdoch richtte Sky in 1989 op, maar raakte na een fusie de controle kwijt. In 2010 probeerde hij Sky volledig in te lijven, maar dat mislukte. Zijn bedrijf is in het VK al actief met de kranten The Sun en The Times. **JC**