

MACHINEBOUWER AMD DOET HET ZONDER RECLAME

Onbekend, maar bemind

Het Vlaamse bedrijfsleven is rijk aan verborgen kampioenen. Ze doen in alle stilte hun ding, maar spelen wel mee op de wereldmarkt. De machinebouwer AMD uit Roeselare is daar een treffend voorbeeld van. DIRK VAN THUYNE, FOTOGRAFIE JELLE VERMEERSCH

In de assemblagehal van de Roeselaarse machinebouwer AMD sleutelen twee ingenieurs aan twee indrukwekkende machines die binnenkort naar Engeland en naar Hongarije vertrekken. Oprichter Gabriël De Muynck en zijn zoon Francis kijken een beetje achterdochtig naar de fotograaf. Ze hebben niet zo graag dat bepaalde delen van de machine in beeld komen, want zij weten dat de concurrentie meeleeft.

“Veel machinebouwers kijken naar wat de anderen doen en kopiëren dat gewoon, soms ook inclusief de onvolkomenheden of de voorbijgestreefde werkmethodes. Ik heb in al die jaren nooit iets afgekeken”, zweert Gabriël De Muynck. “Wij

CLUSTA ONDERSTEUNT INNOVATIEVE KMO'S

AMD diende onlangs een subsidieaanvraag in bij het IWT (Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie). Het bedrijf wil een compacte en milieuvriendelijke machine ontwikkelen die balken en profielen alzijdig verwerkt voor allerlei branches. De zaakvoerders riepen daartoe de hulp in van Clusta. “Onze organisatie helpt kmo's uit de metaalverwerkende sector op verschillende vlakken”, zegt Ilse Dobbelaere, adviseur metaalinnovatie bij Clusta. “We ondersteunen 200 bedrijven bij het uitwerken van hun subsidiedossiers en we geven ook technisch advies over bijvoorbeeld materiaalkeuze en productontwikkeling. Wij zijn erkend door IWT en een erkende dienstverlener van de kmo-portefeuille van het Agentschap Ondernemen.”

GABRIËL EN FRANCIS DE MUYNCK
Ondanks de mooie referentielijst in het buitenland, is AMD nauwelijks bekend in eigen land.

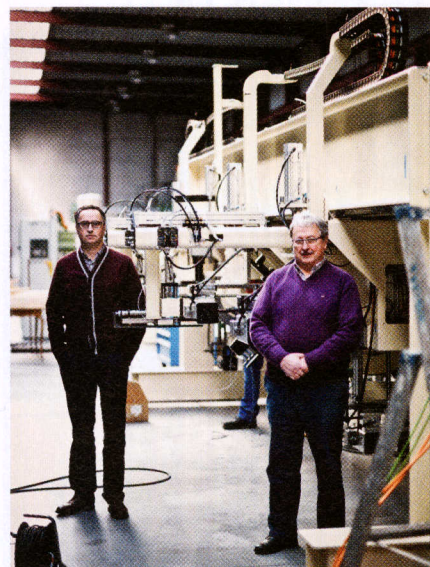
streven altijd naar totaaloplossingen. Zo leverden wij in Duitsland, Finland en Estland complete machinestraten die zonder bedieners geschaafd hout verwerken tot kant-en-klare eindproducten.”

Gabriël De Muynck wordt haast lyrisch wanneer hij over zijn nieuwste machine praat. “Een buitenlandse ramen- en deurenfabrikant was al jaren op zoek naar een machine die zijn volledige gamma van geschaafde profielen tegen een hoge snelheid kon produceren. Uiteindelijk kwam hij bij ons terecht. We ontwierpen en bouwden een unieke machine die vele malen sneller werkt dan wat er vandaag op de markt bestaat. Ook de software hebben we zelf ontwikkeld.”

Low profile

De klanten van AMD zijn vooral actief in de schrijnwerkerij, houtskeletbouw en meubelproductie en zitten verspreid over heel Europa. Aangezien het bedrijf actief is in een projectmarkt, is het omzetcijfer nogal onderhevig aan schommelingen. Meestal ligt het in de buurt van 1,5 miljoen euro. Eén machine kost al gauw 250.000 euro, en de prijs kan oplopen tot een veelvoud daarvan.

Ondanks de mooie referentielijst in het buitenland is AMD nauwelijks bekend in eigen land. “We hebben er altijd bewust voor gekozen om *low profile* te blijven. Er zijn wel klanten die spontaan reclame



voor ons maken, maar er zijn er ook die nadrukkelijk vragen om onze naam niet op de machine aan te brengen. Dit verklaart meteen hoe het komt dat bedrijven op nauwelijks enkele kilometers van onze deur ons niet kennen”, zegt Francis De Muynck. “We willen daar met behulp van moderne communicatiemiddelen iets aan doen.”

“Ons bedrijf bestaat veertig jaar en tot nu toe hebben we nog nooit reclame gemaakt. Vertegenwoordigers, deelnames aan vakbeurzen en publiciteit in vakbladen kunnen de kostprijs van een machine verdubbelen en uiteindelijk is het de klant die dat moet betalen. Dat bedrag investeer ik liever in nieuwe ontwikkelingen”, legt Gabriël De Muynck uit. ©