

LAMIFIL IS SPECIALIST IN KOPER EN ALUMINIUM

# Inspelen op de energiehonger

Tussen 2010 en 2040 zal de wereldwijde vraag naar elektriciteit toenemen met maar liefst 90 procent. Dat blijkt uit de World Energy Outlook van ExxonMobil. Lamifil pikt daar een flink graantje van mee. **LUC HUYSMANS, FOTOGRAFIE KRIS VAN EXEL**

De interbellumarchitectuur van de gebouwen aan de Frederic Sheidlaan in Hemiksem verradt dat Lamifil kan bogen op een lange geschiedenis. De Société Franco-Belge des Laminoirs et Tréfileries d'Anvers begon in 1929 als een koperbewerker en diversifieerde eind jaren vijftig naar aluminium. Dat zijn ook nu nog de kern-takken, zegt gedelegeerd bestuurder John Dejaeger. Elk jaar passeert 30.000 tot 40.000 ton aluminium en 4000 tot 5000 ton koper door de handen van de 250 medewerkers, goed voor een omzet van 115,4 miljoen euro in 2013.

Meer dan 90 procent van de producten is bestemd voor de export. Toch heeft elke Belg al een deel van de producten gezien, want veel hoogspanningskabels van de stroomnetbeheerder Elia komen uit het atelier in Hemiksem. Maar ook kabelmaatschappijen, de telecom- en luchtvaartsector en spoorwegbedrijven zitten in de klantenportefeuille.

“Er zijn goede keuzes gemaakt”, vindt Dejaeger, die sinds 2011 het bedrijf leidt. Van de overlevingsstrijd die het bedrijf tien jaar geleden voerde, is amper nog iets te merken. Toen werd het bedrijf financieel gewurgd door de zeven keer grotere, noodlijdende Duitse dochter MKM. Met de steun van Koramic, de hol-

ding van de industrieel Christian Dumolin die sinds 1997 bijna 70 procent van de aandelen heeft, werden de problemen overwonnen. Leningen werden in kapitaal omgezet, MKM en het Luikse zusterbedrijf LBP werden afgestoten.

De nadruk ligt sindsdien op de ontwikkeling van specialiteiten, een strategie die vruchten afwerpt. “Als er ergens in de wereld een windmolen, een zonnepanelenproject of een klassieke centrale wordt gebouwd, is er transmissie nodig om de elektriciteit bij de consument te krijgen. Dan komen wij in beeld.”

## Technologische vernieuwingen

Industriële productie in België ligt niet voor de hand, weet Dejaeger. “Iedereen kent de problemen van de loonkosten en de energie. Wij moeten onze kosten beperken en tegelijk inzetten op hoogtechnologische oplossingen.” Europa staat voor twee derde van de omzet, daarnaast zijn vooral de Indiase, de Noord- en Zuid-Amerikaanse markt van belang.

“We hebben een vrij autonome strate-

gie.” Lamifil doet alles zelf: de financiën, de verkoop, de productie – met een eigen walsery – maar ook onderzoek en ontwikkeling in een gecertificeerd laboratorium. Dat levert technologische vernieuwingen op, zoals de *ultra high conductivity*-geleiders (UHC) en hogetemperatuurgeleiders (HTLS-kabels).

“We maken tientallen types kabels, afhankelijk van de sterkte, de afstand tussen de masten en het vermogen. Elke hoogspanningsleiding is een apart project, elke kabel wordt specifiek voor de klant gemaakt. Het is een mooie markt, maar voor een groot stuk gericht op projecten waarvoor je elk jaar moet vechten. Anderzijds: veel hoogspanningslijnen in Europa dateren nog van de jaren vijftig en zestig. Netbeheerders zullen die systematisch moeten vervangen.”

De UHC-kabels, gemaakt van aluminium met een legering van silicium, zirkonium en mangaan, zijn bedoeld om het energieverlies dat met het transport van elektriciteit gepaard gaat, te beperken. De kabels zijn iets duurder, maar naast ➤

**“Elke hoogspanningsleiding is een apart project, elke kabel wordt specifiek voor de klant gemaakt”**



**JOHN DEJAEGER**  
“We worden gedreven door technologie op vraag van de klanten.”

➔ een lagere CO<sub>2</sub>-uitstoot leveren ze, door een lager stroomverlies, een jaarlijkse besparing op van ongeveer 2200 euro per kilometer kabel. Al garandeert dat geen topverkoop, want de netbeheerders kijken naar hun resultatenrekening. “Ik hoop en vermoed dat netbeheerders in de toekomst meer worden beloond voor hun energie-efficiëntie.”

Met de HTLS-technologie kan de capaciteit van de bestaande hoogspanningslijnen verhogen. “Zelfs verdubbelen”, verzekert Dejaeger. Een gewone kabel werkt op een temperatuur van 60 tot 70 graden Celsius. De HTLS-kabels kunnen grote piekbelastingen opvangen, doordat ze functioneren tot temperaturen van 200 graden. “Op die momenten is er wel meer netverlies, al zijn technologische verbeteringen daar nog mogelijk. Maar het is een veel sneller alternatief voor jarenlang aanslepende procedures voor nieuwe tracés.”

#### Halffabricaten en specialiteiten

De grootste hoeveelheden aluminium verwerkt Lamifil in zijn B2B-producten: specialiteiten en halffabricaten. Die laatste gaan vooral naar klanten die ondergrondse kabels maken. “Die bedrijven isoleren het aluminium. Puur theoretisch zouden wij dat ook kunnen, maar dat vergt zware investeringen. En we willen onze klanten niet beconcurreren.”

De andere afzetmarkt zijn mechanische aluminiumlegeringen, vooral voor de auto- en de luchtvaartsector. “We worden gedreven door technologie op vraag van de klanten. Als een autobedrijf vraagt om bouten in aluminium, maken we die. Het is een grote markt, al zijn er helaas ook anderen mee bezig. *(lacht)*”

De koperactiviteiten zijn goed voor een derde van de activiteiten. “Technologisch liggen de twee in elkaars verlengde. Koper geleidt beter dan aluminium, en daarom wordt het gebruikt voor kabels die sterke stromen en signalen moeten doorgeven.”

De voornaamste afnemers van de klassieke koperkabels zijn de spoorwegen en de spoornetbeheerders, zoals Infrabel in België of SNCF in Frankrijk. “Vele hogesnelheidslijnen in Europa zijn uitgerust met onze kabels. Maar die markt is opgedroogd, dus hebben we uitgebreid naar

#### LAMIFIL IN CIJFERS

Bron: B-information

In miljoen euro	2013	2012	2011
Omzet	115,34	137,53	128,36
Bedrijfswinst	3,57	4,42	5,54
Nettowinst	2,35	3,42	5,05
Balanstotaal	48,02	57,33	53,09
Eigen vermogen	28,53	26,91	24,23
Cashflow	5,44	6,44	6,82
Personeel	234	226	215



**JOHN DEJAEGER**  
“De energiesector is conservatief.”

Noord-Afrika, Turkije en Azië. Onze producten zijn eens te meer niet de goedkoopste, maar er is veel minder onderhoud nodig.”

Klanten van de koperspecialiteiten zijn onder meer de auto-, de ruimtevaart- en de medische sector. “Hier werken we opnieuw voor intermediaire spelers, die aan die sectoren leveren. Het is niet eenvoudig om zeer fijne koperen draden te maken die niet breken.”

Op elke markt zijn er concurrenten, al zijn de meeste volumespelers. Het maakt het niet gemakkelijk om op te boksen tegen Midal uit Bahrein, Ster-lite uit India of het Amerikaanse General. “Het is een kwestie van de juiste strategie en niche

te kiezen, en dat vol te houden. Niet praten over je klanten, maar met je klanten, en inspelen op wat zij willen.”

#### Rusland en India

Hoewel Lamifil wereldwijd actief is, heeft het slechts één buitenlandse vestiging, een joint venture die in 2011 met Sim Ross werd opgezet in Uglich, op 250 kilometer van Moskou. De Russische partner is een toeleveraar voor elektriciteitsproducenten, energie- en petrochemiebedrijven. Er werd zo’n 15 miljoen euro geïnvesteerd. “Op dit moment vallen we niet onder de Europese sancties tegen Rusland, omdat het basisproduct hier wordt gemaakt.”

De joint venture produceert aluminiumgeleiders. “Al was het geen gemakkelijk verhaal. Rusland is een grote markt, maar de energiesector is zeer conservatief. Je moet veel tijd steken in het praten met klanten, het testen en attesteren. We hebben van de Russische hoogspanningsnetbeheerder FSK nu een attest gekregen voor de Russische markt, waardoor de eerste orders binnenkomen. We mikten eerst op 2014, maar vanaf volgend jaar moet het echt beginnen te lopen.”

Dejaeger kijkt ook al verder, maar beseft dat het gevaarlijk is om stappen over te slaan. “We moeten onze prioriteiten stellen. Pas als Rusland draait, kijken we verder. Vijf werven tegelijk kunnen we niet aan.”

Een mogelijke nieuw doel is India. Daar leverde Lamifil enkele maanden geleden voor het eerst duizend kilometer kabel. En het werkt er aan twee projecten, waarop het kan voortbouwen. “We hebben de laatste jaren vooral ingezet op onderzoek en ontwikkeling, en op verkoop. Zelfs in moeilijkere jaren hebben we de productiecapaciteit van de hoogtechnologische kabels verdubbeld. Dat kan alleen als je steun hebt van een stabiele aandeelhouder als Koramic.”

De 59-jarige chemie-ingenieur leidde eerder BASF Antwerpen, Reynaers Aluminium en chemieproductendistributeur Arpadis. “Het verschil tussen een multinationale kmo en een gigant als BASF is dat er bij die laatste voor alles mensen zijn. Hier slijp ik weer zelf mijn potloden. *(lacht)*” ☉