



NOUVEAU MEMBRE DE LA FEBE : BEMAX

«La diversité de notre gamme offre de grands avantages.»

Bemax est une jeune et dynamique entreprise limbourgeoise située à Alken. Son nom signifie «Béton Maximal», même si certains en font «Belgique Maximal», raconte Merijn van den Eeden, gérant passionné de Bemax. «Bien que nous n'existions que depuis trois ans, nous sommes une maison de confiance, le max en béton, tant en produits qu'en service.»

BETON : *Bemax a plus de 80 ans d'expérience du béton au sein de sa société. Pourtant vous avez démarré en 2016. Comment pouvons-nous comprendre précisément cette apparente contradiction ?*

MERIJN VAN DEN EEDEN : «Un holding internationale était actif sur nos sites depuis quinze ans. Il y a cinq ans ce groupe a décidé de ne plus exploiter le site. Le terrain de 3 ha, comprenant six halls de production, était prêt pour un nouveau départ. Un argument encore plus important était la longue expérience familiale

de 87 ans. Le père, le grand-père et l'arrière-grand-père de mon épouse Hanne Pels étaient des fabricants de béton. Nous avons fondé Bemax et en sommes ensemble gérants. Bemax se trouve sur un site où l'on fabrique du béton depuis 1932 et aujourd'hui encore nous sommes une entreprise 100% familiale. Avec la quatrième génération l'entreprise est en de bonnes et ambitieuses mains.»

BETON : *Sur votre site Internet nous pouvons lire que Bemax fabrique et vend des produits pour la collecte et le*

Merijn van den Eeden: "Het gamma van een 400-tal producten dat wij permanent op voorraad hebben, verdelen wij hoofdzakelijk B2B."

Merijn van den Eeden: «La gamme de quelque 400 produits que nous avons en permanence en stock, est principalement distribuée en B2B.»

traitement de l'eau et la construction de logements. Pouvons-nous dès lors nous attendre à une clientèle très diverse ?

MERIJN VAN DEN EEDEN : «En fait, non. Notre activité principale est un modèle de «guichet unique». La gamme de quelque 400 produits que nous avons en stock en permanence, est surtout à destination du B2B: au travers du marché des matériaux de construction, de même que via les entreprises de terrassement ou les entrepreneurs de grands chantiers. Pour, entre autres, nos cuves monolithiques jusqu'à 20 m³, nous assurons quotidiennement des livraisons avec pose sur chantier. »

«La diversité de notre gamme offre d'importants avantages sur le plan logistique. Nos clients commandent par exemple des cuves de 10.000 litres;

“De diversiteit van ons gamma biedt grote voordelen.”

Bemax is een jong en dynamisch bedrijf in het Limburgse Alken. De naam staat voor Beton Maximaal, “al maken sommigen er Belgisch Maximaal van”, vertelt Merijn van den Eeden, gepassioneerd zaakvoerder van Bemax. “Hoewel we nog maar drie jaar bestaan, zijn we een huis van vertrouwen, de max in beton, zowel qua producten als qua service.”

BETON: *Bemax heeft meer dan 80 jaar betonervaring in huis. Toch bent u opgestart in 2016. Hoe kunnen we die schijnbare tegenspraak juist begrijpen?*

MERIJN VAN DEN EEDEN: “Op onze terreinen was gedurende vijftien jaar een internationale holding actief. Vijf jaar geleden besliste de groep om deze site niet langer uit te baten. Het terrein van 3 ha, met zes productiehallen, lag klaar om

opnieuw te beginnen. Een nog belangrijker argument was de 87 jaar lange familie-ervaring. De vader, grootvader en overgrootvader van mijn echtgenote, Hanne Pels, waren betonfabrikanten. Wij hebben BEMAX opgericht en zijn samen zaakvoerder. BEMAX ligt op een terrein waar al sinds 1932 beton wordt gemaakt en ook vandaag zijn wij een 100% familiaal bedrijf. Met de vierde generatie is het bedrijf in goede en ambitieuze handen.”

BETON: *Op jullie website lezen we dat BEMAX producten voor wateropvang, waterbehandeling en woningbouw produceert en verkoopt. Mogen we daarbij een zeer divers cliënteel verwachten?*

MERIJN VAN DEN EEDEN: “Eigenlijk niet. Onze core business is een one-stop shopping model. Het gamma van een 400-tal producten dat wij permanent op voorraad hebben, verdelen wij hoofdzakelijk B2B: via de bouwmaterialenmarkt, alsook via grondwerkbedrijven of aannemingsbedrijven met grote werven. Voor onder meer onze monolithische kuipen tot 20 m³ verzorgen wij dagelijks leveringen met plaatsing op de werf. ▶

Combi-lateien bij Bemax.

Lintheaux-combi chez Bemax.



une partie est destinée directement au chantier, l'autre partie est pour leur stock. Ils peuvent aussi commander en une fois des lintheaux ou des lintheaux-combi fins, un certain nombre d'éléments de suspension pour les cuves, des écarteurs, des conduits de fumée, des séparateurs d'huile et de graisse, des systèmes d'épuration d'eau. Ainsi les systèmes d'eau de pluie avec filtre auto-nettoyant intégré sont très tendances. La gamme est large, une combinaison intéressante est donc possible.»

«Aujourd'hui nous livrons des matériaux en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg et en France. Les contacts de la France et du Luxembourg sont eux-mêmes venus nous rencontrer pour notre logistique. Nous remplissons une semi-remorque en volume et masse.

Cela est possible grâce au fait que nous fabriquons tous ces produits. C'est ainsi que nous faisons la différence avec la concurrence.»

«Quand un client a par exemple besoin de six cuves de 5.000 litres, cette commande représente un chargement de 18 tonnes. Le camion peut toutefois porter une charge maximale de 30 tonnes. Nous demandons alors au client s'il n'a pas besoin d'autres produits en dehors de cuves. Après vérification par le client, une commande supplémentaire peut suivre, de sorte que nous puissions optimiser le chargement. Nous travaillons de manière très proactive, c'est en cela que nous nous distinguons. Ce n'est pas seulement intéressant sur le plan économique, nous évitons ainsi un certain nombre de camions sur la voie publique. Il s'agit ▶

► “De diversiteit van ons gamma biedt grote voordelen qua logistiek. Onze klanten komen bijvoorbeeld langs voor putten van 10.000 liter: een deel gaat rechtstreeks naar de werf, het andere deel is voor hun eigen voorraad. In één weg bestellen ze ook lateien of dunne combi-lateien, een aantal ophogingselementen voor op

■ Klanten zijn gewend om binnen de 48 uur hun levering te ontvangen.

de putten, afstandhouders, rookzuigers, olie- en vetafscheiders en waterzuiveringsinstallaties. Zo zijn regenwatersystemen met ingebouwde zelfreinigende filter momenteel een echte trend. Het gamma is uitgebreid, dus een interessante combinatie is mogelijk.”

“Vandaag leveren wij reeds materialen in België, Nederland, Luxemburg en Frankrijk. De mensen uit Frankrijk en Luxemburg zijn ons zelf komen opzoeken omwille van onze logistiek. Wij laden een oplegger vol - in volume en gewicht. Dat kan omdat wij al die verschillende producten maken. Zo maken wij het onderscheid met de concurrentie.”

“Als een klant zes putten van 5.000 liter nodig heeft, is die bestelling goed voor een lading van 18 ton. De vrachtwagen kan evenwel 30 ton laden. Dan zullen wij die klant vragen of hij behalve de putten geen andere producten nodig heeft. Bij nazicht door de klant volgt dan regelmatig een extra bestelling, zodat we het gewicht kunnen optimaliseren. We werken zeer proactief, daarin blinken wij uit. Dat is niet alleen economisch interessant, we houden zo tegelijkertijd een aantal vrachtwagens van de openbare weg. Dat is een win-win situatie. De klanten stellen dat overleg zeer op prijs. Wij zorgen dat het transport naar de klant optimaal verloopt of dat de klant zijn goederen zelf kan ophalen.”

“Vandaag leveren wij materialen in België, Nederland, Luxemburg en Frankrijk”, zegt Bemax-zaakvoerder van den Eeden.

« Aujourd'hui nous livrons des matériaux en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg et en France », explique van den Eeden, gérant de Bemax.



© Bemax

► d'une situation «win-win» pour tout le monde. Les clients apprécient fortement cette concertation. Nous faisons en sorte que le transport vers le client se déroule de manière optimale ou qu'il puisse venir charger lui-même.»

«La fourniture d'un service proactif sur la gamme que nous livrons est crucial chez Bemax. Je vous donne un exemple. Lorsque nous voyons qu'un client commande un carottage inadéquat dans une cuve ou commande un élément qui ne nous semble pas logique, nous l'appelons. Nous entrons

■ Les clients sont habitués à recevoir leur livraison endéans les 48 heures

ainsi régulièrement en contact avec le client du négociant, avec lequel les questions techniques sont parcourues. C'est particulièrement apprécié. Nous entendons souvent “C'est gentil

d'appeler pour ça, parce que sinon le carottage n'aurait pas été au bon endroit ou des frais supplémentaires auraient été engendrés pour réaliser un raccordement sur chantier”.»

BETON: *Est-ce une stratégie que vous poursuivrez dans les prochaines années ?*

MERIJN VAN DEN EEDEN: «C'est certainement une approche dans laquelle nous croyons. Lors de la rédaction de notre plan d'entreprise nous avons établi les lignes stratégiques et élaboré un

“Proactief service verlenen vanuit het gamma dat we leveren, is bij Bemax cruciaal. Ik geef je een voorbeeld: als wij zien dat de klant een eigenaardige boring in een put bestelt of een element mee bestelt dat ons niet logisch lijkt, dan bellen we onze klant op. Regelmatig komen we zo rechtstreeks in contact met de handelaar zijn klant, met wie dan de technische zaken overlopen worden. Dat wordt bijzonder gewaardeerd. “Fijn dat je hiervoor belt”, horen we wel vaker, “want anders was die boring niet op de juiste plaats gebeurd, of waren er extra kosten bijgekomen om op de werf nog een koppeling te maken.”

BETON: Is dit de strategie waarop jullie verder gaan de komende jaren?

MERIJN VAN DEN EEDEN: “Dat is zeker het verhaal waarin wij geloven. Bij de opmaak van ons businessplan hebben wij de strategische lijnen uitgezet en een mooi toekomstscenario opgesteld. We zitten nog steeds op de best case-koers, waardoor we nu al aan uitbreiding toe zijn. Achter ons terrein hebben we een extra perceel van 0,75 ha gekocht. Dat willen we nu gaan ontwikkelen. In eerste instantie hebben we extra stockageruimte nodig. In een verdere fase komen er eventueel productielijnen bij. Momenteel doen we het met

twee betoncentrales die volautomatisch werken, en zes semi-automatische productielijnen.”

“We ervaren op dit moment een enorm sterke groei – niet onlogisch wanneer je van nul terug opstart. We hebben vandaag een 200-tal vaste klanten en in België zijn er een 500-tal mogelijke klanten, dus wij kunnen zeker nog doorgroeien. Een doordachte, gestructureerde en gecontroleerde groei, grotendeels gefinancierd met eigen middelen, dat is waar wij naar streven. Onze omzet kende het afgelopen jaar een toename van 65%.”



Merijn van den Eeden: “Proactief service verlenen vanuit ons gamma, is cruciaal. Als wij bijvoorbeeld zien dat de klant een eigenaardige boring in een put bestelt of een element mee bestelt dat ons niet logisch lijkt, dan bellen we onze klant.”

Merijn van den Eeden: «Fournir un service proactif au départ de notre gamme est crucial. Lorsque nous voyons par exemple que le client commande un carottage inadéquat dans une cuve ou commande un élément qui ne nous semble pas logique, nous l'appelons.»

beau scénario d'avenir. Nous sommes toujours sur la courbe du meilleur scénario, ce qui impose d'ailleurs déjà que nous prévoyions une extension. A l'arrière de notre terrain nous avons acheté une parcelle supplémentaire de 0,75 ha. Nous voulons maintenant la développer. En premier lieu, il nous faut davantage d'espace de stockage. Dans une phase suivante, des lignes de production pourraient éventuellement s'ajouter. Actuellement nous travaillons avec deux centrales à béton entièrement automatisées et six lignes de production semi-automatiques.»

«Nous connaissons actuellement une croissance très forte – pas illogique lorsque vous redémarrez à zéro. Nous avons aujourd'hui 200 clients fidèles, il y a en Belgique quelque 500 clients potentiels, nous pouvons donc certainement encore grandir. Une croissance réfléchie, structurée et contrôlée, en grande partie financée sur fonds propres, c'est ce à quoi nous tendons. Notre chiffre d'affaires a connu l'an dernier une progression de 65 %.»

BETON: Prospectez-vous activement pour atteindre ces chiffres ?

MERIJN VAN DEN EEDEN: “Dès la première année j'ai visité moi-même nos clients. Je ne pense pas qu'il y aurait un meilleur ambassadeur pour présenter nos produits. Notre fils, qui étudie le marketing et la gestion de PME, a l'ambition d'entrer dans l'affaire. Il reprendra certainement à l'avenir ce rôle d'expert de la vente et le remplira avec enthousiasme. La structure plane de notre organisation est un avantage: je suis en contact direct avec le chef d'équipe de l'usine et les travailleurs. C'est la force d'une entreprise familiale: nous pouvons réagir très rapidement, prendre directement des

► **BETON: Doet u actief aan verkoop om die cijfers te halen?**

MERIJN VAN DEN EEDEN: "Vanaf het eerste jaar ben ik onze klanten zelf gaan bezoeken. Ik denk niet dat er een betere ambassadeur was om onze producten aan te prijzen. Onze zoon, die marketing met KMO-management studeert, heeft de ambitie om in de zaak te komen. Hij zal in de toekomst die rol van sales expert zeker overnemen en met verve vervullen. De vlakke organisatiestructuur die we hebben is een voordeel: ik sta in direct contact met de ploegleider

in de fabriek en met de medewerkers. Dat is de sterkte van een familiebedrijf: we kunnen zeer snel reageren, direct artikelen in productie nemen, kortom vlot inspelen op de noden die er zijn. Klanten zijn het gewoon dat hun bestelling binnen de 48 uur wordt geleverd. Over het algemeen lukt dat."

"We moeten niet alleen aan de toekomst van het bedrijf denken, maar ook aan het belang van het milieu. BEMAX beantwoordt aan de zwaarste milieuklasse, milieuklasse I. Wij doen meer dan dat. Zo is de ontkistingsolie die we

gebruiken 100% biologisch afbreekbaar. Dat is niet verplicht en het is economisch gezien iets minder voordelig. Ik vind het een toegevoegde waarde om binnen onze productie zoveel mogelijk milieuvriendelijk en ecologisch te produceren. Verder ben ik er ook trots op dat onze betonartikelen met gerecupereerd regenwater worden gemaakt. Duurzaam ondernemen met oog voor de toekomst."

BETON: U hebt een jarenlange ervaring en een bedrijf dat drie jaar geleden is opgestart. Waarom besliste u om

"Wij laden een oplegger vol - in volume en gewicht", aldus van den Eeden. "Zo maken wij het onderscheid met de concurrentie."

*« Nous chargeons une semi-remorque complètement en volume et en masse », nous relate Merijn van den Eeden.
« Nous faisons ainsi la différence avec la concurrence. »*



© Bemax

► articles en production, en bref, répondre facilement aux besoins existants. Les clients sont habitués à placer une commande qui leur sera livrée endéans les 48 heures. Dans l'ensemble, nous y parvenons.»

«Nous ne devons pas seulement penser à l'avenir de l'entreprise, mais également à l'importance de l'environnement. Bemax répond à la classe environnementale la plus stricte, la classe environnementale I. Nous faisons bien plus que cela. C'est ainsi que l'huile de décoffrage que nous utilisons est à 100% biodégradable. Ce n'est pas

obligatoire et sur le plan économique un peu moins intéressant, mais je trouve qu'il y a une valeur ajoutée à produire de la manière la plus respectueuse de l'environnement et écologique possible. Je suis de plus très fier que nos articles en béton soient fabriqués avec de l'eau de pluie récupérée. Entreprendre durablement avec un regard pour l'avenir.»

BETON: Vous avez une expérience de nombreuses années et une entreprise qui a démarré il y a trois ans. Pourquoi avez-vous décidé de devenir membre de la Fédération de l'Industrie du Béton?

MERIJN VAN DEN EEDEN: «J'ai eu par le passé une bonne relation avec la FEBE et été président pendant deux ans de FEBEO, le groupement des fabricants de produits pour l'épuration de l'eau. A cet effet, je siégeais également au nom de la FEBE au sein du Comité CEN de normalisation européenne. Les trois premières années de Bemax étaient entièrement focalisées avec l'équipe sur le démarrage de l'entreprise. Maintenant que nous y sommes, du temps se libère pour faire l'étape suivante. Être membre de la FEBE en fait partie.» ●

lid te worden van de Federatie van de Betonindustrie?

MERIJN VAN DEN EEDEN: "Ik had voordien al een goede relatie met FEBE en was 2 jaar lang voorzitter van FEBEO, de productvereniging van fabrikanten van producten voor waterzuivering. Hiervoor zat ik ook namens FEBE in het CEN-comité voor de Europese standaardisatie. De eerste drie Bemax jaren waren we met de ploeg volledig gefocust op de start van het bedrijf. Nu we er staan, ontstaat er ruimte om volgende stappen te zetten. Het lidmaatschap van FEBE maakt daar deel van uit." ●



*Merijn van den Eeden, zaakvoerder van Bemax
Merijn van den Eeden, gérant de Bemax*

Innovatie: voeten voor LED-schermen in zelfverdichtend beton

Bemax houdt evoluties in de markt nauw in het oog en produceert ook nieuwe producten. Voeten voor LED-schermen in zelfverdichtend beton is er bijvoorbeeld zo een. Die worden geproduceerd voor diverse klanten. Van den Eeden gaat niet op elke productievraag in. "We krijgen vaak vragen om producten in ons gamma op te nemen. Ik bekijk dat altijd met veel aandacht: Past het in ons gamma, heeft het een toegevoegde waarde? Niet zelden gaat het om producten die al in prefab bestaan. Dan aarzel ik niet om onze klanten door te verwijzen naar een collega. Ook daarin zijn wij een huis van vertrouwen. Het produceren van deze betonvoeten vereist een specialisatie die we in huis hebben. Het is een mooi afgewerkt product in zelfverdichtend beton. We leggen de lat dan ook hoog en zijn pas tevreden als onze klanten tevreden zijn."



Innovation : pieds d'écrans LED en béton autoplaçant

Bemax tient les évolutions du marché à l'œil et fabrique aussi de nouveaux produits. Les pieds d'écrans LED en béton autoplaçant constituent un bel exemple. Ceux-ci sont fabriqués pour divers clients. Merijn van den Eeden n'accepte pas chaque demande de production. « Nous recevons souvent des demandes de reprendre des produits dans notre gamme. J'examine toujours cela avec beaucoup d'attention, cela cadre-t-il dans notre gamme, cela a-t-il une valeur ajoutée ? Il n'est pas rare qu'il s'agisse de produits qui existent déjà en préfabriqué. Dans ce cas je n'hésite pas à orienter nos clients vers un collègue. Dans ce domaine-là également, nous sommes une maison de confiance. La production de ces pieds en béton exige une spécialisation que nous avons en interne. C'est un produit bien fini en béton autoplaçant. Nous plaçons alors la barre très haut et nous ne sommes satisfaits uniquement si nos clients le sont également. »