

MIK DERAEEVE DROOMT VAN GROEI MET MIDEX SAFETY

Terug van nooit weggeweest

Met een managementbuy-out maakt Mik Deraeve een opmerkelijke comeback in de sector van het veiligheidsmateriaal. "Monopolies zijn voor niemand goed."

Karel Cambien, fotografie Thomas Sweertvaegher

Tijdens zijn loopbaan had Mik Deraeve (57) bijna alles al eens meegemaakt. "Maar een managementbuy-out, dat hebben we nog niet gehad", zegt de Roeselarenaar, die naam maakte met Midera, een groothandel in veiligheidsmateriaal voor de industrie. Zijn bedrijf kwam in handen van Guido Dumarey (bekend van Punch), die het in 2009 opnieuw verkocht aan de Belgische marktleider Vandeputte in Boechout. "Dat heeft geleid tot een soort marktverstoring. Logisch als de nummers één en twee van de sector onder hetzelfde dak huizen", aldus Deraeve. "Monopolies zijn voor niemand goed."

Het heeft Deraeve al die jaren behoorlijk dwars gezeten. Hij droomde ervan een comeback te maken in de sector, na de periode dat zijn niet-concurrentiebeding liep. In 2016 sloot hij een partnerschap met Vostok-Service, het wereldwijde nummer één in veiligheidsmateriaal. Het Russische concern, dat een omzet van 1,3 miljard dollar draait, heeft internationale vertakkingen met zijn commerciële uithangbord Cerva. "In 2013 bereikten mijn zoon Mik en zijn zakenpartner Davy Beke met hun nv Cerberus een deal om aan de rand van Roeselare een nieuw logistiek platform uit de grond te stampen. Cerva tekende toen voor 51 procent van Cerva Belgium, Cerberus voor 49 procent. Nu gaan we met de familie voor 100 procent van de aandelen. Net voor Kerstmis is de deal bezegeld bij de notaris."



MIK DERAEEVE JUNIOR
"In vijf jaar doorgroeien naar 15 miljoen euro zou al heel mooi zijn."

Belgische ambitie

Mik Deraeve stort meteen een kapitaalverhoging van 1 miljoen euro vol. Deels moet dat geld dienen om alle stocks te kopen en de organisatie te herschikken (met een nieuwe naam, Midex Safety), deels om het negatieve eigen vermogen van de vennootschap weg te werken. "De verklaring daarvoor is vrij simpel", zegt Deraeve. "De opstartkosten waren in 2013 aanzienlijk, met een vrij volledig aanbod met duizenden referenties. In 2016 kwam daar nog een investering van 3 miljoen euro in een greenfieldpand bovenop."

"Ik geloof helemaal in wat ik doe",

stelt Deraeve. "In deze sector kent iedereen me nog. Ik wil met Midex Safety ambitieus zijn, maar ik bedank voor te gekke avonturen. In deze fase volstaat België, naast een bijkomende activiteit in Frankrijk, om onze appetijt te stillen. Met de jaaromzet van 5 miljoen euro die we nu halen, zijn we een kleintje op de markt, die gedomineerd wordt door één grote speler die wel twintig maal groter is. Maar groot zijn is soms een nadeel. Midex Safety wil zich profileren als een partij die een stuk sneller schakelt. Geef mij maar een kleine, flexibele, wendbare en betrouwbare organisatie."

Onklopbare prijzen

"Onze grootste meerwaarde moet komen van de combinatie van kwaliteit en onklopbare prijzen. Het aandeelhouderschap met Cerva is verbroken in de beste verhoudingen. We hebben een andere visie: zij wilden zich toespitsen op distributeurs, wij gaan voluit voor de eindverbruiker. Maar de commerciële banden met Cerva zijn gebleven. Het blijft ons materiaal leveren."

"Dat we enkel in België actief zijn, wil niet zeggen dat we niet ambitieus zijn. Als ik Cerva Belgium analyseer, merk ik dat 80 procent van onze verkopen in mijn eigen West-Vlaanderen gebeuren. Er is dus progressiemarge genoeg in andere delen van het land, inclusief Wallonië. In vijf jaar doorgroeien naar 25 miljoen euro acht ik best mogelijk." Waarop Mik Deraeve junior zijn vader met een knipoog bijspringt: "15 miljoen euro zou ook al heel mooi zijn, hoor." ©