



Lees in dit jaarverslag hoe Bekaert het mogelijk maakte met de klant in 2007.

## *Wij maken het mogelijk*

Bekaert is een *benchmark* in uiteenlopende sectoren. Dat heeft niet enkel te maken met de hoge toegevoegde waarde die onze onderneming levert op technologisch vlak, maar ook met de wijze waarop wij onze klantenrelaties behartigen. Gericht op resultaat, met oog voor de toekomst en op een flexibele manier werken wij met diverse partners samen aan oplossingen.

Deze samenwerking met klanten, met lokale overheden, met collega's van diverse business units uit alle hoeken van de wereld, is een bron van inspiratie en dynamiek. Samen denken, plannen, ideeën uitwisselen én ze samen mogelijk maken: dat is de vertaling van onze *better together*-filosofie.

Deze filosofie is geënt op 127 jaar materiaalkennis, een traditie van operationele uitmuntendheid, openheid voor de globale context en een niet aflatende alertheid voor trends en ontwikkelingen. Factoren die Bekaert tot erkend marktleider maken.



**Bert De Graeve**  
*Gedelegeerd bestuurder*

**Baron Buysse CMG CBE**  
*Voorzitter Raad van bestuur*

# Woord van de Voorzitter en de Gedelegeerd bestuurder

## Beste lezer,

De cijfers bevestigen het: voor Bekaert was 2007 opnieuw een goed jaar. Onze geconsolideerde omzet groeide met 8,2%, het perioderesultaat bedroeg € 161,6 miljoen, een stijging met 9,5%; de winst per aandeel bedroeg € 7,63. Dat we hierin slaagden in sterk competitieve en snel veranderende markten, danken we in de eerste plaats aan onze troeven: onze klantenbenadering, een uitmuntende productkwaliteit, technologisch leiderschap, ervaring en lokale verankering. Deze onbetwistbare sterktes onderscheiden ons van vele andere ondernemingen. Bovendien hebben we niet gearzeld om groeikansen te creëren en te optimaliseren, zowel in specifieke productsegmenten als in groeimarkten zoals China.

Ten slotte creëerden we ook aandeelhouderswaarde door aandelen in te kopen voor een totaalbedrag van € 111 miljoen en een dividend uit te keren van € 2,76 per aandeel, een stijging van 10,4%.

Onze baseline, *better together*, is actueler dan ooit. De uitdagingen waaraan onze klanten en partners het hoofd moeten bieden, beschouwen we ook als de onze. Uit onze resultaten blijkt dat onze klanten dit waarderen.

## De traditionele markten verstevigen met gerichte investeringen

In Europa realiseerde Bekaert in 2007 een mooie groei. Met gericht onderzoek, de ontwikkeling van innovatieve producten en additionele investeringen bouwen we er verder aan de toekomst. Zo investeerden we in Hlohovec (Slovakije) en realiseerden we een belangrijke capaciteitsverhoging in de productie van vezels in Zwevegem (België). In de loop van 2008 zullen we er ook de productie uitbreiden van componenten voor ruitenwissers en profieldraad voor flexibele buizen.

Noord-Amerika heeft geen makkelijk jaar achter de rug. De vertraagde economische groei werd nog versterkt door de hypotheekcrisis. Deze marktomstandigheden lieten zich vooral voelen in onze toepassingen voor de bouw- en automobieliindustrie. Om onze productiecapaciteit aan de marktbehoeften aan te passen,

moesten we onze fabriek in Dyersburg (Tennessee, Verenigde Staten) sluiten. Dit neemt niet weg dat Bekaert onverminderd haar marktpositie in deze strategisch belangrijke regio blijft ondersteunen.

## Groeikansen in de opkomende landen optimaal benutten

In Latijns-Amerika wisten we ons productieplatform dicht bij de klanten verder uit te bouwen en te verankeren. Door de volledige controle te verwerven over Vicson, S.A. (Valencia, Venezuela) – waarmee we onrechtstreeks ook ons belang in het Colombiaanse Productora de Alambres Colombianos Proalco S.A. versterkten – hebben we ook onze positie in deze regio behoorlijk verstevigd.

De overnamegesprekken met staalkoordproducent Uralkord in Rusland hebben niet tot het verhoopte resultaat geleid. Bekaert gelooft evenwel in het potentieel van deze regio. Daarom beslisten we in januari 2008 om in de Lipetsk-regio (ten zuiden van Moskou) een nieuwe staalkoordfabriek te bouwen.

In India realiseerden we een strategisch samenwerkingsakkoord met staalproducent Mukand. Dit biedt uitzicht op een verdere uitbreiding van onze activiteiten op het subcontinent, dat zich ontwikkelt tot een steeds belangrijker economische speler. De samenwerking met Mukand biedt perspectieven om op middellange termijn ook in roestvrije staaldraad uit te groeien tot een wereldspeler. In Indonesië breidden we onze capaciteit voor staalkoord en andere draadproducten uit.

Onze activiteiten in China blijven een steile groei kennen: voor staalkoordproducten nam de omzet in 2007 met 48% toe. Ter ondersteuning van deze groei investeerden we het voorbije jaar ruim € 100 miljoen in deze regio. In 2007 breidden we de productiecapaciteit verder uit van onze fabrieken in Shenyang (provincie Liaoning) en Jiangyin (provincie Jiangsu). Ook ons personeelseffectief hebben we opnieuw aanzienlijk uitgebreid. We rondde in China de kaap van 5000 medewerkers. Bovendien slaagden we er intussen in

“ De uitdagingen  
van onze klanten  
en partners  
beschouwen we  
als de onze. ”

onze vertrouwensrelatie verder uit te bouwen met onze Chinese partners.

2007 was ook het jaar van de herpositionering van onze activiteit geavanceerde materialen. Ter versteviging van de waardeketen, werden de activiteiten in roestvrije staaldraden geïntegreerd. Daarnaast leverden we inspanningen om de rendabiliteit van geavanceerde deklagen en glasfolie te verbeteren.

## Een toekomstgerichte strategie

Onze wereldwijde aanwezigheid en het inspelen op groeiopportunities zowel in de traditionele als in de opkomende markten, blijft voor Bekaert een absolute prioriteit. De ervaring van het voorbije jaar bevestigt opnieuw dat we onze leiderspositie niet alleen moeten beschermen, maar voortdurend versterken, met een aangepaste profilering van onze productenportefeuille zowel in de traditionele als in de groeiemarkten.

Op al onze markten en in al onze activiteiten leggen we de nadruk op duurzaam ondernemen. We optimaliseren zowel onze portfolio als onze productieprocessen vanuit het oogpunt van mens, milieu en samenleving.

Ook onderzoek en ontwikkeling blijft een speerpunt in onze strategie. In 2007 is het investeringsbudget in Onderzoek en Ontwikkeling verhoogd tot € 57 miljoen. Dit bedrag was bestemd voor onze technologiecentra in België en China, die verder zullen groeien in 2008. Hiermee willen wij ervoor zorgen dat we wereldwijd de bevoorrechte leveranciers blijven of worden van onze klanten. We konden verschillende producten met succes op de markt brengen. Metaalvezels voor performante diesellootfilters; Dramix® Green staalvezels voor betonversterking en *Ultra Tensile* staalkoord; het zijn slechts enkele succesnummers, waarmee we ons technologisch leiderschap ten volle bewijzen en ons marktleiderschap veilig stellen.

Onze operationele uitmuntendheid en meer bepaald de kostenbeheersing blijven een belangrijke bijdrage leveren tot de winstgevendheid van de groep.



**Bert De Graeve**  
Gedelegeerd bestuurder

## *better together werkt*

Onze strategie van duurzame rendabele groei realiseren we samen met onze klanten en leveranciers, met onze medewerkers en aandeelhouders en andere stakeholders. Onze dank gaat dan ook uit naar iedereen die bijdraagt tot het succes van onze onderneming.

U, beste klant, danken we oprecht voor uw vertrouwen in Bekaert. We zijn bijzonder trots op de erkenning als beste leverancier waarmee u ons in 2007 lauwerde: de Amerikaanse *Eaton Corporation's Supplier Excellence Award* en de *Double Coin Award*, uitgereikt in China. Voor ons zijn dit stimulansen om de klant in ons productie- en innovatieproces voortdurend centraal te stellen.

Ook u, leverancier, danken wij voor uw vertrouwen, uw streven naar uitmuntende kwaliteit en uw betrokken partnership.

Onze aandeelhouders danken wij bijzonder voor hun steun en geloof in de strategie, de groei en de toekomstmogelijkheden van ons bedrijf.

En waar zouden wij staan zonder het enthousiasme en de deskundigheid van onze Bekaert-medewerkers? Onze dank gaat uit naar elk van u afzonderlijk, 20 400 keer! Talent trekt talent aan. Zoveel bewijst ook de *Top Employer Award* waarmee ons bedrijf dit jaar in België genomineerd werd.

Respect voor onze medewerkers, betekent ook dat wij als bedrijf blijven werken aan optimale veiligheid. We konden het aantal bedrijfsongevallen met werkverlet gevoelig terugdringen in 2007, maar het kan nog beter. Dit wordt voor ons allen een belangrijk aandachtspunt in het komende jaar.

Bekaert heeft alle troeven in de hand. Wij geloven stellig in de duurzame toekomst van deze onderneming. En we zijn ervan overtuigd dat we samen met u, trouw aan onze *better together*-filosofie, verder Bekaert als een toonaangevend internationaal bedrijf zullen doen groeien, door in te spelen op de opportuniteiten die zich aanbieden.



**Baron Buysse**  
Voorzitter Raad van bestuur

# Raad van bestuur

De Raad van bestuur is het belangrijkste beslissingsorgaan van de onderneming, met uitzondering van de aangelegenheden die door de wet of de statuten aan de Algemene vergadering van Aandeelhouders zijn voorbehouden. De Raad delegeerde zijn management- en operationele bevoegdheden aan het Bekaert Group Executive. De Raad van bestuur, onder de leiding van de Voorzitter, heeft als voornaamste taak het algemeen beleid van de onderneming te bepalen en de activiteiten van de onderneming op te volgen. De Raad telt 14 leden.



**Baron Buysse CMG CBE**  
*Voorzitter*

**Julien De Wilde**

**Baron Leon Bekaert**

**Baudouin Velge**

**Lady Barbara  
Thomas Judge**

**François de Visscher**

Gary J. Allen ontbreekt op de foto.

### **Bedankt, Gary**

Op de Algemene vergadering van 14 mei 2008 treedt Gary J. Allen terug als lid van de Raad van bestuur. Ruim 20 jaar bouwde hij mee aan het succes van Bekaert. Ook in het Benoemings- en Remuneratiecomité en in het Audit en Finance Comité leverde hij bijzonder waardevolle bijdragen. We zijn hem oprecht dankbaar en wensen hem alle geluk toe in de toekomst.



**Bruno Humblet**  
*Chief Financial Officer  
Group Executive Vice President  
Gespecialiseerde filmdeklagen*

**Bert De Graeve**  
*Gedelegeerd bestuurder*

**Henri-Jean Velge**  
*Group Executive Vice President  
Geavanceerde draadproducten/draad  
Geavanceerde materialen*

**Dominique Neerinck**  
*Chief Technology Officer  
Group Executive Vice President  
Industriële deklagen*

**Geert Roelens**  
*Group Executive Vice President  
Geavanceerde draadproducten/staalkoord  
Benoemd m.i.v. 1 maart 2008 in opvolging  
van Marc Vandecasteele*



# Bekaert Group Executive

De operationele verantwoordelijkheid voor de activiteiten van de onderneming ligt bij het Bekaert Group Executive, het uitvoerend management van Bekaert. Het treedt op onder het toezicht van de Raad van bestuur. Het Bekaert Group Executive bestaat uit vijf leden en wordt voorgezeten door de Gedelegeerd bestuurder.



## Bedankt, Marc

Na een rijk gevulde loopbaan van 37 jaar bij Bekaert, waarvan 10 jaar als lid van het Bekaert Group Executive, gaat Marc Vandecasteele met pensioen. We danken hem voor de vele realisaties die hij voor Bekaert op zijn naam heeft staan. Onder Marc's beleid kenden de staalkoördactiviteiten van Bekaert een opmerkelijke groei. Hij speelde een toonaangevende rol in de uitbouw van onze positie in de BRIC-landen, meer bepaald in China. Marc plaatste het geïntegreerd kwaliteitsbeleid in de productie- en verkoopprocessen hoog op de agenda. Hij ligt aan de basis van het *Quality House* model, dat de referentie werd binnen Bekaert. Als mens blijft hij ons bij als warme persoonlijkheid, die in alle omstandigheden zijn geduld en diplomatie bewaart.

Op 1 maart 2008 werd Marc opgevolgd door Geert Roelens als Algemeen directeur en lid van het Bekaert Group Executive.



@ BEKAE



# Wereldspeler met focus op de klant

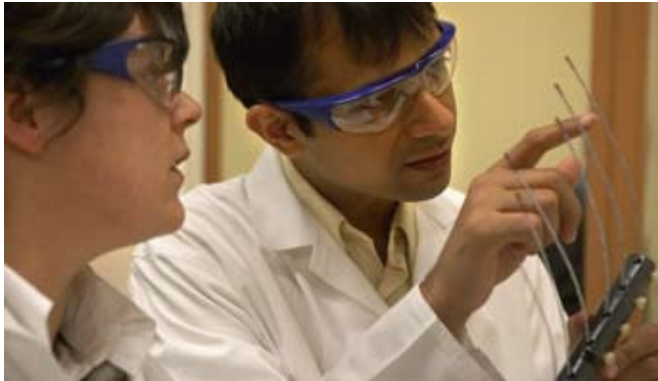
De langetermijnstrategie van Bekaert is gericht op **duurzame rendabele groei**. Daartoe streeft de onderneming naar wereldwijd marktleiderschap en technologisch leiderschap in welbepaalde toepassingen van haar twee kerncompetenties: geavanceerde metaaltransformatie en geavanceerde materialen en deklagen.

De aangewezen manier om duurzame rendabele groei te realiseren voor een onderneming is door een leidende rol te spelen in de markten waarop ze actief is. Daarom willen wij wereldwijd aanwezig zijn waar er markten zijn voor onze producten en systemen. Vandaag beschikken we over een uitgebreid verkoopnetwerk in ruim 120 landen.

De groei die we hiermee realiseren, maakt het mogelijk opnieuw te investeren in nieuwe, veelbelovende ontwikkelingen. Dit is de voedingsbodem om ook in de toekomst duurzame rendabele groei te realiseren.

Wereldwijd marktleiderschap en technologisch leiderschap zijn de hefboomen om onze strategie te realiseren.

# Strategie naar duurzame rendabele groei



## Wereldwijd marktleiderschap

In de huidige snel veranderende marktomgeving hebben ook industriële producten een steeds kortere levenscyclus. Continue vernieuwing van ons productportfolio is noodzakelijk om de toekomst van onze onderneming veilig te stellen. Om deze investering te dragen, is marktleiderschap – en het realiseren van grote volumes – noodzakelijk. Daarom verdedigt Bekaert permanent haar positie van wereldwijd marktleider in tal van toepassingen; waar mogelijk bouwt ze deze verder uit. Het marktleiderschap van onze onderneming is onlosmakelijk verbonden met onze kwaliteitszorg in alle producten en processen: een houding die ook terugkeert in de relaties met alle *stakeholders*, en in het bijzonder met onze klanten, partners en medewerkers.

Via kapitaalsinvesteringen, zorgvuldig geselecteerde acquisities en *joint ventures* verkrijgen we sneller toegang tot nieuwe markten, activiteiten en/of technologieën. Voorbeelden hiervan in 2007 waren de *joint venture* met Mukand (India), de investeringen in China, de consolidatie in Latijns-Amerika (Venezuela en Colombia).

In de traditionele markten investeren we in producten met hoge toegevoegde waarde. In het belang van onze *global manufacturing footprint* blijft onze positie in deze markten strategisch.

Naarmate onze onderneming haar marktpositie versterkt, kunnen we klanten en prospects een steeds ruimer en innovatiever productportfolio aanbieden. Zo zorgen we ervoor dat ons marktleiderschap en technologisch leiderschap elkaar voeden en versterken.

## Technologisch leiderschap

In nauwe samenwerking met onze *lead customers* doen we aan onderzoek en ontwikkeling. Zowel in het Bekaert technologiecentrum in Deerlijk (België) als het Bekaert Asia R&D Center in Jiangyin (provincie Jiangsu, China), werken onze teams van ingenieurs en wetenschappers aan een divers en evenwichtig productaanbod.

Ook in open innovatie met internationaal befaamde onderzoekscentra - zoals de Tsinghua Universiteit (China), het Fraunhofer Instituut (Duitsland), de University of Cincinnati (Verenigde Staten) en het Holst Open Innovation Center (opgericht door IMEC België en TNO Nederland) - maken we veel mogelijk.

Dat de klemtoon daarbij verschuift naar gesofistikeerde producten en -oplossingen met hoge toegevoegde waarde, is een waarborg voor de toekomst.



## Operationele uitmuntendheid

Operationele uitmuntendheid is een vereiste voor wereldwijd marktleiderschap en technologisch leiderschap. Onze onderneming zet zich continu in voor verbeteringen in de productieprocessen. Integrale kwaliteitszorg maakt deel uit van het Bekaert-DNA.

Samen met onze klanten zoeken we naar kostefficiënte oplossingen. Ook werken we voortdurend aan de veiligheid van de werkomgeving.

Daarnaast is de verkleining van de ecologische voetafdruk een essentieel beleidsaspect. *Best practices* worden gedeeld met andere Bekaert-vestigingen en zorgen zo voor wereldwijde leereffecten.

## Wereldwijd marktleiderschap in:

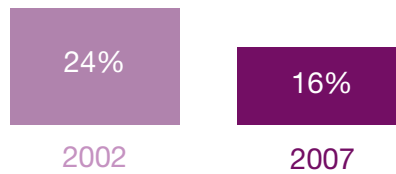
- Dramix® staalvezels voor betonversterking
- champagnekurkendraad
- staalkoord voor de versterking van radiaalbanden
- zaagdraad voor het snijden van silicium
- nylonbedekte draden, zoals boekbinddraad
- profieldraad voor de versterking van flexibele buizen
- metaalvezels, gebruikt voor textiel-, filtratie- en geleidende plastic toepassingen

## Technologisch leiderschap door:

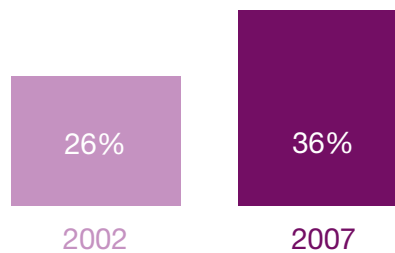
- een *in-house* engineering-afdeling, die machines en procesuitrusting ontwikkelt
- €57 miljoen investeringen in onderzoek & ontwikkeling in 2007
- circa €4 miljoen investeringen in corporate venturing in 2007
- een internationaal onderzoeksteam in België en China van 360 medewerkers
- een technologische portefeuille van 2 076 octrooien, waarvan 363 uitvindingen

# Een internationale groep

## In Noord-Amerika



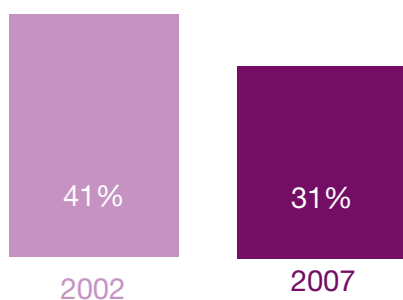
## In Latijns-Amerika



- Productievestigingen
- Verkoopkantoren
- ☐ % Gezamenlijke omzet

*De gezamenlijke omzet is de omzet gerealiseerd door de geconsolideerde ondernemingen plus 100% van de omzet gerealiseerd door de joint ventures en de gassocieerde ondernemingen, na eliminatie van onderlinge verkopen.*

## In Europa



## In Azië



## Overige regio's



# Wereldwijd actief



Inauguratie van de 2<sup>de</sup> uitbreidingsfase van de staalkoordplant in Jiangyin.

Wereldwijde aanwezigheid op alle huidige en potentiële markten is een essentieel onderdeel van onze bedrijfsstrategie. We zijn present in alle regio's waar onze klanten actief zijn, zodat we optimaal kunnen inspelen op hun wensen. Bovendien laat onze geografische spreiding ons toe nieuwe trends en opportuniteiten snel te herkennen en erop in te spelen.

Dankzij onze lange internationale traditie is wereldwijd zakendoen uitgegroeid tot de tweede natuur van Bekaert. Overal waar we actief zijn, streven we ernaar om onze onderneming naadloos te integreren in het lokale economische leven. Door het aangaan van *joint ventures*, zoals in Latijns-Amerika, kunnen we dit proces versnellen. In andere regio's, bijvoorbeeld in China, hechten wij bijzonder belang aan het ontwikkelen van goede relaties met lokale partners en overheden. Onze vestigingen worden vrijwel volledig door lokale medewerkers gerund.

De markt vraag evolueert doorheen de tijd: sommige markten raken verzadigd; nieuwe marktsegmenten dienen zich aan; andere markten komen plots in volle ontwikkeling. Ook onze klanten wijzigen: sommigen verplaatsen zich, anderen opereren steeds globaler. Bekaert tracht hen - in welk stadium en welk werelddeel zij zich ook bevinden - optimaal te ondersteunen in hun groei.

Daarom wijzigt ook de geografische spreiding van onze onderneming. Voortdurend stemmen wij ons productieplatform af op de vragen van klanten en op de evoluties van markten. Tegelijk slagen we erin onze eigen positie hiermee constant te versterken.

## Globaal dynamisch

De laatste vijf jaar verminderde – relatief, niet in absolute cijfers – het aandeel van de traditionele markten in onze activiteiten. In **Europa** hebben we de afrastering-business verkocht, net zoals een aantal activiteiten die niet behoorden tot onze *core-business*. Ook de kaardenactiviteiten voor de textielsector boetten aan belang in, aangezien deze markt verschoof naar Azië.

Producten met hogere toegevoegde waarde worden steeds belangrijker. Zo nam onze concurrentiekracht fors toe in flexibele buizen voor de offshore-activiteit door de acquisitie van het Britse Cold Drawn Products Limited in 2006.

In **Noord-Amerika** desinvesteerden we in 2006 de draadactiviteit in Muskegon (Michigan) en sloten we in 2007 de staalkoordfabriek in Dyersburg (Tennessee). Daartegenover staan beloftevolle overnames, zoals Delta Wire (hieldraad voor autobanden) en investeringen, zoals in Specialty Films (glasfolie) en Titan Steel & Wire Co. (geavanceerde draadproducten).





In Latijns-Amerika biedt Bekaert een uitgebreid gamma draadproducten aan.

**Latijns-Amerika** bleef de voorbije vijf jaar onze grootste markt én een groeimarkt. We realiseerden er een sterke organische groei met een ruim gamma draadproducten. Onze onderneming verstevigde er in 2007 haar positie door de volledige eigendom te verwerven van Vicson, S.A. (Venezuela) waarmee zij indirect ook een meerderheidspositie in Proalco S.A. (Colombia) verkreeg.

In **Azië** boekten we de laatste vijf jaar een substantiële vooruitgang. Als leidende staalkoordproducent voor de expansieve Chinese autobandenmarkt groeien we er zeer snel.

## Noord-Amerika

**2020**

medewerkers

**544**

miljoen euro omzet\*

## Latijns-Amerika

**5882**

medewerkers

**1 248**

miljoen euro omzet\*

## Europa

**6510**

medewerkers

**1 057**

miljoen euro omzet\*

## Azië

**5933**

medewerkers

**517**

miljoen euro omzet\*

## Overige regio's

**35**

medewerkers

**53**

miljoen euro omzet\*

\*Gezamenlijke omzet, d.i. de omzet gerealiseerd door de geconsolideerde ondernemingen plus 100% van de omzet gerealiseerd door de *joint ventures* en geassocieerde ondernemingen na eliminatie van onderlinge verkopen.

# Dicht bij de klant



Voortdurend versterkt Bekaert haar wereldwijd netwerk van productievestigingen. Dit strategisch gespreide netwerk laat ons toe onze klanten – zowel lokale als globale spelers – lokaal te bedienen. We kunnen flexibel inspelen op de wensen van de klant, we kunnen hem in zijn taal te woord staan, met respect voor zijn cultuur.

Vanuit onze *better together*-filosofie betekent 'dicht bij de klant' evenwel meer dan geografisch nabij. We maken ons ook de plannen, de prioriteiten, de aanpak van onze klant en zijn relatie met zijn eindgebruiker eigen. Op basis van die kennis streven we ernaar om blijvend meerwaarde te bieden in een langdurige samenwerking.

## Van product-out naar market-in

Bekaert maakt niet alleen werk van kosteneffectieve productiemethodes, we garanderen onze klanten ook een optimale operationele service. We gaan met hen in dialoog en bespreken vereisten inzake productkwaliteit, productiemethodes en -processen. Ook planning en budgettering, transport en voorraadbeheer nemen we samen onder de loep en waar nodig voeren we verbeteringen door. Kortom, was onze aanpak vroeger te omschrijven als *product-out*, dan is deze vandaag geëvolueerd naar *market-in*.

## Voice-of-the-Customer

Om deze aanpak gestructureerd in praktijk te brengen, ontwikkelden we *Voice-of-the-Customer*-oefeningen. Hiermee brengen we gedetailleerd de processen in kaart waarin onze klant de Bekaert-producten ontvangt, behandelt en verkoopt. Op die manier kunnen we proactief bepalen hoe we deze processen sneller, effectiever of efficiënter kunnen laten verlopen.

Met deze *Voice-of-the-Customer*-methode peilen wij niet alleen naar de basisbehoeften van de klant of potentiële klant, we zoeken ook naar de latente noden. Vanuit onze *knowhow* streven we ernaar onze klanten tastbare toegevoegde waarde te bieden en hun concurrentiepositie daadwerkelijk te versterken. Tegelijk willen we onze positie van voorkeurleverancier – die we bij vele klanten wisten op te bouwen – ook voor de toekomst veilig stellen.

## Klantgerichte innovatie

De *Voice-of-the-Customer*-oefeningen bieden onze onderneming een vruchtbare basis voor succesvolle innovatie. We willen onze klanten voorzien van vernieuwingen die hun processen versterken of de *total cost of ownership* verlagen: door verbeteringen in het productieproces, door producten met een langere levensduur, door een goedkopere technologische oplossing. Bekaert hecht bijzonder belang aan *co-development* met klanten. Hierbij vertrekken we vanuit zeer specifieke vraagstukken, bedrijfsgebonden situaties of doelstellingen die klanten vooropstellen. Zo slagen we erin ons te onderscheiden in klantgerichte innovatie.



## Totaaloplossingen op maat

In het verlengde van onze *market-in* benadering bieden we klanten steeds vaker totaaloplossingen aan. Meer dan louter het product, analyseren we het volledige project van onze klanten. Ook hiervoor is kennis van de individuele klant en zijn persoonlijke markt vereist. In Chili bijvoorbeeld onderzoeken we momenteel of wij naast de levering van de bedrading voor wijngaarden, ook kunnen instaan voor de installatie en het onderhoud ervan.

## Global account managers, voor een toekomstgerichte aanpak

Voor wereldwijd opererende klanten creëerde Bekaert een uniek contactpunt: de *global account manager*. Zo kunnen zij ten allen tijde terecht bij een Bekaert-medewerker die voeling heeft met hun globale markt en hun uitdagingen.

De *global account managers* streven er voortdurend naar de marktpositie van hun klanten te versterken. In overleg met hen stippelen ze een visie en een koers uit inzake productontwikkeling, *supply chain management*, verbeterprojecten, het aanboren van nieuwe markten, ... Zo slaagt Bekaert erin samen met deze klanten te anticiperen op evoluties en trends.

## Voice-of-the-Customer voor vooruitgang op meerdere vlakken

*Industrial Paraiso is al meer dan 35 jaar klant van Vicson, een Bekaert-vestiging in Venezuela. Deze matrasfabrikant is een belangrijke afnemer van drie soorten draad: voor conische veren, voor matrasranden en voor het onderling vasthechten van de veren.*

In 2007 brachten Bekaert-medewerkers een uitgebreid bezoek aan de vestigingen van Industrial Paraiso. Zowel leden van het management als medewerkers van de diensten kwaliteit, productie en verkoop gingen onderling in dialoog.

Het resultaat? Tal van verbeteringen werden doorgevoerd. De diameterspecificaties voor de conische veren werden bijgesteld. Uiteenlopende nieuwe draden werden voorgesteld, waarmee we de verpakkingskost kunnen terugdringen en de hoeveelheid afval kunnen verminderen. De fosfaatcoating op bepaalde draden wordt dunner gelegd, wat voor de klant een kostvoordeel oplevert. En de draden worden gebundeld in loten, zodat ze makkelijker traceerbaar zijn.

Maar de belangrijkste verbetering situeert zich op het vlak van de relatie tussen de industriële spelers. De kwaliteitseisen zijn duidelijk, het vertrouwen is bijzonder groot.



**Carlos Alvarez Sabat**  
*Technical Director*  
*Hispano Italiana De Trenzados Especiales S.A.*  
*(HITE)*

**Andre Grob**  
*Market/Segment Manager Bekaert*

## Optimale spanning op de champagnekurk



Muselets vervaardigd uit Bekaert draad rollen per 1000 van de band.



Productontwikkeling rond muselets: een multidisciplinair gebeuren.

“ Dit *Total Quality Project* versterkte de samenwerking en resulteerde in een perfect begrip van elkaars uitdagingen. Alleen al daarom was het de moeite waard. Bovendien waren ook de resultaten in termen van kostenbesparingen en efficiëntiewinst aanzienlijk. ”

Carlos Alvarez Sabat, HITE

Het verhaal van de samenwerking tussen de groep ICAS-HITE-Schneider en Bekaert gaat drie generaties terug. De groep – met roots in de jaren 50 in Italië – is vandaag wereldmarktleider in de productie van *muselets*: de ijzeren kapjes over de kurk. Aan het hoofd staan drie ondernemende families, die hun kennis van vader op zoon doorgeven. Productiemachines worden er *in-house* gemaakt. Kwaliteit is van oudsher een speerpunt in de strategie.

Van in de beginjaren werkt Bekaert met deze groep aan de perfecte champagnekurkendraad: sterk, maar makkelijk plooibaar; met een zachte coating, die niet schilfert.

De laatste jaren zijn de uitdagingen evenwel niet uit de lucht gegrepen. In de beginjaren werden 2000 à 3000 flessen per uur gebotteld. Vandaag zijn dat er zowat 30000 per uur. Parallel met de stijging van de productiesnelheid, groeiden ook de kwaliteitseisen van de klanten. Het belang van de sterkte van de draad nam toe; corrosie werd een hot topic. Omwille van de stijgende grondstofprijzen moesten afval en uitval worden vermeden. Steeds meer moest elke meter draad optimaal benut worden.

In de loop van deze 40-jarige relatie deed Bekaert heel wat onderzoek om de groei van ICAS-HITE-Schneider te ondersteunen. Zo ontwikkelden we Bekilacq®: een verzinkte draad, die we lakken in verschillende kleuren. We deden ook onderzoek op vraag van champagne-producenten naar het effect van pasteurisatie van de flessen op de draad, bijvoorbeeld.

Maar om het snelle groeitempo verder te zetten, was meer nodig. In maart 2007 lanceerden we in de HITE-fabriek in Spanje een project rond *Total Quality Management*. Bekaert- en HITE-medewerkers bundelden de krachten en brachten nauwgezet alle processen en potentiële pijnpunten in kaart. In workshops bespraken ze oplossingen en mogelijkheden tot verbetering. Het project werd afgesloten in november.

Het resultaat? De output van de machines verhoogde. Afval en uitval konden aanzienlijk worden gereduceerd. Daardoor werden opmerkelijke kostenbesparingen gerealiseerd, zowel bij Bekaert als bij de groep ICAS-HITE-Schneider. Geen wonder, dat deze klant prompt besliste om het project in het komende jaar te herhalen – voor een ander draadtype – in de Italiaanse ICAS-fabriek.

# Onze producten: aanwezig in tal van sectoren



Draden voor ruitenwisserarmen



Staalkoord voor versterking van radiaalbanden

Met geavanceerde draadproducten en geavanceerde materialen en deklagen bestrijkt Bekaert tal van sectoren. De automobiel, de bouw, offshore, telecom en textiel zijn de belangrijkste. Onze klanten halen voordeel uit het feit dat Bekaert deze verscheidenheid aan markten en sectoren bedient. Immers, niet zelden ontwikkelen we oplossingen voor klanten in één sector, waarmee we de grondslag leggen voor vernieuwingen in andere.

We leveren tussenproducten aan onze industriële klanten. Onze producten hebben een weerslag op het totaalproduct dat zij leveren aan de eindconsumenten. Daarom houdt Bekaert ook de vinger aan de pols bij consumenten: hun inzichten en wensen zijn vitaal voor onze onderneming.

## Automobiel

De automobielsector is voor Bekaert de belangrijkste afzetmarkt, goed voor nagenoeg één derde van de gezamenlijke omzet. Een standaard personenwagen kan tot 30 kg Bekaert producten bevatten.

Bekaert is wereldwijd bekend – vrijwel alle internationale bandenfabrikanten zijn klant – voor haar **staalkoord** voor de versterking van radiaalbanden van auto's en vrachtwagens. Een relatief klein deel hiervan vindt zijn bestemming in de productie van banden voor nieuwe auto's of vrachtwagens. Het leeuwendeel is bestemd voor de vervangingsmarkt. Met de expertise die de onderneming door de jaren heen blijft opbouwen, is Bekaert in dit segment een voortrekker die samen met de klant steeds hogere producteisen vooropstelt. Het resultaat is dat staalkoord in radiaalbanden lichter wordt, de treksterkte hoger, de adhesie van het staal met het rubber groter.

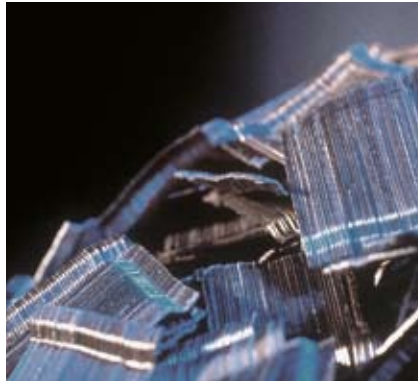
De talrijke andere **gespecialiseerde draadproducten** die Bekaert aan de autosector levert, zijn verendraden, fijne kabeldraden, lasdraden, draden voor ruitenwisserarmen en venstersystemen, voor verwarmingselementen in de stoelen en tal van andere.

De **zonwerende glasfolie**, zorgt dankzij temperatuurregeling, verminderde lichtweerskaatsing en bescherming tegen UV-stralen voor een opmerkelijke verhoging van het comfort in de auto.

In het Formule 1-circuit is Bekaert bekend voor de **diamantachtige deklagen** op motoronderdelen, die door hun specifieke eigenschappen de prestatie van de wagen verhogen.



Verendraden



Dramix® staalvezels



Milieuvriendelijke gasbrander

## Bouw

Ook in de bouwsector zijn de Bekaert producten sterk vertegenwoordigd. Er zijn de **Dramix® staalvezels** voor betonbewapening, spanbetonstrengen en -draden, pleisterdragers en hoekbeschermers. Daarnaast ontwikkelen we **kabels en kabeldraden** voor liften en machines. En dagelijks wordt in de bouw maar liefst 40 000 m<sup>2</sup> glasoppervlak voorzien van **glasfolie**, die het interieur beschermt tegen zonnewarmte, UV-stralen en de gevolgen van glasbreuk.

## Glas

In de glasindustrie bouwde Bekaert een sterke reputatie op met **sputterhardware** en **roterende sputtertargets**. Deze technologie is stilaan over de hele wereld de norm geworden voor het bedekken van grote glasoppervlakken met ultradunne laagjes, die het glas speciale eigenschappen geven. Voor de klant resulteert deze techniek in een opmerkelijke kostenbesparing.

## Verwarmingsinstallaties

Bij producenten van huishoudelijke verwarmingsinstallaties zijn we de belangrijkste leverancier van **milieuvriendelijke gasbranders**. Met metaalvezels breien we een textielweefsel dat als verbrandingsoppervlak in branders wordt ingebouwd. Dankzij zijn structuur zorgt dit weefsel voor een optimale vermenging van gas en lucht. Dit resulteert in een zeer hoog rendement en een opvallende milieuvriendelijkheid.



Metaalvezeldoek



Afrasteringoplossingen



Totaaloplossing in filtratie

## Textiel

Aan klanten in de textielindustrie levert Bekaert **kaar-dengarnituur**. Het kaarden is een voorbereidende stap in de textielproductie, zowel in spinnerijen als in niet-gewoven toepassingen. Verder produceert de onderneming ook hoogwaardige **staaldraad voor de hevels en veren** van Jacquard-weefgetouwen. Deze hevels en veren tillen de scheringdraad op, zodat de grijper voor de inslagdraad er vlot door kan. Daarnaast bevoorraden we de textielindustrie met **metaalvezels**. Dankzij hun antistatische werking staan deze vezels borg voor een hogere veiligheid. Ten slotte levert Bekaert met **nylon bedekte beha-draad** voor de productie van lingerie.

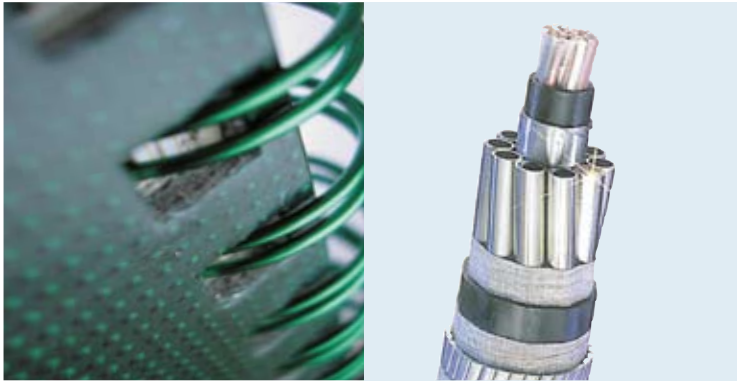
## Chemie

De chemische sector waardeert onze kennis van **filtermedia**. De metaalvezels die we hiervoor gebruiken zijn extreem fijn, tot 1/50ste van een menselijk haar. We maken er filtermedia van voor gassen, polymeren en vloeistoffen, die dankzij hun herbruikbaarheid erg lang meegaan. In samenwerking met de klant realiseert Bekaert ook **complete filtratieoplossingen**.

## Land- en tuinbouw

Sinds vanouds is de land- en tuinbouwsector afnemer van **afrasteringen**. Wijnbouwers gebruiken graag onze **wijnbergdraden** om wijnstokken te leiden. Onze **metaalvezelbranders** zijn nuttig om het teveel aan gebladerte te verschroeien en zo de oogst te verbeteren. En de consument? Geen champagnekurk die knalt zonder dat de Bekaert-draad is losgemaakt!





Boekbinddraad

Met staaldraad versterkte voedingslijn

## Andere sectoren

In de **grafische sector** levert Bekaert boekbinddraad. Zo'n 6000 kilometer draad per jaar in een ruime variëteit aan kleuren: het geeft boeken en schriften extra cachet.

In de markten van **telecommunicatie**, onderzeese **energietransmissie**, **groene energie** en **olie-, gas- en grondstofontginning** heeft Bekaert een leidende positie met profieldraad voor flexibele pijpen, draden ter versterking van kabels, zaagdraad en liftkabels.

Elk jaar worden **500 miljoen** flessen champagne geopend met de *muselet* gemaakt van Bekaert draad.

Wereldwijd is **één band op vier** versterkt met Bekaert staalkoord.

Elk jaar wordt **5 miljoen m<sup>3</sup>** beton versterkt met Dramix<sup>®</sup> staalvezels, een product ontwikkeld door Bekaert.

Elke dag wordt meer dan **4000 m<sup>2</sup>** glasoppervlakte bekleed met Bekaert glasfolie.

Per jaar gebruiken Bekaert klanten **6000** kilometer boekbinddraad.

Meer dan **8 miljoen** huisgezinnen en bedrijven in Europa worden verwarmd met Bekaert gasbranders.