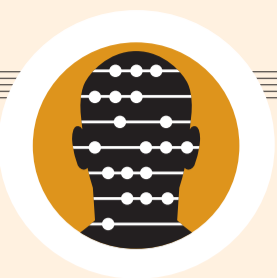


Ondernemen

De rekenmeester

Het echte verhaal achter de cijfers



Beate Uhse

Klemgereden

Vibrerende eieren, tepelklemmen, dresuurzweepen en penspompjes: het assortiment van Beate Uhse spreekt tot de verbeelding (van sommigen). Maar de slogan 'Seks verkoopt' blijkt niet van tel. Gisteren heeft de holding boven de wereldberoemde keten van 'erotiekwarenhuizen' het faillissement aangevraagd.

Eerst wat geschiedenis. In 1946 begon Beate Uhse, een voormalige gevechts- en stuntpilote, Duitse vrouwen tips te geven over voorbehoedsmiddelen en hoe ze de vruchtbare periode kunnen berekenen. De ondernemster richtte snel een postorderbedrijf op, waarmee ze infolders en condooms verstuurde. Begin jaren 60 opende Beate Uhse in Flensburg, nabij de Deense grens, de eerste seksshop ter wereld, met de weinig prikkelende naam Fachgeschäft für Ehehygiene.

30 miljoen

Het Duitse erotiekconcern Beate Uhse slaagde er niet in een lening van 30 miljoen euro te herfinancieren.

In 1999 vierde Beate Uhse, toen 80 jaar oud, een hoogtepunt met de beursintroductie van haar bedrijf in Frankfurt. Enkele dames in sexy rode jurken paradeerden daarbij over het beursparket, terwijl ze in zwart papier gewikkelde chocolade borsten uitdeelden. De koers van het aandeel, vandaag nog een paar centjes waard, verdubbelde na de beursintroductie razendsnel tot 28 euro.

In hetzelfde jaar kocht het Duitse concern het Nederlandse Pabo, een postorderbedrijf en een keten van seksshops van Gerard Cok. De in Knokke wonende ondernemer en vastgoedmagnaat is afkomstig uit Sluis, een dorpie bekend voor zijn vele seksshops. Cok leidde het bedrijf Beate Uhse jarenlang en is nog steeds voorzitter en grootaandeelhouder met een belang van 30 procent.

Maar de voorbije jaren ging het steil bergaf voor Beate Uhse. Het bedrijf zag zijn omzet van bijna 300 miljoen euro in 2005

DIGITALE CONCURRENTIE NEKT WINKELS BEATE UHSE

| Omzet in miljoen euro | 2014 | 2015 |
|-----------------------|--------------|--------------|
| Postorderverkoop | 59,7 | 55,8 |
| Kleinhandel | 44,3 | 32,6 |
| Groothandel | 33,5 | 33,7 |
| Online video's | 5,4 | 6,7 |
| Totaal | 142,9 | 128,8 |

meer dan halveren tot 129 miljoen euro in 2015. De voorbije tien jaar maakte het bedrijf amper winst. In het rampjaar 2010 boekte het zelfs een verlies van 59 miljoen euro.

Het bedrijf werd slachtoffer van de oprukkende digitalisering en zette te laat in op een eigen e-commercekanaal. Vooral de winkelverkoop, goed voor een kwart van de omzet, kreeg rake klappen. Want wie wil nog met rode kaken een Tarzanvibrator Jack Rabbit afrekenen aan de kassa als die evengoed op het internet besteld en in de briefbus geleverd kan worden?

Om het tij te keren sloot en heropende Beate Uhse winkels, verschoof de focus naar vrouwen, en was er een poging om halallingerie te lanceren in islamitische landen. Om de haverklap kwam een nieuwe CEO met een bijpassend wonderrecept. Maar alle herstellpogingen liepen mis en de dalende trend hield aan.

Uiteindelijk werd Beate Uhse klemgereden door een lening van 30 miljoen euro, die het bedrijf tegen de zomer van 2019 moest terugbetalen tegen een jaarlijkse intrestvoet van 7,75 procent. Schuldeisers gingen niet akkoord met het voorstel om de schuld te herfinancieren, waardoor het bedrijf zijn rekeningen niet meer kan betalen.

Maar Belgische fans hoeven niet te treuren. Beate Uhse, dat in zeven landen actief is, benadrukt dat het faillissement alleen geldt voor de holding van het bedrijf. De tien Belgische Pabo-winkels blijven open.

Lukas Vanacker
Redacteur Ondernemen



'In België veranderen zaken om de haverklap. Daarmee maak je geen al te beste beurt op het internationale toneel.' © WOUTER VAN VOOREN

Vervolg van pagina 21

meer dan goed overleefd. Ze is een sterkhouder gebleven qua toegevoegde waarde en werkgelegenheid.'

Maar is er nog ruimte voor groei? De files op de Antwerpse ring worden stilaan permanent. De Geest: 'Alleen maar klagen helpt niet, als ondernemer moet je ook iets doen. Onze motivatie is dat onze productie moet blijven draaien, 24 uur per dag en zeven dagen op zeven.'

'Op deze site werken 5.000 mensen, van wie 3.100 eigen mensen in een ploegensysteem. Toch is er in het hele havengebied geen enkele halte van De Lijn. Onvoorstelbaar voor een regio waar tienduizenden mensen werken. Wij investeren daarom in een fijnmazig net van 34 buslijnen - van Geel tot het Waasland - om onze mensen veilig naar het werk te brengen. Na lange discussies met De Lijn mogen die bussen op de busstrook van de E313 rijden. Ons busnet alleen kost ons jaarlijks tot 4 miljoen euro. En het is dat of niets, hé. Het alternatief is dat mensen hier niet meer geraken.'

'Ik zou hier niet zitten als ik niet geloof in vooruitgang. Waarom zetten we geen treinverbindingen in, of een monorail door de haven? De industrie doet graag haar duits in het zakje. Maar net als bij de energiediscussie willen we een concreet en correct partnership met de overheid.'

Ook de haven lijkt op de grenzen van haar groei te botsen. De grote reders in Antwerpen luidden vorige week de noodklok.

De Geest: 'De haven is ook voor ons cruciaal. Alleen al bij BASF komt jaarlijks 16 miljoen ton goederen binnen en buiten. De haven was uiteraard de reden waarom het bedrijf zich hier in 1964 is komen vestigen. En dat is ze nog altijd, alleen al vanwege haar ligging midden in het hinterland. We zitten vlak naast de diepzee terminals, en maken ook veel gebruik van

pendelverkeer met binnenschepen. Ons netwerk van pijpleidingen houdt enorm veel transport van de weg. We baten ook een eigen treinterminal uit, die openstaat voor andere gebruikers.'

'Voor het wegverkeer moeten we meer inzetten op digitalisering. Waarom krijgen truckchauffeurs geen bericht wanneer ze precies moeten vertrekken om in de verkeersdrukte precies op tijd aan de terminal te zijn? Oosterweel is zeker niet alleenzalmakend. We hebben samen een gigantisch verkeersprobleem en we moeten dat samen oplossen. Laat ons er alsjeblieft vandaag mee beginnen. Elke dag wachten is een verloren dag.'

Veel BASF-producten zijn gebaseerd op petroleumderivaten. Is BASF klaar voor het postpetroleumtijdperk?

De Geest: 'Die transformatie is al jaren aan de gang. Van het researchbudget van 1,9 miljard euro gaat een derde naar duurzame oplossingen: afbreekbare lichtgewichtmaterialen, windmolenonderdelen...'

'Ook hier moeten we keuzes maken. Tegen 2050 zijn we met 9 miljard mensen. Dan weet je dat biobrandstoffen - die de voedselketen kannibaliseren - niet de toekomst zijn. Vergeet niet dat onze chemie olie veredelt, in plaats van die te verbranden. In petverpakkingen zit nog altijd de energiekracht van de oliemoleculen die gebruikt zijn om ze te produceren.'

'We investeren ook volop in basisbestanddelen van batterijen. Wij willen en kunnen veel, zolang daar een voedingsbodemp voor bestaat. Voor batterijen is die er zeker. Alleen al omdat ze te duur en te zwaar zijn om vanuit China te vervoeren. Ik ben daarom zeker dat er ook een grote Europese batterijfabriek komt.'

Kunnen we daarvoor kandidaat zijn met onze concurrentiepositie? Ook bij BASF moet u wellicht Antwerpen verdedigen om nieuwe investeringen binnen te halen.

BIO WOUTER DE GEEST

Geboren: in 1954.

Opleiding: licentiaat in de rechten (RUG).

Carrière: sinds 1982 in dienst bij BASF Antwerpen. Eerst op de juridische dienst, dan als personeelsdirecteur. Sinds 2007 als gedelegeerd bestuurder.

Voorzitter: van de raad van bestuur van de beroepsfederatie Essenscia. Gehuwd en vader van twee kinderen.

PROFIEL BASF ANTWERPEN

Actief in: basischemie, gespecialiseerde chemicaliën, kunststoffen, veredelingsproducten en anorganica. Tweede grootste site van de Duitse groep, na Ludwigs-haven, met een vijftigtal productie-installaties.

Werknemers: 3.127.

Omzet: 5 miljard euro.

Jaarlijkse investeringen: gemiddeld 160 miljoen euro.

Als ik voorbij de leegstaande fabrieken van Opel rijd, bloedt mijn hart.

Wouter De Geest, CEO BASF Antwerpen

De Geest: 'De lastenverlaging op ploegenarbeid heeft onze handicap met Duitsland afgebouwd. Maar de handicap van 10 procent met dat land blijft bestaan als we spreken over wat mensen netto overhouden.'

'Onze centrale ligging is nog altijd een godsgeschenk, en er is onze legendarische compromisbereidheid. Maar de vraag is hoe lang je daarop kan teren als andere omgevingsfactoren haperen. We zullen moed en daadkracht moeten tonen. Onze geloofwaardigheid staat op het spel.'

Hoe kijken de Duitsers naar de Belgische discussies?

De Geest: 'In Duitsland heerst 'Vertrauensschutz': het juridische principe dat de overheid het vertrouwen van de burger en de bedrijven moet eerbiedigen. Als eenmaal voor een oplossing gekozen is, handelt men daar consequent naar. Dat zie je bij ons veel minder. In België moeten we van regering tot regering afwachten wat de fiscaliteit zal geven. Sommige zaken veranderen om de haverklap, andere maatregelen probeert men zelfs retroactief terug te draaien. Kijk maar naar de notionele in-trestaftrek. Daarmee maak je geen al te beste beurt op het internationale toneel.'

'Dat geldt ook voor andere zaken: we sluiten een sociaal akkoord over een beperking van de loonkostenstijging, en toch is er achteraf weer discussie over. Dat is uiterst moeilijk uit te leggen in Duitsland. Ik zal meer zeggen: dit blijft niet goed lopen. Als het over België gaat, krijg je er steeds de vraag bij: 'Ben je wel zeker dat het zo blijft?' Dat is een fundamenteel probleem: het vertrouwen en de grote investeringsbeslissingen voor de lange termijn staan op het spel. In België staat er voor investeringen altijd een 'maar' bij.'

De verlaging van de vennootschapsbelasting naar 25 procent is toch een opsteker?

De Geest: 'Die maatregel zal heel simpel, heel correct én heel concreet moeten zijn, zodat de volgende regering niet anders kan dan hem uitvoeren. Anders gaan we terug naar af. Ik wil dus graag eerst de praktijk zien. Maar die maatregel succesvol worden kan inderdaad onze internationale credibiliteit verbeteren.'

BASF heeft in China gelijkaardige installaties als in Antwerpen. Is er gevaar voor een verhuizing?

De Geest: (Wijst naar het enorme terrein) 'Dit ecosysteem neem je niet zomaar weg. Je staat hier voor een gigantische cluster van know-how en een gecumuleerde investeringswaarde van 7,5 miljard euro. Het is onze verdomde plicht die zo goed mogelijk te doen renderen. Ook de industrie heeft een mooie toekomst, als iedereen zijn huiswerk maakt. Ik ben tegen doemdenken. Als ik voorbij de leegstaande fabrieken van Opel rijd, bloedt mijn hart. Maar als de Chinezen hier komen kijken hoe wij in dialoog gaan met het milieu en de buurtbewoners, ben ik meteen weer enthousiast.'

Energie-eiland voor kust duikt opnieuw op

DEME heeft zijn plan voor een energie-eiland voor de Belgische kust niet opgeborgen. Integendeel. De baggeraar werkt aan een aangepaste versie.

MARC DE ROO EN CHRISTINE SCHARFF

De Belgische baggeraars DEME en Jan De Nul werkten enkele jaren geleden samen met het energiebedrijf Electrabel een concept uit voor de bouw van een energie-eiland op zee.

Dat atol, een wereldprimeur, zou de overtollige elektriciteitsproductie van de windparken op zee stockeren en op piekmomenten het net opsturen. Twee jaar geleden weigerde de overheid echter een concessie te verlenen voor het project. Ze vond dat er te veel onduidelijkheden waren over het strategisch belang van het atol voor de energiebevoorrading van ons land. Er werd ook gevreesd dat het iLand-project, want zo heet het, de energiefactuur zou doen stijgen.



Het hertekende energieatol blijft even groot als in het eerdere plan.

'We hebben toen onze concessieaanvraag ingetrokken, maar we borgen het plan nooit op', zegt DEME-topman Alain Bernard. 'We werken nu aan een aangepaste versie. Daarbij denken we niet enkel aan opslag van energie, maar ook aan aquacultuur of andere initiatieven van de blauwe cluster.' Die cluster verenigt bedrijven die actief zijn in kustversterking en de ontwikkeling van duurzame mariene projecten. 'We kijken zelfs naar het plaatsen van batterijen', aldus Bernard.

De kosten van het eerst getekende atol werden geraamd op 1,3 miljard euro. 'Het nieuwe zal minder kosten', benadrukt Bernard.

Het hertekende atol, dat werkt als een omgekeerde spaarbankencen-

trale van Coö, zou net als het eerste energie-eiland 4 km lang en 2 km breed worden, maar wel dieper. Het zou op een andere plaats komen en dus niet voor de kust van De Haan. De productiecapaciteit zou ook 550 MW bedragen, de helft van Doel 4.

DEME hoopt in 2019 gedetailleerde plannen en berekeningen aan de overheden te kunnen bezorgen. Bernard: 'We zijn niet gehaast.'

Europa nam het iLand-dossier in november op in zijn lijst van 'projecten van gemeenschappelijk nut'. Een opsteker, want dat betekent dat er kans bestaat op Europese subsidies. Die subsidiepot bedroeg voor 2014-2020 5,3 miljard euro. Opname in die Europese lijst vergemakkelijkt ook de ambtelijke proceduremolen.