

Eco PC – Flection Belgium NV

Prins Boudewijnlaan 17 / 6

2550 Kontich

tel : (+32)3-451.32.20 ecopc@ecopc.be

fax : (+32)3-451.32.29 http://www.ecopc.be



ECO PC

CRN 24712001

People **focus**

EcoPC poetst oude pc's op. En verkoopt ze.

Hijzelf is geboren in Leuven, maar zijn ene broer kwam ter wereld in Montreal en zijn jongste broer zag het levenslicht in Ecuador. De vader van Patrick Henckes zelf – een arts – had dan weer zijn wieg in Luxemburg, terwijl zijn moeder geboren werd in wat later Kinshasa zou gaan heten, maar toen nog gewoon Leopoldstad was. Grootvader Henckes was daar trouwens hoogleraar aan de Lovanium- universiteit, waar hij het tot 1962 volhield. Een internationaal 'opererende' familie dus, waarvan de meeste leden echter, met zakenbelangen in de glasindustrie, plastic en industriële gassen, een meer mercantiele oriëntatie vertoonden dan de meer sociaal geïntereerde levensinspiratie die prevaleerde ten huize van chirurg Henckes.

Patrick Henckes incarneert beide familiale tendenzen: als general manager van EcoPc, is hij een zakenman die aan de wetten van de economische logica onderworpen is. Maar EcoPc, dat twee jaar geleden opging in de grotere Nederlandse soortgenoot Flection, heeft niet alleen als 'recyclage'- bedrijf een milieugeoriënteerde extra dimensie. Ook door de inspanningen die binnen het bedrijfskader levert om laaggeschoolden, langdurig werklozen en andere door het leven met minder kansen bedeedden een beter perspectief te geven, sluit general manager Henckes aan bij de sociale oriëntatie die hij van huis uit meekreeg.

Jong en oud

Henckes werd in 1965 in Leuven geboren, maar groeide op in Boom. Zijn humaniora Latijn-Wiskunde bezorgde hem het ideale platform om in Leuven voor 'burgie' te gaan studeren, zoals hij het zelf zegt. Voor de niet ingewijden: burgerlijk ingenieur, in casu met de specialisatie elektronica. Een tijd die hij zich herinnert als best leuk, ondanks het feit dat hij in Leuven bij zijn oma op kot moest. "We maakten in de eerste kandidatuur een deal," grijnst Henckes, "dat we niets over elkaar zouden gaan verder vertellen." In 1988, onmiddellijk nadat hij zijn ezelvel had binnengehaaid – eigenlijk nog eerder, want hij deed er ook al zijn stage en zijn thesis – belandde Patrick Henckes de facto al in de informatica: hij kreeg als jong broekje bij Imec in

Heverlee de ontwikkeling van CMOS- processoren als opdracht. Hij zou er vijf jaar blijven. "Toen ik in 1993 wegging," aldus Henckes, "was ik eigenlijk al een van de oudsten daar. Er werkten toen al een vierhonderd mensen bij Imec. Een zeer internationaal gezelschap: Mexicanen, Chinezen, Russen, Zweden..." Maar zijn mercantiele genen begonnen Patrick Henckes parten te spelen.

"Er zat wel een toekomst voor mij in Imec," zegt hij, "maar ik wilde niet heel mijn leven achter een bureau doorbrengen, of zelfs, zoals mijn jeugdheld professor Adhemar, in een laboratorium staan. Ik wilde een breder perspectief. Ik wilde ondernemen, iets doen." Maar dat was nog niet alles. Henckes wilde niet alleen iets doen, hij wilde ook "niet iets doen wat iedereen doet," zoals hij het zelf stelt. Eerder al had hij met zijn werkgever Imec een overeenkomst gesloten waarbij hij één dag per week onbetaald vrij kreeg. Tijdens die vrije tijd engageerde hij zich in 'Hefboom', een alternatieve financieringsmaatschappij die investeerde in bedrijven die aan sociale tewerkstelling deden. Met de steun van de Koning Boudewijstichting maakte hij een studie over de rendabiliteit van de sociale tewerkstellingsbedrijven. Henckes: "die bedrijven kregen allemaal subsidies en ze dachten helemaal niet economisch."

De dwergen van Moria

De familiebanden zouden hun nut bewijzen bij het realiseren van Patrick Henckes' droom. Via een oom-voorzitter kon hij beroep doen op het 'Fonds voor Risicogroepen', een bij Fabrimetal aanleunende paritair (werkgevers en syndicale organisaties) samengestelde vzw, die fondsen ter beschikking had die 'voor een zinvol initiatief moesten gebruikt worden'. Dat kon geen probleem wezen: Henckes werkte een projectvoorstel uit voor het oprichten van een bedrijf



Eco PC – Flection Belgium NV
Prins Boudewijnlaan 17 / 6
2550 Kontich
tel : (+32)3-451.32.20 ecopc@ecopc.be
fax : (+32)3-451.32.29 <http://www.ecopc.be>

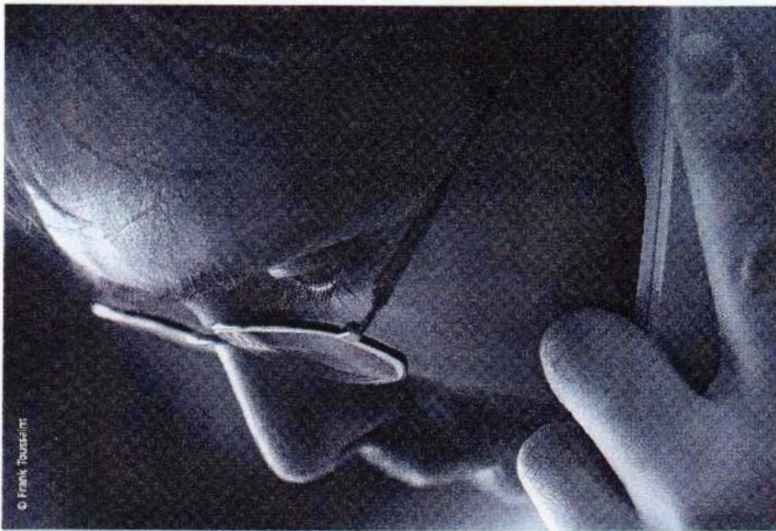


ECO PC

People **focus**

PATRICK

dat in onderaanneming zou instaan voor het onderhoud van industriële gasflessen en dat zou bevolkt worden door langdurig werklozen, zeer laaggeschoolden enz. Het voorstel werd aanvaard en het project ging van start onder de naam **Moria**. "Moria is de naam van de grot van de hard werkende dwergen in Tolkiens boeken," verduidelijkt Henckes.



© Frank Baertlin

"Ik zie geen conflict met het 'gewone' kanaal. Onze klanten zijn hoofdzakelijk de scholen, en die hebben te weinig kapitaal om zich A-merken te kunnen aanschaffen."

Moria was slechts een begin, want al snel ging Henckes op zoek naar andere projecten, die dichter zouden aansluiten bij zijn opleiding electronica en die hem de kans zouden geven ook de bijkomende kennis aan te wenden die hij ondertussen via verschillende aanvullende managementsopleidingen had opgestoken. Zo kwam hij, reeds kort na de start van Moria in 1995 bij de idee van het hergebruik van pc's terecht. Henckes: "Het gebeurde toen reeds, maar op kleine schaal en het was op dat moment reeds duidelijk dat er groeikansen aanwezig waren. Ik dacht al vanaf het eerste ogenblik aan scholen als mogelijke klanten, om de eenvoudige reden dat zij een georganiseerde en gestructureerde markt vormen. De oorspronkelijke idee was dat de bedrijven hun oude pc's zouden schenken. Wij zouden ze dan op punt stellen en aan de scholen bezorgen."

Niks schenken: betalen!

Maar dat feestje ging niet door. De bedrijven voelden er niets voor om hun computers die slechts een paar jaar oud waren reeds weg te schenken. "Behalve Alcatel," zegt Henckes. "Maar die machines waren dan ook vijf jaar oud en dus eigenlijk alleen nog goed

voor de schroothoop." Waarna wijselijk overgestapt werd op betalend afkopen. EcoPc startte in 1996 en realiseerde dat jaar nog een omzet van 14 miljoen frank. In 1997 was dat 25 miljoen en in 1998 al 40 miljoen frank. Van '98 naar '99 verdubbelde de omzet naar 80 miljoen en in het voorbije 2000 klonk het omzetcijfer naar 130 miljoen frank.

EcoPc hanteert ondertussen een model waarbij bijna uitsluitend desktop-pc's behandeld worden. Met de toeleverende bedrijven wordt meestal een vooraf voor het lot vastgelegd percentage in de winst overeengekomen en de behandelde hardware wordt afgezet naar scholen en in tweede orde naar de non profit-sector. De dienst na verkoop hiervoor is geoutsourced naar **Cosmo**. Daarnaast gaat ook een beperkt deel van de door EcoPc 'opgepoetste' hardware naar de retailmarkt, via een zestigtal onafhankelijke winkels van tweedehands IT-materiaal, die klant zijn bij EcoPc. Henckes ziet geen conflict tussen EcoPc enerzijds en het klassieke IT-kanaal aan de andere kant. Zeker niet voor wat de A-merken betreft. "Onze klanten zijn hoofdzakelijk de scholen," zegt hij, "en die hebben te weinig kapitaal om zich A-merken te kunnen aanschaffen. In de scholen vind je alleen klonen of hergebruikte pc's. En wat EcoPc aan de scholen aanbiedt, kan een gewone dealer niet." Henckes erkent wel dat zijn bedrijf binnen de markt voor particulieren een concurrent kan zijn voor pc-klonen.

Op naar de laptop

In de 'first hand' markt in het algemeen en ook in de onderwijswereld stelt men echter een trend vast om de desktop te vervangen door de draagbare computer. Indien die trend zich doorzet zou dit een grote impact kunnen hebben op het model dat EcoPc nu hanteert. "Wij werken aan een project," aldus Henckes, "om inderdaad ook laptops aan onze klanten te gaan aanbieden. Maar dat kan slechts wanneer we een gunstig aanbod krijgen. We moeten daarvoor minstens een lot van duizend goede portables van een aanvaardbare leeftijd op de kop kunnen tikken. De Belgische markt van portables was daarvoor tot nogtoe eigenlijk te klein en toestellen in het buitenland aanschaffen brengt een bijkomende complicatie en kosten mee. In dit geval moeten we immers ook de toetsenborden vervangen of aanpassen."

Er zijn nog wel andere tendenzen van de 'gewone' IT-markt die ook de re-use markt op zich ziet afkomen. Internationalisering en integratie bijvoorbeeld. Henckes: "we hadden ons al vrij snel gerealiseerd dat de tweedehands markt zich onvermijdelijk zal gaan structureren als de gewone markt en dat we ons daaraan zo snel mogelijk zouden moeten aanpassen." Daarom is EcoPc twee jaar geleden opgegaan in zijn Nederlandse soortgenoot Flection. "Vooraleer we die stop gezet hebben," aldus

Eco PC – Flection Belgium NV

Prins Boudewijnlaan 17 / 6

2550 Kontich

tel : (+32)3-451.32.20 ecopc@ecopc.be

fax : (+32)3-451.32.29 http://www.ecopc.be



ECO PC

People **focus**

HENCKES

Henckes, "hebben we eerst gezocht naar partnerships in eigen land. Maar er waren nog geen mogelijke partners in België. De weinige andere initiatieven die in België toen bestonden, waren het stadium van de garagebusiness nog niet ontgroeid. Het in Culemborg gevestigde Flection was toen reeds de grootste partij in Nederland. Het maakt een omzet van 400 miljoen frank en is een onderdeel van een

Europese 'netwerk' van Flection/EcoPc.

Subsidies

De bemerking dat EcoPC hoe dan ook als door de overheid gesubsidieerd bedrijf concurrentie aandoet aan handelaren of firma's die het zonder betoelaging moeten stellen wijst Patrick Henckes van de hand. "Die subsidie van de Vlaamse regering bedraagt goed en wel één procent van de omzet," zegt hij. "In ruil daarvoor hebben wij de verplichting aangegaan om zeven mensen uit de doelgroep der laaggeschoolden en langdurig werklozen, nog voor verschillende jaren in dienst te houden. Of ze bij ontslag door nieuwe werknemers uit diezelfde doelgroep te vervangen. Je mag daarbij niet vergeten dat sommige van de vierentwintig werknemers die EcoPC België telt, inderdaad ook op een lager rendement draaien. Daarenboven kan iedereen in het kanaal diezelfde subsidie krijgen indien zij hetzelfde engagement aangaan om werknemers uit deze groep aan te werven en ze gedurende acht jaar in dienst te houden." Dat dit (elders) binnen het kanaal niet gebeurt is volgens Henckes een kwestie van visie: "Wanneer je dit engagement voor acht jaar aangaat, moet dat gebaseerd zijn op een visie inzake de evolutie van het bedrijf op een minstens even lange termijn. Bij EcoPC was dat het geval. Het gevolg van die visie, waarbij we jarenlang geïnvesteerd hebben in een praktijkopleiding van deze mensen die bij ons de pc's uit elkaar halen, reinigen, herstellen en eventueel upgraden, is dat wij nu een reeks goede technici hebben. Zij hebben geen diploma AI-Informatica, maar zij weten heel goed hoe een pc in elkaar zit. Zoveel bedrijven die met een visie op die termijn werken, zal je in het gewone verkoopskanaal niet vinden. Ook al omdat de IT-wereld zo snel evolueert dat het voor hen gewoon niet mogelijk is om zover vooruit te plannen. Overigens is de hele discussie eigenlijk zinloos geworden, want vanaf dit jaar heeft EcoPC geen overheids subsidie meer."

Daarmee is ook de laatste barrière verdwenen om zonder schroom in te gaan op de vragen die EcoPC van de vele particulieren krijgt. Zoals gezegd verloopt de (beperkte) verkoop aan particulieren totnogtoe via de zestig tweede hands-retailers, maar Henckes sluit niet uit dat EcoPC in het vervolg ook een e-commerce initiatief zal nemen naar particulieren toe. "In Nederland is de site daarvoor bijna klaar," zegt hij, maar EcoPC België zal zeker wachten op de ervaringen die ze in Nederland daarmee opdoen vooraleer de stap te zetten.

Guido Meuleman

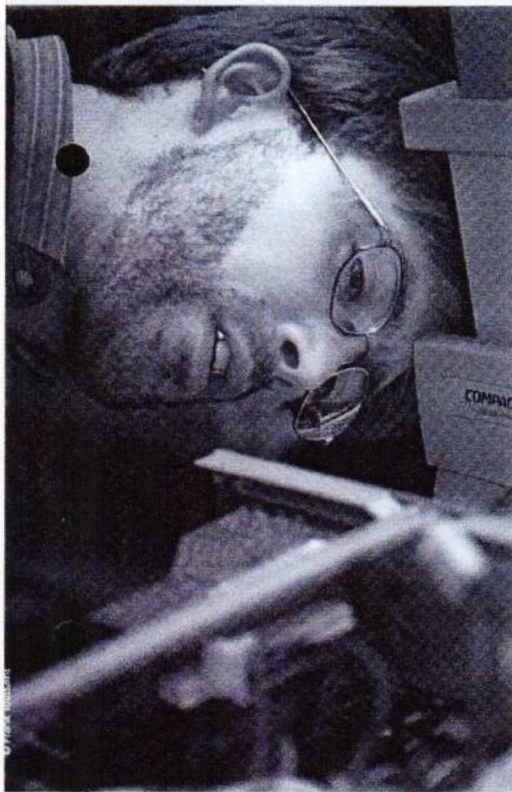
Patrick Henckes En bref...

Il est :

- Fondateur de EcoPC
- Agé de 35 ans
- Ingénieur civil
- Ex-employé de Imec

Il dit :

- «Je voulais faire quelque chose que tout le monde ne fait pas.»
- Avec l'appui de la Fondation Roi Baudouin, Henckes a réalisé une étude sur la rentabilité des entreprises d'embauche sociales. Henckes: «Ces entreprises recevaient toutes des subsides et n'avaient aucune perception économique.»
- «Nos clients sont principalement les écoles», dit-il, «et celles-ci disposent de trop peu de moyens pour pouvoir s'acheter des grandes marques. Dans les écoles, on ne trouve que des clones ou des PC de seconde main. Et ce que propose EcoPC aux écoles, aucun dealer moyen ne le peut.»
- «Nous plançons sur un projet», ajoute Henckes, «afin de proposer aussi des laptops à nos clients. Mais cela n'est possible que si nous recevons une offre intéressante. Pour cela, nous devons dénicher au minimum un lot de mille portables de qualité et pas trop démodés.»
- EcoPC a fusionné il y a deux ans avec son homologue néerlandaise Flection. «Avant de prendre cette décision», dit Henckes, «nous avons recherché des partenaires en Belgique, mais on n'en a pas trouvés. Les seules autres initiatives qui existaient alors en Belgique n'avaient pas encore dépassé le stade embryonnaire.»



Van '98 naar '99 verdubbelde de omzet van EcoPC naar 80 miljoen en in het voorbije 2000 klom het omzetcijfer naar 130 miljoen frank.

beursgenoteerd bedrijf. We hebben EcoPC in januari 1999 aan Flection verkocht met garanties voor autonomie inzake België. Alleen voor het verrichten van bepaalde investeringen hebben we akkoord van de Nederlandse moedermaatschappij nodig." Door de verkoop kreeg Flection er ook een Duitse connectie bij. 'EcoPC Germany', nog niet eens zo lang voor de verkoop door EcoPC opgericht met de bedoeling om opleidingen te geven, heet sindsdien 'Flection Germany' en heeft de vorm van een joint venture met het Nederlandse Flection moederbedrijf. Een Italiaans filiaal, 'Flection Italy sprl' vervolledigt het