

Co-ceo Chris Corijn staat mee aan het hoofd van ATS dat in 40 jaar uitgroeide tot een multidisciplinaire technologiegroep van ruim 1.200 medewerkers.

Een bedrijf met sociale genen

Duurzaam ondernemen is ook sociale projecten ondersteunen. ATS spon-
sorde decennialang de Sint-Pietersabdij in Gent. Chris Corijn: "Oprichter René
Schepens is altijd sociaal bevoegen geweest. Zo ontstond ook de Merelbekse
ATS-aflossingsrun (al 15 edities ondertussen, de opbrengst van zo'n 15.000 euro
gaat naar drie lokale goede doelen, sdk), in samenwerking met de gemeente,
maar we sponsoren ook vele andere sport- en jeugdverenigingen in Merelbeke.
Zo bouw je een goede band op met de gemeenschap. Op de lange termijn is
dat ook goed voor je employer branding. We stimuleren ook sport binnen het
bedrijf. We sturen niet, we faciliteren, en dat bevordert de sociale cohesie."

Op de hoofdzetel van ATS
in Merelbeke aan de Karel
De Roosestraat – ooit een
scheepswerf – gonst het van de bedrijvigheid.
Leveranciers melden zich aan het onthaal,
op de verschillende parkings is nauwelijks
een plekje vrij. "Ja, bijna alle ruimte is
ingenomen", steekt Chris Corijn, co-ceo van
wal. "Recent hebben we nog een oud school-
gebouw aangekocht dat grenst aan onze site.
Dat gaan we verbouwen tot kantoren. We
hebben één gigantisch voordeel: we creëren
hier geen lawaai- of milieuhinder. Sinds 2015
zit onze bordenbouw van elektrische kasten

**Energiemanagementsysteem van ATS
maakt bedrijven slimmer en duurzamer**

“Veiligheid zit ingebakken in ons DNA”

Door een combinatie van interne groei en acquisities groeide ATS
in 40 jaar uit tot een multidisciplinaire technologiegroep van ruim
1.200 medewerkers. Hun vier speerpunten: elektro & automatisering,
mechatronica, HVAC- en energieoplossingen en distributie van
elektrische componenten. Hun handelsmerk: langetermijnrelaties
met de klanten. Duurzame oplossingen spelen daarin steeds vaker de
hoofdrol. Chris Corijn, co-ceo: "We zullen niet méér beloven dan wat we
kunnen, maar wat we beloofd hebben, willen we waarmaken."

TEKST SAM DE KEGEL - FOTO WANNES NIMMEGEERS

in Kruisem (4.000 m²). Onze mechatronica-
afdeling zit in Lanigerbrugge (10.000 m²).
Hier werken bijna alle bedienden en huist
ons distributiemagazijn. Er is ook nog een
kleiner atelier ter voorbereiding van onze
middenspanningsactiviteiten."

Dit is een bedrijf met groeiambitie, een rode
draad doorheen de veertigjarige geschiedenis
van ATS. *Founding father* is René Schepens,
die op 17 mei 1984 de naamloze vennoot-
schap ATS oprichtte vanuit I.R.S. (Industriële
Installaties Schepens). Deels uit frustratie
omdat hij niet aan de bak geraakte bij de

grote bedrijven zoals Volvo. Dat veranderde
snel, want Volvo Cars werd een van hun
eerste grote klanten. En René Schepens
ontpopte zich als een hyperambitieuze
ondernemer die samen met zijn trouwe
medewerkers wilde groeien, via werknemers-
participatie. Maar ook met zin voor risico.
Want na een eerste groeispurt en overname
(van AVT, Algemene Vacuümtechniek), brak
er begin jaren negentig een woelige periode
aan. De overnames volgden elkaar te snel
op, het bedrijf struikelde ei zo na in zijn
groeispurt. De concurrentie steeg ook door
de eenmaking van Europa. Maar vanaf 1994 »

ging het weer crescendo, tot vandaag. ATS werd steeds groter, in activiteiten, omzet en werknemers.

Breed portfolio van technieken én klanten

De strategie van diversiteit in expertises – van elektriciteit over mechatronica tot proces-automatisering en groothandel – legde hen geen windeieren en beschermde ATS ook tegen schokgolven in de markt. In 2015 volgde een nieuwe mijlpaal: Luminus verwierf een meerderheidsparticipatie in ATS en onder de vleugels van deze energiereus groeide ook de pijler van HVAC- en energieoplossingen sterk. “We hebben de klant altijd heel veel verschillende technieken willen aanbieden”, weet Chris Corijn. “Vanuit die optiek en ook onder impuls van Luminus deden we heel wat overnames in de HVAC-markt. Meestal nemen we een meerderheidsparticipatie, en de bedrijfsleider blijft vaak in het bedrijf. Vaak gaat het over bedrijven die geen opvolging hebben of op een groeikantelpunt staan en twijfelen of ze alleen willen verder gaan. Meestal behouden we ook hun naam en identiteit.”

Van industriereuzen over ziekenhuizen tot grotere kmo's, ATS is er kind aan huis. Zo realiseerde het vorig jaar nog een noodstroomoplossing in het Sint-Andriesziekenhuis. “In een ziekenhuis mag je zelfs geen micro-onderbreking hebben.” Ook de kruisbestuiving tussen HVAC- en energieoplossingen wordt steeds groter. “We richten ons naar heel verschillende klanten en sectoren, waardoor we minder conjunctuurgevoelig zijn. Ons portfolio is heel breed. Ook de combinatie van groothandel én projecten loont.”

ATS groeide decennialang sterk vanuit de industrie, maar die krijgt vandaag rake klappen. “Zo werkten we vroeger voor General Motors in Antwerpen. Ook Audi Brussel dreigt weg te vallen. Diversiteit in sectoren en klanten is heel belangrijk.”

ATS installeert hoofdzakelijk in Vlaanderen, maar indien nodig volgt het wel zijn klanten naar het buitenland. “We doen bijvoorbeeld automatiseringsprojecten voor klanten die wereldwijd actief zijn. Maar we gaan niet zelf op prospectie. Soms doen we ook de engineering van productielijnen die naar het buitenland verhuizen, maar dat zie je

natuurlijk minder graag gebeuren, want dan weet je dat het de laatste keer is.”

Twee complementaire kapiteins

Sinds 2020 staan Chris Corijn en Hendrik Aelbrecht samen aan het roer van de ATS Groep. Beide heren zijn gepokt en gemazeld in de technologiegroep. Hendrik startte er in 1986, Chris tien jaar later. Oprichter René Schepens koos bewust voor twee opvolgers die hun loopbaan uitbouwden bij ATS. Twee ceo's als tandem, er zijn wel meer bedrijven die voor dit leiderschapsmodel kiezen, zeker in een omgeving waarin veel beweging en technologische impact is, en er dus snel moet geschakeld worden. “Bovendien zijn we bijzonder complementair”, vertelt Chris. “Ik ben altijd verantwoordelijk geweest voor de verkoop van automatiseringsprojecten tot 2007. Hendrik stuurde de arbeiders aan en deed de planning. In 2015, met de intrede van Luminus, veranderde ook de raad van bestuur met vier leden van Luminus en drie van ATS (René, Hendrik en ik). Het was geen grote verrassing dat we co-ceo's zouden worden. Je moet elkaar door en door kennen en vertrouwen. Daarnaast zijn we complementair. Hij is een meesterplanner, ik ben commerciëler. Je moet ook de tact hebben om, als je niet op dezelfde lijn zit in een vergadering met externen, je meningsverschil even te parkeren. Nadien kom je samen tot een beslissing en communiceer je die eenduidig.”

Gebouwen duurzaam monitoren

Op de vraag wat duurzaamheid betekent voor ATS, heeft de co-ceo een opvallend antwoord in petto. “De kern van duurzaamheid is zolang mogelijk blijven bestaan. Veiligheid is cruciaal in dit verhaal. We zijn daar ook enorm in geëvolueerd. Onze eigen medewerkers zullen onveilige situaties meteen rapporteren. Niet altijd simpel, want we werken zowel voor klanten die heel hoge veiligheidseisen stellen als klanten die de lat niet iets minder hoog leggen. Maar veiligheid zit ingebakken in ons DNA.”

Hun camionettes en vrachtwagens rijden deels op aardgas, 35% van de personenwagens is nu full elektrisch. “Onze eigen bedrijfspanden proberen we zo energiezuinig te maken, zeker bij nieuwbouw en renovaties. Maar naast onze eigen duurzame processen zetten we alles op alles om via technologie onze klanten te helpen om energie te

besparen, niet alleen in gebouwen maar ook in de industrie. We hebben sterk geïnvesteerd in de SmartKit, een energiemanagementsysteem (EMS) om assets te monitoren in een gebouw. Wanneer verbruik je je groene energie optimaal, wanneer laad je batterijen op, wanneer injecteer je het best op het net, hoe vermijd je pieken bij het laden van elektrische wagens, ... Externe bezoekers willen bijvoorbeeld maximaal laden. Er zit ook artificiële intelligentie in, die rekening houdt met weersmodellen. In grote gebouwen wordt het steeds belangrijker om de *cost of ownership* in kaart te brengen. Het communicatief maken van alle technieken in een gebouw is complex. Met onze SmartKit kan je zelfs warmte- en koudestromen sturen. Als de energie goedkoper is of als er een overschot is, kan je bijvoorbeeld je diepvriezers dieper koelen of warm water maken met e-boilers. Het nieuwe bedrijfsgebouw van Camino Groep hebben we volledig slim gemaakt. Als hun vergaderzalen niet verhuurd zijn, zullen ze ook minder verwarmd worden.”

Zilver in duurzaamheid

ATS is al een aantal jaren bezig om zijn milieuprestaties structureel in kaart te brengen via het internationale milieulabel Ecovadis. “We behaalden al een keer brons en twee keer zilver. Het dwingt je om acties te ondernemen en vooruit te gaan. Veel klanten vragen er ook naar. We treffen nu ook de voorbereidingen voor CSRD en willen in 2025 een eerste duurzaamheidsverslag uitbrengen over 2024, ook al is het nu nog geen verplichting. Maar heel grote klanten polsen er al naar om zelf hun scope 3 (*indirecte emissies, red.*) te definiëren. Zo komen ze bij ons, en dan zitten we liever mee in de kop van het duurzaamheidspeloton in plaats van achteraan te bengelen”, lacht hij.

Een ander handelsmerk van ATS is de nauwe samenwerking met verschillende scholen in de regio, van de Panta Rhei-scholengroep in Gent over Scheppers Instituut in Wetteren tot hogescholen, in Oost-Vlaanderen maar ondertussen ook in West-Vlaanderen en Antwerpen. Om toekomstig talent te kunnen aanwerven, dat spreekt. “Maar het gaat veel ruimer dan puur eigenbelang; ik zie dit eerder als marketing op lange termijn. Als je nu al met studenten samenwerkt via o.a. stages, worden dit misschien medewerkers of klanten tien jaar later. Oprichter René zei altijd dat hij 'onze jonge gasten

de liefde voor het vak wou bijbrengen'. Daarom ondersteunen we ook financieel de Technieacademie (een initiatief van Hogeschool VIVES, met de steun van o.a. het Agentschap Innoveren & Ondernemen, red.), waar ze al met jongeren van tien jaar aan de slag gaan in workshops, ze komen dan ook eens langs in een van onze bedrijven.”

“De instroom vanuit BSO en TSO is vandaag historisch laag”, weet Chris. “Dat wordt stilaan dramatisch. Ik heb na drie jaar worstelen in ASO zelf een TSO-opleiding elektriciteit gevolgd; nadien studeerde ik verder voor industrieel ingenieur. Van kindsbeen af speelde ik met lampjes en draadjes, als het maar techniek was. Ik zal technische opleidingen dus nooit onderwaarderen. Het is heel belangrijk om jongeren meteen te laten starten in een richting die hen interesseert, dan zullen ze daar ook goed in zijn. Wie bij ons tien jaar meedraait, kan zelf zijn huis (ver)bouwen. Dat is ook iets waard, hè. Burgers smeken om een goede techniek in huis te krijgen.”

Meer respect voor leerkrachten a.u.b.

Chris wijst nog op een ander groot pijnpunt. “Het niveau van de huidige leerlingen die afstuderen, is te laag voor wat de industrie verwacht. Het is moeilijk om de vinger op de wonde te leggen. Als je een klas hebt waarin de meerderheid het Nederlands minder machtig is, dan begrijp ik wel dat het voor een leerkracht moeilijk is om dezelfde vooruitgang te boeken in bepaalde vakken, maar dat zal slechts deels een rol spelen. Misschien is de motivatie van de leerlingen ook minder dan dertig jaar geleden, het respect voor het beroep van leerkracht is in ieder geval minder groot, en dat is heel jammer. Wij leiden onze pas afgestudeerden in ieder geval nog heel intensief op.”

Om het tekort op te vangen, werken ze ook met Noord-Fransen, Oost-Europeaanen zoals Roemenen en Bulgaren, maar evengoed met Afghaanse of Syrische asielzoekers. “Onze buitenlandse medewerkers zijn heel gemotiveerd. Sommigen leiden zelfs werven, anderen werken zelfstandig in ploegen op uurbasis. Maar we zullen hen nooit inhuren omdat ze goedkoper zijn, we zoeken vakmensen en betalen ze steeds even correct als Vlamingen. De taalbarrière is ook verdwenen



ATS is al een aantal jaren bezig om zijn milieuprestaties structureel in kaart te brengen via het internationale milieulabel Ecovadis. Chris: “We behaalden al een keer brons en twee keer zilver”.

op de werkvloer. Als iemand Frans of Engels spreekt, is het okay voor de klant.”

Hoe ziet de toekomst er uit na het tijdperk van de twee co-ceo's, willen we nog weten. Chris laat liever nog niet in zijn kaarten kijken. Maar zowel Hendrik als Chris plaveien reeds de weg voor de komende generatie. “Sinds 2015 zijn we maal drie gegaan in omzet en in personeel. Het is fijn om in zo'n groeibedrijf te werken, dat biedt veel kansen voor wie er werkt. Zo is er een sterke lichte van dertigers en veertigers die het heft in handen nemen. We zoeken voornamelijk mensen die ondernemers zijn en zaken willen vastpakken, samen met de klant; we zijn nu eenmaal een projectbedrijf. Ons motto? *No overpromise & no underdelivery*. We zullen niet meer beloven dan wat we kunnen, maar wat we beloofd hebben, willen we waarmaken.” ◀

Maak duurzaamheid ook deel van het DNA van je onderneming.

Voka kan je naast waardevolle inzichten ook hulpmiddelen bieden om je te ondersteunen bij elke stap van Jouw duurzaam ondernemersavontuur.

Neem contact met griet.santy@voka.be of bekijk onze webpagina

