

**ELS PAESMANS EN
KOEN QUAGHEBEUR**
"Onze beschermings-
middelen stimuleren
stoffen die van nature in
een plant aanwezig zijn."





GLOBACHEM GROEIT ALS KOOL

Een killer uit Haspengouw

Globachem scoort wereldwijd met beschermingsmiddelen voor de land- en tuinbouw. De onderneming uit Sint-Truiden kan goed leven van de kruimels die mastodonten als BASF, Bayer of Syntenga in de velden laten liggen.

Wolfgang Riepl, fotografie Debby Termonia

Ruim 200 merknamen heeft Globachem. Nooit van Atilla, Platina of Tebucur gehoord? Niet verwonderlijk, de onderneming uit Sint-Truiden richt zich bijna uitsluitend op de zakelijke markt. Bij fruitteilers klinkt de merknaam Atilla wel als een klok. Het is een bestrijdingsmiddel tegen de perenblad-vlo. Platina zorgt ervoor dat kersen geen barsten krijgen. En Tebucur beschermt koolzaad tegen schimmels.

Globachem maakt gewasbeschermingsmiddelen voor de land- en tuinbouw. “We beschermen gewassen te-

gen onkruid en insecten, schimmels, ziektes en andere plagen”, duidt gedelegeerd bestuurder Els Paesmans. Het gros van de producten zijn generische gewasbeschermingsmiddelen. Aan moleculen waarop het patent is vervallen, worden in Sint-Truiden actieve stoffen toegevoegd, of de receptuur wordt aangepast in functie van een andere teelt. “Daarnaast ontwikkelen we ook producten tegen stress bij planten die groeien in de buitenlucht. Regen, droogte, vorst zijn elementen die inbeuken op het stressmechanisme van de plant. We zorgen er bijvoorbeeld voor dat bloesems die bevroren en



“Rond gewasbeschermingsmiddelen wordt veel slogantaal gebruikt. Beslissingen zijn vaak gebaseerd op emoties en niet op wetenschap”

➤ daardoor niet bevrucht geweest zijn, toch kunnen uitgroeien tot peren. Onze beschermingsmiddelen stimuleren stoffen die van nature in een plant aanwezig zijn.”

Hectares en grote teelten

Els Paesmans leidt de NV Globachem samen met haar echtgenoot en co-gedelegeerd bestuurder Koen Quaghebeur (beiden 51 jaar). De twee landbouwkundig ingenieurs richtten Globachem eind 2000 op, waarna het in geen twee decennia uitgroeide tot een bijzonder rendabel bedrijf (zie tabel). Toch bleef het echtpaar het liefst onder de radar. Enkel in september 2015, toen Globachem de Ambiorixprijs wegkaapte, kwam het even in de media. De Ambiorixprijs is een initiatief van de werkgeversvereniging VKW Limburg voor een bedrijf in de provincie dat uitblinkt in ondernemerschap.

Die externe aandacht is ook niet nodig voor een bedrijf dat zijn omzet alleen al in de voorbije twee jaar met bijna de helft zag groeien. “Dat komt niet door België. In eigen land halen we 5 procent van de omzet. Daarmee kunnen we onze organisatie niet draaiende houden”, zegt Koen Quaghebeur. “Wij moeten het van hectares hebben, van de grote landen in landbouwopervlakte: Frankrijk, Duitsland, Engeland, Polen, Oekraïne, Rusland. We hebben nu ook een eerste order binnen voor Brazilië. Onze belangrijkste markten zijn de grote akkerbouwteelten: graan, koolzaad, suikerbieten.” De onderneming levert aan een vijftigtal landen.

Kruimels van de reuzen

Globachem blijft een nichespeler in vergelijking met mastodonten als BASF, Bayer en Syngenta. Maar het is rijkelijk leven van de kruimels die de reuzen laten liggen. “Hoe groter die bedrijven worden, hoe meer ze focussen op de grote teelten. Kleine niches laten ze links liggen. Die kunnen wij dan oppikken”, lacht Koen Quaghebeur.

Een voorbeeld is een product tegen de fruitvlieg. “Door de klimaatverandering komen plagen uit het zuiden

GLOBACHEM
“De lange erkenningsprocedures zijn een rem op innovatie.”



naar onze contreien overwaaien”, zegt Els Paesmans. “Zo is de fruitvlieg het voorbije decennium massaal opgekomen. Ze legt haar eitjes in fruit, waardoor er maden in de vruchten komen. Op wereldvlak is dat een relatief kleine niche. De grote jongens concentreren zich op soja en maïs. Dat creëert ruimte voor ons.”

Ook de droogte en de hitte, zoals in de afgelopen zomer, bieden kansen. Globachem werkt aan een product tegen zonnebrand. “Ook fruit kan verbranden door de zon”, verklaart Koen Quaghebeur. “In een appel kan de temperatuur oplopen tot 50 graden Celsius, waardoor cellen afsterven. We ontwikkelen een zonwerend product, dat onzichtbaar blijft voor de consument. Nu wordt op fruit soms calcium gespoten. Dat is onschadelijk, maar er blijft een witte waas op de appel achter. Daar houdt de consument niet van.”

Fietsen zonder risico

Beide nieuwigheden zitten nog in een vroeg ontwikkelingsstadium. Nieuwe producten op de markt brengen, vergt een inspanning van twaalf jaar. “De veiligheidseisen zijn zeer streng”, stelt Els Paesmans. “Er zijn ecologische, toxicologische, chemische studies nodig. En ook veldproeven. We moeten uiteraard kunnen aantonen dat het nieuwe product werkt. De erkenningsprocedure is nog strenger dan voor een geneesmiddel. Onze producten worden in de open lucht gebruikt. We moeten bijvoorbeeld bewijzen dat iemand die langs recentelijk besproei-de akkervelden fietst, geen risico loopt.”

Liefst een tiende van de omzet bij Globachem gaat jaarlijks naar O&O, veldwerk en allerlei erkenningsprocedures. Voor elk land afzonderlijk gelden eigen erkenningen. De onderneming bemachtigde eindelijk een order in Brazilië, maar moest wel zeven jaar geduld oefenen voor een bestaand product in dat Zuid-Amerikaanse land erkend werd. “En dan hebben we het nog niet over de nieuwe middelen”, benadrukt Koen Quaghebeur. “Die kan je dus pas na twaalf jaar commercialiseren. Die aanslepende procedures zijn een rem op innovatie. Want het

GGO'S TEGEN BLINDHEID

Gewasbeschermingsmiddelen en nieuwe voedseltechnieken liggen niet altijd goed bij de publieke opinie. “Er wordt veel slogantaal gebruikt”, vindt Els Paesmans. “Beslissingen zijn vaak gebaseerd op emoties en niet op wetenschap. Gewasbeschermingsmiddelen zijn net een zegen voor het milieu. Ze doen de opbrengst per

hectare landbouwgrond stijgen, waardoor ruimte vrijkomt voor andere doeleinden. Maar politici scoren graag met een groen imago. Zich tegen sproei-stoffen kanten is dan heel gemakkelijk. Terwijl wij aan zeer strenge veiligheidsnormen moeten voldoen.” Ook de weerstand tegen genetisch gewijzigd voedsel (ggo's) begrijpen de

ondernemers niet. “Sommige ggo's zouden een heilsame oplossing vormen voor de voedselproblematiek. Er is bijvoorbeeld een ggo-rijst die voorkomt dat mensen blind worden. Een eenzijdig dieet op basis van rijst, kan blindheid veroorzaken. Aan de ggo-rijst is een vitamine toegevoegd die dat tegengaat.”



“Wij moeten het van hectares hebben. De grote landbouwlanden zoals Frankrijk, Duitsland, Engeland, Polen, Oekraïne, Rusland”

NV GLOBACHEM

Bron: NBB, TBI

In miljoen euro	2017	2016	2015
Omzet	153,4	135,8	106,6
Bedrijfsresultaat	24,3	18,2	18,4
Nettowinst	22,8	16,3	18,5
Liquiditeit	4,4	4,9	5,6
Eigen vermogen	91,3	75,6	66,2
Solvabiliteit	71%	71%	71%
Aantal werknemers	36	31	19
Uitzendkrachten	5	12	7

goede idee van nu is na twaalf jaar misschien al achterhaald.”

Een derde van het personeel zijn onderzoekers. In de onderzoekserie, een investering van 1 miljoen euro, bestuderen biotechnici en landbouwgenieurs het effect van insecten, schimmels en andere ziektes op planten. “Die mensen vinden we nog, maar je moet er de tijd voor nemen”, nuanceert Paesmans de krapte op de arbeidsmarkt. Een ander paar mouwen is het personeel voor de registraties in vijftig landen. Zij worden intern van nul opgeleid. Ook zij zijn goed voor een derde van de vijftig werknemers.

In 2007 stonden amper vier werknemers op de loonlijst, de omzet bedroeg toen geen 18 miljoen euro. Hoe gaat het verder met dit financieel kerngezonde bedrijf? “Overnames zijn mogelijk. We willen ook naar nieuwe landen. In Noord-Amerika doen we nog niets”, laat Koen Quaghebeur verstaan. “En misschien investeren we wel in een eigen fabriek. Globachem doet vandaag de O&O, de registratie van onze producten in de diverse landen en de logistiek. Alle andere activiteiten, van productie tot verpakking, besteden we grotendeels uit. We zouden die keten verder kunnen integreren.” ©