

Softwarehuis MCS
specialiseert in facilitymanagement

VLAAMSE SOFTWARE beheert Chinese gebouwen

Achter de software waarmee Siemens zijn patrimonium beheert, zit een bijzonder winstgevend Antwerps familiebedrijf. Marcel Eeckhout versterkt het management, gaat resoluut voor internationale groei en verzekert zijn opvolging. | Door Bruno Leijnse/Foto's Patje Verbruggen

Bedrijven zoals Management Consultancy Services (MCS) uit Wilrijk doen private-equityinvesteerders watertanden. Financieel gezond, duidelijke focus, grote knowhow en uiterst rendabel. Zelfs de kantoren verleiden. Met een poldersofa van Vitra, barkrukken van Wilkhahn en een luster van Brand van Egmond lijken ze meer op een loft dan op een werkplaats. Maar voor de private-equityspelers zal het bij watertanden blijven. Sinds oprichter Marcel Eeckhout opvolgers heeft gevonden, is een verkoop van het bedrijf niet meer aan de orde.

Achteraf zal misschien blijken dat de technologiecrash van 2000 MCS groot heeft gemaakt. "Het was het enige moeilijke moment in de voorbije achttien jaar. En net op dat moment zijn de zaken gaan draaien", zegt Eeckhout, die nog altijd 100% eigenaar is van MCS.

Twee beslissingen, ongeveer tegelijk, bepaalden zijn carrière. De ene viel in München, in 1994, toen Siemens besloot om zijn gebouwen in een aparte vennootschap onder te brengen. Het nieuwe Siemens Real Estate begon geld te vragen voor zijn vierkante meters en leverde ook diensten als schoonmaak, beveiliging, onderhoud en zelfs catering; Het was de introductie van facilitymanagement bij Siemens, processen die ervoor zorgen dat de hoofdactiviteit binnen een omgeving met een afgesproken kwaliteit kan gebeuren. Dat kan gaan van kuisen en onderhoud van infrastructuur tot groenbeheer en helpdesk.

Eeckhout was toen al vijf jaar bezig met software voor facilitymanagement. Van opleiding bouwkundige, specialiteit landme-

ter, bracht hij het concept mee van een rondreis in de VS. Het was een kwestie van tijd voordat facilitymanagement ook in België voet aan de grond zou krijgen, wedde Eeckhout, die toen al tien jaar actief was in de automatisering van bedrijven. Programmeren voor faciliteitenbeheer was complex. Enerzijds had je de tekeningen van de gebouwen in AutoCAD. Anderzijds de managementgegevens in een database. In 1995 volgde Eeckhout het advies van een gebruikersgroep en begon hij alle gegevens in één database te stoppen, ook de tekeningen. "Daar hebben we een jaar of vijf aan gewerkt", zegt Eeckhout. Dat alles in één systeem kon worden beheerd, bleek beslissend toen Siemens in 1999 ook in België aan facilitymanagement begon te doen en daarvoor software zocht. "Vooral de gebruiksvriendelijkheid gaf de doorslag", zegt Bernd Mihaly, hoofd van Siemens Real Estate in de Belux, over de keuze voor MCS.

11 miljoen vierkante meter

In 2003-2004 won MCS de tender om software te leveren aan de hele Siemensgroep. Vandaag beheren de Wilrijkenaren met hun MCS eFMS-product 11 miljoen vierkante meter bij Siemens. Eeckhout: "Wij registreren alles wat er gebeurt bij een klant, ook alle installaties waar onderhoud bij te pas komt: liften, motoren, temperatuursmetingen, ... Als er zich iets voordoet, krijgen we automatisch een signaal, wordt er een werkorder opgemaakt en worden de betrokken bedrijven verwittigd. Hetzelfde voor preventief onderhoud. Wij volgen de kwaliteitsgarantie-overeenkomsten op. In ons systeem boek je niet alleen

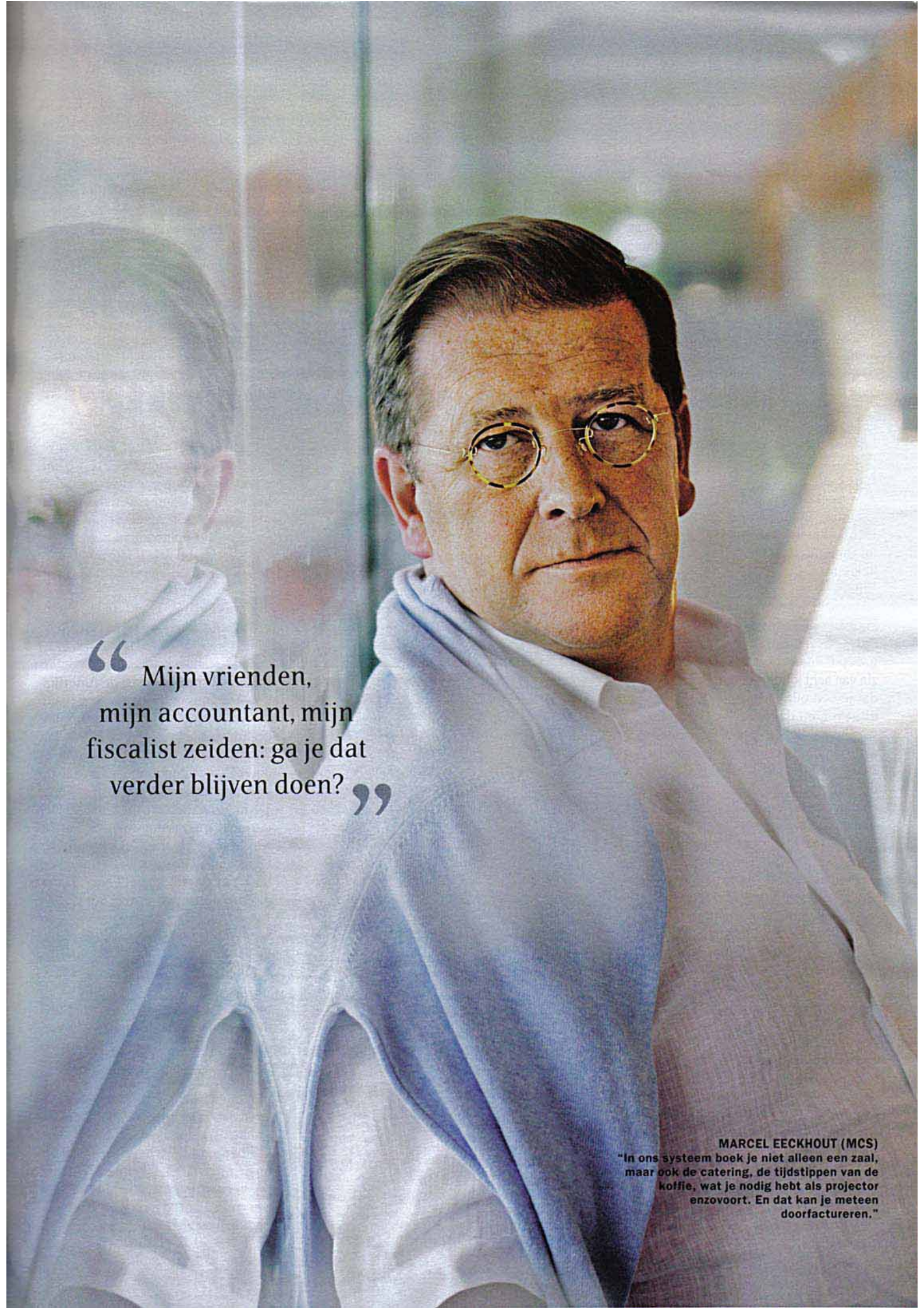
een zaal, maar ook de catering, de tijdstippen van de koffie, wat je nodig hebt als projector enzovoort. En dat kan je meteen doorfactureren naar bijvoorbeeld een SAP-systeem." In 2002 kwam ook ISS, de Europese marktleider in facilitymanagement, bij MCS terecht. ISS gebruikt nu MCS-software in alle Europese landen, de VS, Nieuw-Zeeland en Australië.

Het geniale van dit soort contracten is dat de klant tegelijk distributeur is. Zowel Siemens als ISS gebruikt de software zelf, maar verkoopt ze ook op de markt. Op die manier kan MCS met zijn veertigtal werknemers (waarvan een tiental ontwikkelaars in Oekraïne) actief zijn in meer dan zestig landen, waaronder China, India en heel Latijns-Amerika. "Wij starten pas nu met onze internationalisatie, maar toch komt al 60 à 70% van onze omzet uit het buitenland", zegt Eeckhout.

ISS-klanten zoals de Nordeabanken in Scandinavië gebruiken MCS om zicht te krijgen op wat hun outsourcer doet. "Zij willen op strategisch niveau werken: de pijnpunten in hun organisatie in kaart brengen en dan gaan sturen. Over vijf jaar zal een organisatie gecontroleerd worden via meterijtjes op een dashboard. Daar zijn wij volop mee bezig."

Alliantie met SAP

Andere reuzen in faciliteitenbeheer, zoals Cegelec, Axima en Dalkia, gebruiken eigen tools, maar sinds kort vermindert MCS zijn afhankelijkheid van Siemens via nog een derde steunpilaar: SAP, de nummer één in bedrijfssoftware. Siemens draait op financiële modules van SAP, net als de KU Leuven, waar MCS-software één miljoen vierkante meter beheert. Eeckhout: "SAP heeft zelf een Flexible Real Estate-oplossing, maar ze missen een pakket dat het geheel van de organisatie aanstuurt. We hebben jaren geprobeerd om hun interesse te wekken. Zonder succes. Pas door de integratie bij de KU Leuven zijn ze zich gaan afvragen: wie zijn die mannen?" ►



“Mijn vrienden,
mijn accountant, mijn
fiscalist zeiden: ga je dat
verder blijven doen?”

MARCEL EECKHOUT (MCS)

“In ons systeem boek je niet alleen een zaal,
maar ook de catering, de tijdstippen van de
koffie, wat je nodig hebt als projector
enzovoort. En dat kan je meteen
doorfactureren.”

► MCS bundelt nu zijn eigen modules met SAP-software tot SAP FAST-Facility, de vrucht van een samenwerking met de Kortrijkse SAP-partner Delaware Consulting, die eerst tevergeefs had geprobeerd om zelf een totaalpakket voor faciliteitenbeheer samen te stellen. "Ons doel is om FAST-Facility eerst in België op te starten en daarna internationaal te gaan verkopen", zegt Eeckhout. Productverantwoordelijke David Decoutere bij Delaware Consulting: "Klanten gaan ons als één partij zien. Afhankelijk van de accenten zit de leiding bij MCS of bij Delaware. Eigenlijk is het een soort joint venture." De overname van *business intelligencespecialist* Business Objects door SAP versterkt nog de band tussen Wilrijk en Waldorf. MCS baseert zich al jaren voor zijn *business intelligence* capaciteiten op Business Objects.

Isaac en Jacob

Marcel Eeckhout is 52, maar oogt jonger. Zijn zonen van 28 en 25 heten Isaac en Jacob. Bijbelse namen, die zijn gevoel van missie onderstrepen. Eeckhout is katholiek en steekt dat niet weg. Hij steunt de Village Reconstruction Organisation van jezuïet Michael Windey in India en is bestuurder bij D'Offiz, het facilitaire bedrijf dat alle gebouwen van de VKW-groep beheert. "Ik kom uit een gezin van acht kinderen. Ik heb geleerd dat je een euro maar één keer kan uitgeven en dat je hem eerst moet verdienen. Ik ben conservatief ingesteld. In mijn periode in de bedrijfsreorganisatie heb ik magnifieke bedrijven gezien die zich voorbijliepen en dan extern kapitaal moesten zoeken en het niet overleefden."

"Tot 2000-2002 was dit een avontuur. Daar wou ik geen familieleden bij betrekken. Ik heb mijn zonen nooit gevraagd om bij mij te komen werken. Een marktstudie van Vlerick wees uit dat er een enorm potentieel is, maar het heeft veel langer geduurd dan iedereen had verwacht. Ondertussen hebben we meer dan tien jaar moeten overbruggen. Dat waren vele slapeloze nachten. Mijn vrienden, mijn accountant, mijn fiscalist zeiden: ga je dat verder blijven doen? Zoveel miljoenen daarin stoppen? Straks passeert er een grote — Microsoft, SAP — en je hebt geen reden van bestaan meer."

"Een jaar of drie geleden nam ik mijn zonen na hun afstuderen op restaurant. De oudste heeft facilitymanagement in Nederland gestudeerd en real estate aan de Greenwich Uni-

versity in Londen. De jongste sales en marketing in Antwerpen. Neen, ze hadden echt geen zin om in het bedrijf te komen. Altijd werken, 's avonds, in de weekends. Eerlijk, ik was het bedrijf klaar aan het maken om te verkopen."

"Vorig jaar roep ik ze opnieuw bij me. Ik vertel hen dat ik vier mogelijkheden heb. Ofwel het bedrijf overlaten en er zijn kandidaten, ofwel verdergaan via partners als Siemens of ISS, ofwel werf ik *seniors* van een jaar of 35-40 aan om de wereldmarkt aan te pakken, of het zou moeten zijn dat jullie geïnteresseerd zijn. Ik was zeer verward dat ze naar elkaar keken en zeiden: 'Misschien wel'."

Ervaren managers voor internationalisatie

Een paar maanden later begonnen de zonen bij MCS. Anderhalf jaar op proef. "Tegen eind dit jaar moeten ze me principieel zeggen of ze doorgaan of niet." Marcel Eeckhout doet er alles aan om het resultaat positief te maken. Stephan Engelen van Semcor (ex-Cisco, ex-Philips) is binnengehaald om de zonen te coachen. Vader en zonen trokken naar de stoomcursus KMO Bedrijfsleiding aan het UAMS, waar Eeckhout facilitymanagement doet

ceert in de masteropleiding Real Estate. Er is een managementteam samengesteld, deels uit oudgedienden, deels door aanwerving van een viertal veertigers. "Je kan jongens van 25 en 28 niet alleen de verantwoordelijkheid geven om een internationaal bedrijf uit te bouwen", zegt Eeckhout. "Over een paar jaar zullen we externe bestuurders hebben. Dan is er kans dat ik me terugtrek tot voorzitter van de raad van bestuur en dat er iemand de dagelijkse leiding neemt. Het is niet zeker dat dat een van mijn zonen zal zijn."

In de jongste twee jaar kon hij zich telkens 500.000 euro aan dividenden uitkeren, zodat hij nu het geld achter de hand heeft om indien nodig een tandje bij te stellen.

Liever winst dan omzet

In deze sector moet je 125.000 euro omzet per kop draaien om goed te zitten, vindt Eeckhout. "Wij draaien boven de 150.000 en ons streefdoel is 177.000 euro. We moeten minimaal 20% brutowinstmarge halen op een project. Dat heb je nodig om te kunnen blijven investeren in productontwikkeling."

Niet iedereen ziet dat zo. Planon is in België de grootste concurrent van MCS. Marktonderzoeker Gartner rekent de Nederlander onder de grote internationale spelers, naast de Amerikanen Archibus en Tririga en een handvol anderen. Planon verdubbelde praktisch zijn vestiging in Mechelen van 12 naar 23 vorig jaar. Een omzetcijfer is niet gepubliceerd, maar de brutomarge van Planon in België was 1,1 miljoen, de bedrijfswinst 40.000 euro. "Planon draait minder dan 7% winstmarge. Hij haalt 75.000 euro per kop en kaapt grote projecten weg. Zij kopen de markt. Maar ik maak liever 2,6 miljoen euro omzet met onze winstcijfers dan 21 miljoen met een winst die lager ligt dan de onze", aldus Eeckhout.

MCS groeide vorig jaar — weliswaar met een ontzagwekkende nettowinstmarge van 31% — nauwelijks meer dan 1% in een markt die volgens marktonderzoeker Gartner 8 tot 10% per jaar vooruitgaat. "Dit jaar groeien we 20%", countert Marcel Eeckhout, die ook voor de volgende jaren dat soort groeipercentages verwacht. "We doen momenteel een inhaalbeweging. We bereiden ons voor op de internationale expansie", zegt hij, verwijzend naar de nieuwe aanwervingen in zijn managementteam. Planon mag zich gaan opwarmen. (T)

Samenwerking met Bopro

MCS klimt hoger op in de waardeketen. Met het Mechelse Bopro, een belangrijke Belgische vastgoedconsulent en projectmanager, sloot Marcel Eeckhout zopas een samenwerkingsovereenkomst. "Ons doel is om MCS veel vroeger in het bouwproces binnen te brengen in plaats van achteraf", zegt hij. Volgens gedelegeerd bestuurder Peter Garré van Bopro is dit een nieuw bedrijfsconcept. "Door de software van MCS in onze dienstverlening te integreren, kunnen we de hele levenscyclus van een gebouw in handen nemen."

MCS NV

In duizend euro	2006	2005	2004
Omzet	2.519.614	2.488.702	1.347.097
Nettoresultaat	781.273	825.402	280.364
Eigen vermogen	898.624	617.352	291.950
Cashflow	817.860	845.933	296.913
Liquiditeit (1)	2,33	1,7	1,87
Solvabiliteit (%) (2)	50,2	33,7	30,4

(1) Liquiditeitsratio = verhouding van vlottende activa tot kortetermijnschulden. Een gezonde ratio ligt boven 1.

(2) Solvabiliteitsratio = verhouding van eigen vermogen tot balanstotaal.

Bron: Graydon