

# GOLIATH AAN DE OEVERS VAN DE MAAS

Zonder nood aan een David om het hoofd te bieden, stelt de groep Lhoist zijn ervaring al meer dan honderd jaar in dienst van de nijverheid en het leefmilieu. Deze Belgische familiale groep heeft zich ontpopt tot een industriële Goliath die zijn werkterrein al lang niet meer beperkt tot West-Europa.



**D**e omvorming van calcium-koolzuurzout tot ongebluste kalk is geen sinecure. Denk maar even aan de scheikundelers. U herinnert zich vast de verwante reactie die u krijgt na het toevoegen van water bij ongebluste kalk. Het resultaat is gebluste kalk. Door de beheersing van het omzettingproces verschijnen talloze toepassingen aan de horizon. Zowel de papijnijverheid als de farmaceutische industrie, zowel bodemsanering als voeding komen aan bod. Kalksteen en zijn derivaten ontmoeten we in alle aspecten van het dagelijkse leven.

## Bescheiden

Lhoist groeide uit tot één van de belangrijkste wereldproducenten van kalk, dolomiet en derivaten. De groep gooide de ankers uit in Europa en de Verenigde Staten, maar blijft bescheiden bij het succes. Dankzij het verhogen van de toegevoegde waarde, een uitgekend vestigingsbeleid en een investeringspolitiek heeft de groep bijzondere troeven in de hand. Pas nadat een operatie succesrijk afgerond werd, volgt discrete berichtgeving. Zo gaat het er ook aan toe in Tsjechië, waar Lhoist zich recent vestigde via een meerderheidsparticipatie in een geprivatiseerde productie-eenheid. De Tsjechische acquisitie verdient aandacht. Voor het eerst besliste de onderne-

ming om ook te investeren in een wagenpark voor het eigen transport. Michel Goethals, verantwoordelijke voor de logistiek, licht het initiatief als volgt toe: "Feitelijk maken de wagens deel uit van het geheel. Normaal besteden we het vervoer uit, zoals we dat ook doen met B-Cargo. De Tsjechische situatie heeft echter haar eigen kenmerken. Het aanhouden van een eigen wagenpark is een strategische managementbeslissing."

## Onvoorstelbaar

Kalk uit de Belgische steengroeve Dumont-Wautier vertrekt vaak in B-Cargo-wagens. Verklaart Goethals zichtbaar tevreden: "De trein biedt een flexibiliteit die we niet zomaar terugvinden in de andere transportmodi. Een spoorwagen kan je bijvoorbeeld ook 's nachts laden. Bovendien leent de trein zich bijzonder goed voor zwaar vervoer. Met de trein kunnen we onze bestellingen soepel klaarmaken. De wagens worden 22 uur lang ter beschikking gesteld, wat voldoende ruimte geeft voor de laadoperaties." Omdat kalk niet mag blootgesteld worden aan vocht, kan het produkt uitsluitend vervoerd worden in gesloten wagens, die zowel axiaal als pneumatisch gelost kunnen worden. Tekenend voor de dynamiek van de groep is de vanzelf-





sprekendheid van de omvangrijke export. Vertelt Goethals: "Algemeen wordt ervan uitgegaan dat steengroeveproducten geen lange reizen verdragen om puur financiële redenen en omwille van de stabiliteit van het produkt in het geval van kalk. Daarom bekeken de medewerkers van onze Amerikaanse filialen ons met grote ogen toen ze vernamen dat we kalk naar de Scandinavische landen transporteren per schip. Voor hen was dat onvoorstelbaar."

## Onuitputtelijk

In 1977 nam Lhoist de steengroeven Dumont-Wautier weer in gebruik. Sindsdien wordt de exploitatie er zowel horizontaal als verticaal voortgezet. Marcel Léonard, diensthoofd Produktontwikkeling, voegt eraan toe: "Dit betekent niet dat we al moeten ophouden met horizontale exploitatie, integendeel." Dumont-Wautier bevat een schier onuitputtelijke voorraad. "Er is nog voldoende te vinden om verschillende generaties zoet te houden." Die riantе voorraden vormen een onmiskenbaar signaal dat kalk de voornaamste opdracht van de groep Lhoist was, is en blijft. Vult Léonard aan: "Onze aandacht gaat niet in de eerste

plaats naar de omvang of de beschikbaarheid van de huidige groeven, maar naar nieuwe afzetmogelijkheden." Buiten het grote ecologische keerpunt dat ingezet werd in de jaren zeventig en bevestigd werd in de jaren tachtig, volgt de groep Lhoist ook van zeer nabij alle mogelijkheden om het gebruik van kalk te doen toenemen en te optimaliseren. Zegt Léonard: "We volgen de ontwikkelingen en we nemen er actief aan deel. Nemen we een voorbeeld uit de papiernijverheid. De studiebureaus van onze klanten in die sector ontwikkelen nieuwe ideeën. Op het ogenblik dat de vraag komt, moeten wij klaar zijn om hun specifieke wensen tegemoet te treden. Het is altijd boeiend om nieuwe domeinen te betreden en te exploreren."

In afwachting van het bereiken van het zeespiegelniveau in de immense krater van de steengroeve Dumont-Wautier, grijpt de groep Lhoist voldoende andere gelegenheden te baat om zijn talent te tonen als kalkleverancier en exporteur naar de vier windstreken. ■

## ENKELE ETAPPES UIT RUIM HONDERD JAAR GESCHIEDENIS

1889: Oprichting van de NV Carrières et Fours à Chaux Dumont-Wautier (steengroeven en kalkovens van Dumont-Wautier).

1926: Oprichting van de eerste Franse fabriek van de groep. De "Carrières et Fours à Chaux de Dugny" (steengroeven en kalkovens van Dugny) vormen ook vandaag nog altijd één van de belangrijkste entiteiten van de groep.

1937: Oprichting van de NV Dolomies de Marche-les-Dames in het Belgische Namèche, de eerste stap naar een filiaal dat vandaag één van de grootste Europese producenten is van ruw, uitgegloeid en van koolzuurzout ontdaan dolomiet.

1981: Eerste penetratie op de Amerikaanse markt via een participatie van Groep Lhoist in de Chemical Lime Company (Fort Worth, Texas).

1989: Acquisitie van de kalkafdeling van Allied Products Company (Alabama) en oprichting van de Allied Lime Company. Door deze operatie werd de Groep Lhoist de grootste producent van kalk en dolomiet in de Verenigde Staten.

1991: Meerderheidsparticipatie in de Tsjechische onderneming VTS in Beroun.