

# VRIJE TIJD

je in een koel en efficiënt brein binnendringt. «Oudenaarde ligt in het centrum van Europa», verklaart Nicole Tytgat. «Hier zitten de grootste breinen van het land. We hebben drie verkoopkantoren in het buitenland: Parijs, München en Londen, bemand met plaatselijke mensen. Via onze grootste klant, Bell Telephone, zitten er Mietechips in Turkije, China, Mexico...» «Vroeger hadden we een kantoor in Amerika», zegt Marc Van Wouterghem, Sales Engineer Benelux, die net de opdracht heeft gekregen om de contacten buiten Europa

te verzorgen. «Maar dat was toen niet zo'n sukses. Ik denk dat er over een paar jaar wel een nieuw kantoor zal geopend worden, nu we toch een aantal gevestigde klanten hebben.» Hij geeft toe dat Mietec de droom van iedere jonge afgestudeerde ingenieur in mikro-elektronika is. In die branche bestaat voorlopig nog geen werkloosheid. Mietec heeft een omzetcijfer van een miljard frank. «Ik zie de export nog groeien», zegt Van Wouterghem. Mietec, Westerring 15, 9700 Oudenaarde, 055/33 22 11.



voor religieuzen in, zoals in de film «Roma Roma» van Fellini. «De ontwerpen die je daar zag waren briljant», zegt Dirk Slabbinck. «Wanneer je bedenkt hoe moeilijk het is om zoiets te tekenen!» De Klanten van Slabbinck hebben allemaal zo hun eigen wensen, wat het werk heel arbeidsintensief maakt. «Dat is de grootste moeilijkheid», zegt Dirk. «Je moet elke klant apart onthouden en verzorgen.» We kunnen ons heel goed voorstellen dat de paus op een rustige namiddag in het Vaticaan in de kataloog van Slabbinck zit te bladeren... Slabbinck is een familiebedrijf; de firma werd in 1903 door grootvader Hendrik gestart, die daarmee een middeleeuwse Brugse traditie voortzette. «De eerste bestelling van mijn grootvader was al bestemd voor de uitvoer», zegt verkoopdirecteur Mark Slabbinck. «Onze familie is altijd heel export-minded geweest. Er bestaan veel kleine firma's die dit artikel leveren, maar wij behoren tot de weinigen in Europa die exporteren.» Toen de kleinzoon van Hendrik Slabbinck een beroep moesten kiezen, werd er thuis heel zware druk uitgeoefend.

## Aha, dat doen jullie dus! Kun je daar geld mee verdienen?

Dat is de uitroep die de broers Marc en Dirk Slabbinck, neven van de beroemde kunstschilder Rik Slabbinck, altijd te horen krijgen wanneer andere zakenlieden de Art Studio Slabbinck in Brugge bezoeken. En of ze er geld mee verdienen, met de kazuifels, de albes, de altaardwalen, de miskoffertjes en alle andere parafernalia van de liturgie. Wanneer Dialoog op bezoek komt is het bijna Kerstmis en heerst er een koortsachtige drukte. «De grote liturgische feesten zijn onze hoogseizoenen», zegt Dirk Slabbinck, het creatieve brein van de firma. Tot hiertoe heeft hij zowat zesduizend ontwerpen van kazuifels, kelken, patenen,



monstransen, tabernakels, kandelaars en zoveel meer op zijn naam staan. Er bestaat een prachtige kataloog van, met een oplage van 225.000 stuks, waar de concurrentie zich telkens weer hongertig op stort om de originele designs te kopiëren. Hoewel de albes en kazuifels op levend model worden gefotografeerd, richt Slabbinck geen modeshows

om in de zaak te gaan... in de post-conciliaire periode. «Plots kreeg iedereen een heel nieuw gegeven», zegt Dirk. «De liturgie veranderde volledig. Wij begonnen pas en konden het artikel aanpassen aan de vernieuwde mentaliteit. Ik heb getekend en ontworpen aan een ongelooflijk tempo; Mark heeft altijd graag gereisd en ging er direkt de

baan mee op. In een paar jaar tijd konden we naam maken. Het raakte al gauw bekend: wanneer je iets nieuws wilt, moet je naar Slabbinck.» Nu heeft Slabbinck een omzetcijfer van 172 miljoen frank, waarvan 80 procent van de export komt. Daarvan gaat de helft buiten de Euro-markt: Amerika, Australië, Nieuw-Zeeland, Afrika... Slabbinck gelooft in de eenheid der kerken. «Wij leveren aan de kristelijke families», zegt Mark Slabbinck. «Niet alleen aan de Rooms-katolieken, maar ook aan Lutheranen, Presbyterianen, Methodisten, Episcopalen... Wij krijgen de bestellingen via onze dealers. Aan de naam van de bestemming kun je natuurlijk niet altijd zien om wat voor godsdienst het precies gaat.» Laat ons hopen dat de talrijke Amerikaanse duivelaanbidders de weg naar Brugge nog niet hebben gevonden... «We doen stukwerk», gaat Dirk Slabbinck voort. «Nooit reeksen. Tachtig procent van de bestellingen wijkt af van de standaarduitvoering uit de kataloog.» Hoe kun je dan overleven? «Er zijn nog zoveel kerken en geestelijken!» verduidelijkt Dirk. Hoewel alles op het tegendeel wijst, heeft de KUL net een onderzoek gepubliceerd waaruit blijkt dat het kerkbezoek de laatste tien jaar stabiel is gebleven, en dat het aantal roepingen nu ook gestabiliseerd is. «Er worden wel steeds meer leken ingezet», zegt Dirk. «die ook meer tijd hebben om zich bezig te houden met de esthetische kant van de zaak. Priesters zijn mannen van het Woord; die kopen doorgaans liever een boek dan een kazuifel. De Byzantijnse liturgie is veel teatraler. Ook de Duitsers zien het graag barok. In Frankrijk moet het vooral sober zijn; Engeland houdt het op traditioneel. In Noorwegen moeten de tekeningen eerst door de staat worden goedgekeurd, omdat het een staatskerk heeft.» De grootste exportblunder die ze ooit hebben begaan? «Eén keer hebben we een sporttrofee naar een Australische kerkgemeenschap gestuurd en een kelk naar een Vlaamse sportploeg», herinnert Dirk Slabbinck zich.





maatschappijen. Santens werd in 1913 gesticht door Jean-Baptiste Santens. De echte start kwam pas na de Eerste Wereldoorlog, onder leiding van zijn drie zonen Sylvain, Maurice en Julien. Op het moment wordt de zaak door zijn kleinzoons Marc, Luc, Lieven en Herman geleid, wat alvast een interessante evolutie in namenmode illustreert. Begonnen met een licht weefsel, bestemd voor de kolonie, legt men zich sinds 1985 uitsluitend op badstofproductie toe. Op dat gebied is Santens de grootste fabrikant in Europa, met een totale productie van 37 ton per dag. De wereldomzet bedraagt 6,4 miljard frank, waarvan driekwart wordt geëxporteerd. De penetratie

in de wereldmarkt wordt ondersteund door eigen verkoopkantoren in het buitenland. Onlangs werden er nog belangrijke investeringen gedaan in de Verenigde Staten, maar er is ook al verkocht in Hongkong, Singapore en Japan. Toch gaat het grootste deel van de export nog naar de EEG. Op 2 december kreeg Santens wegens zijn exportactiviteiten naar Nederland de Gouden Klomp, uitgereikt door de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel. Iedere keer iemand nat uit bad stapt, rinkelt bij Santens de kassa.

Tekst: Frieda Laevaerts



«We hebben toen 48 uur lang aan een stuk gewerkt om een nieuwe trofee te maken.» Want dat doet Slabbinck ook: zijn afdeling *Insignia* maakt trofeeën, vlaggen, vaandels, schilden, badges, sleutelhangers en alle mogelijke soorten kentekens. «Naast de kerk hebben we altijd voor het leger en voor maatschappijen gewerkt», zegt Mark Slabbinck. «Dat is steeds samengegaan: misgewaden en vlaggen.» Om het ambacht in stand te houden heeft Slabbinck daarnaast nog een afdeling restauratie. Daar worden de kostbare, vaak eeuwenoude en met gouddraad geborduurde processievaandels en kazuifels hersteld. Dat is misschien de meest boeiende kant van Slabbinck, maar daar haalt hij natuurlijk geen winst uit. «In onze branche moesten we de export zelf aanzwengelen», besluit Mark

Slabbinck. «De BDBH beperkte zich tot het opsturen van het telefoonboek. Wij waren te marginaal voor hen, wat niet helemaal onbegrijpelijk is. Onze handel is zodanig gespecialiseerd en spreekt zo'n klein publiek aan...» Dat dan wel over de hele wereld verspreid is. We kunnen alweer ons imaginaire Vlaamse symbool verrijken: een varken in een kazuifel op een Eddy Merckx-fiets... Slabbinck Art Studio, Lieven

### Santens : Sukkes is een mollige handdoek

De laatste 25 jaar groeide het familiaal textielbedrijf *Santens* uit tot een groep van Europese dimensie met een commerciële aanwezigheid in de hele wereld. Vandaag omvat de groep ongeveer 15

