

Melexis Interview met CEO Marc Biron

Melexis, een wereldwijde leverancier van micro-elektronische half-geleideroplossingen, vertegenwoordigt de techniek die de best denkbare toekomst mogelijk maakt – een toekomst die veilig, schoon, comfortabel en gezond is. Al deze aspecten komen terug in de toepassingen die hun technologie mogelijk maakt.

Door *Anne-Cécile Rozet*, Bestuurder SDM Brussel

Melexis is gespecialiseerd in het ontwerp en de marketing van halfgeleiders die voornamelijk bestemd zijn voor fabrikanten van auto-uitrusting. De technologie maakt auto's en andere producten slimmer, veiliger en milieuvriendelijker. De sensoren vangen gegevens uit de analoge wereld op en verwerken deze digitaal. Deze geleiders zorgen ervoor dat klanten hun producten tot leven kunnen brengen.

De activiteit van de groep is hoofdzakelijk georganiseerd rond 3 productfamilies, namelijk:

- Sensoren: interfaceschakelingen, schakelingen voor het meten van temperatuur, druk en versnelling, en magnetische sensoren;
- Schakelaars: microcontrollers en perifere geïntegreerde schakelingen voor dashboardindicatoren, ruitenwissers, automatische deuropeners, enz.;
- Zenders: om signalen te zenden en te ontvangen

Na het behalen van uw diploma burgerlijk ingenieur en een doctoraat in de Toegepaste Wetenschappen aan de ULiège, ging u in 1997 aan de slag bij het bedrijf Melexis. Nadat u VP Global Development & Quality en vervolgens General Manager van de Business Unit Sense & Drive was, werd u vorig jaar gepromoveerd tot CEO van het bedrijf. Wat motiveerde u destijds om bij Melexis te gaan werken? Hoe bent u opgeklommen tot hoofd van het bedrijf?

Marc Biron: Ik had het geluk om aangeworven te worden door Melexis, een van de weinige bedrijven in België die actief zijn in micro-elektronica. Dit was de discipline die ik had gekozen tijdens mijn Master aan de universiteit (ik

ben een burgerlijk ingenieur elektriciteit met een elektronische oriëntatie) en ik begon eigenlijk bij Melexis als ontwerper van micro-elektronische schakelingen. Medestudenten van de universiteit die al bij Melexis werkten, waren vol van de werksfeer, de waarden en de ondernemersgeest van het bedrijf dat in 1997 in feite een grote start-up was. Dit zijn de redenen waarom ik heb gesolliciteerd bij Melexis.

Terwijl ik profiteerde van de groei van het bedrijf, ben ik altijd nieuwsgierig en geïnteresseerd gebleven in nieuwe uitdagingen om mijn horizon binnen het bedrijf te verbreden. Dit zijn de redenen waarom ik, vanuit een puur technische rol in het begin, geleidelijk management- en zakelijke verantwoordelijkheden opnam en vaardigheden erbij kreeg tot ik CEO werd.

Hoe is dit eerste jaar aan het hoofd van de Melexis-groep verlopen?

Los van mijn nieuwe functie was het een jaar vol uitdagingen, maar ook een jaar vol kansen en volvoering. Naast de beperkingen in verband met COVID hadden we ook te maken met het wereldwijde tekort aan halfgeleiders. Het hele bedrijf wordt gemobiliseerd om de gevolgen van dit tekort voor onze klanten en voor autofabrikanten tot een minimum te beperken. Deze extreem drukke periode dwingt ons om zowel de interne werking van het bedrijf, de samenwerking tussen de diensten als de focus op onze strategische missies te verbeteren. Ik ben er dan ook zeker van dat Melexis sterker uit de crisis zal komen dan voorheen. De post-Covid-ervaring heeft er ook voor gezorgd dat we onze manier van werken in het bedrijf konden



Marc Biron, CEO Melexis

Wij zijn specialist in sensoren voor de automobiemarkt en erg trots dat elke auto die in 2021 geproduceerd werd 18 Melexis-onderdelen bevatte.



reorganiseren. We hebben nu gekozen voor een hybride (thuis/bedrijf) en flexibel werkmodel, dat de medewerker zelf bepaalt volgens de behoeften van het bedrijf.

Mevrouw Françoise Chombar, mede-oprichter van Melexis, die de functie na 18 jaar aan u heeft overgedragen, is aan boord van het bedrijf gebleven. Ze volgde Roland Duchâtelet op in de functie van voorzitter van de raad van bestuur. Hoe verloopt jullie samenwerking? In welk opzicht vullen jullie elkaar aan?

Wat mij betreft loopt onze samenwerking erg goed. Als voorzitter van de Raad van Bestuur is zij verantwoordelijk voor de strategische oriëntatie van het bedrijf, terwijl ik alle operationele aspecten voor mijn rekening neem. Natuurlijk staat ze altijd klaar om mij advies te geven of haar ervaring met mij te delen.

Melexis heeft het vierde grootste marktaandeel op het vlak van autosensoren. Hoe verklaart u deze uitstekende positionering?

We zijn ook erg trots om te zeggen dat elke auto die in 2021 wordt geproduceerd 18 Melexis-onderdelen bevat. Wij zijn specialist in sensoren voor de automobiemarkt. Wij ontwikkelen onder andere **positiesensoren**, (bijvoorbeeld om de stand van het gaspedaal of de stand van de inlaatklep te detecteren), **stroomsensoren** (bijvoorbeeld om de batterij van elektrische auto's te optimaliseren), **druksensoren** (bijvoorbeeld voor noodremming) en **optische sensoren** (bijvoorbeeld om objecten of mensen binnen of buiten de auto te detecteren).

Onze strategie is om alleen producten te ontwikkelen die echte toegevoegde waarde bieden aan onze klanten. Wij ontwikkelen geen producten die een kopie zijn van bestaande producten. We hebben marktkennis en technische expertise opgedaan waarmee we echt innovatieve producten kunnen definiëren die voldoen aan de behoeften van onze klanten. Van de 1.800 Melexis-medewerkers werkt een derde in de ontwikkelingsteams en in de Business Units om deze producten te definiëren en te ontwerpen. We lanceren elk jaar tussen de 15 en 20 nieuwe producten.

Leren stopt niet wanneer je afgestudeerd bent. Om relevant en aantrekkelijk te blijven in de huidige samenleving, moet je je hele professionele en persoonlijke leven lang blijven leren

Hoe groot is uw bedrijf momenteel? Waar is het gevestigd? Bent u van plan uit te breiden naar andere landen? Of bent u eerder van plan om andere bedrijven over te nemen?

Melexis heeft momenteel 1.800 medewerkers, verspreid over 18 vestigingen en drie continenten (Europa, VS, Azië). In het verleden hebben we altijd de voorkeur gegeven aan interne groei boven externe groei en hebben we slechts enkele kleine bedrijven gekocht om specifieke kennis of IP te verwerven. Die strategie is niet veranderd.

Welke troeven kan Melexis bieden in het licht van de toename van elektrische voertuigen, de inzet van alternatieve (of groene) mobiliteit, de elektrificatie van het gebruik en de continuïteit van telewerken?

De strategie van Melexis is het ontwikkelen en leveren van elektronische oplossingen om de energetische voetafdruk te verkleinen (d.w.z. de CO²-uitstoot van de toepassingen waarin onze producten zijn geïntegreerd verminderen) en om de veiligheid en het comfort van de gebruiker te verbeteren.

De huidige mobiliteitstrends versterken ons in onze strategische keuzes, aangezien de elektrificatie (maar ook de groeiende vraag naar comfort en veiligheid) van auto's, fietsen en andere mobiliteitssystemen (bijvoorbeeld drones) steeds meer elektronica aan boord vereist. De evolutie van de huidige mobiliteit is dan ook een echte opportuniteit voor Melexis.

Na twee moeilijke jaren is het bedrijf weer op weg naar groei. De omzet is namelijk gestegen van 507,5 miljoen euro in 2020, tijdens het coronajaar, naar 643,8 miljoen euro in 2021. Hoe ziet de geografische spreiding van die omzet eruit? Hoe verklaart u deze mooie stijging?

Onze omzet wordt voornamelijk gegeneerd in Europa en Azië. De groei wordt enerzijds verklaard door de digitalisering (computer, games, enz.) die steeds belangrijker wordt in de wereld waarin we leven en door de elektrificatie van auto's die steeds meer elektronica vereisen, aangezien deze elektri-



Foto: melexis.com



Foto: melexis.com

We care, We are on the customer's side,
We always have a plan,
We understand the value of money, We enjoy the journey towards success.

In cijfers

Opgericht in:
1989

Aantal vestigingen:
18

Aantal Melexis-medewerkers:
1.800

Verspreid over:
3 continenten (Europa, VS, Azië)

Omzet in 2021:
643,8 miljoen euro

Lanceren jaarlijks tussen:
15 en 20 nieuwe producten

In 2021 bevatte elke auto die van de band rolde gemiddeld:
18 Melexis-onderdelen



ficatie ook gepaard gaat met een toename van het comfort en de veiligheid van de voertuigen.

De automobielsector is uw favoriet met 90% van de omzet. Wat zijn de andere sleutelsectoren waarin Melexis probeert te diversifiëren?

Sinds enkele jaren ontwikkelen we specifieke producten voor niet-automobile markten en toepassingen. We richten ons op alternatieve mobiliteit (elektrische fiets of drones bijvoorbeeld), op gezondheidstoepassingen (contactloze temperatuursensoren), geconnecteerde games en huizen (bijvoorbeeld aanwezigheids- en raamopeningsdetectoren) en robotica (bijvoorbeeld verbetering van de tastzin).

Zijn er nog andere factoren die de bedrijfsvoering van Melexis kunnen belemmeren en, zo ja, hoe kan uw bedrijf hiermee omgaan (bv. tekort aan elektronische componenten, geopolitieke spanningen)?

De voorbeelden die u aanhaalt zijn heel juist en relevant. We werken samen met onze onderaannemers om het aantal beschikbare producten te maximaliseren en met onze klanten om het minimale aantal onderdelen te leveren dat nodig is om stilstand van hun productielijn te voorkomen. Onze wereldwijde aanwezigheid, onze wendbaarheid, onze proactieve houding en onze portefeuille van innovatieve producten zijn de beste vaccins tegen geopolitieke spanningen.

Een bijkomende factor die in de toekomst van invloed kan zijn op ons bedrijf, is de moeilijkheid om talent te werven in de verschillende landen waarin we actief zijn. We ontwikkelen partnerships met verschillende universiteiten en verbeteren voortdurend het Melexis-merk met betrekking tot de arbeidsmarkt om nieuw talent (met of zonder ervaring) aan te trekken. We geloven ook sterk in het nut van diversiteit en inclusiviteit, die noodzakelijke troeven zijn om nieuw talent aan te trekken en om de complexe problemen op te lossen waarmee we elke dag te maken krijgen.

Wat is het mooiste succesverhaal van Melexis?

Ik denk dat we heel trots kunnen zijn dat we al meer dan 30 jaar voor constante groei zorgen terwijl we onze waarden intact houden. De waarden

waarvan we zijn vertrokken zijn nog altijd de waarden die ons op dit moment drijven en waar ik in geloof. Deze waarden zijn (in het Engels) We care, We are on the customer's side, We always have a plan, We understand the value of money, We enjoy the journey towards success. [We dragen zorg, we staan aan de kant van de klant, we hebben altijd een plan, we begrijpen de waarde van geld, we genieten van de weg naar succes.]

Waarin schuilt uw grootste uitdaging?

Naar mijn mening is de belangrijkste uitdaging om de strategie van het bedrijf te blijven aanpassen om ook in de toekomst een relevante en belangrijke speler te blijven. Het doel is niet om een revolutie van de strategie door te voeren, maar om deze beetje bij beetje aan te passen. Nieuwe medewerkers aanwerven die zullen bijdragen aan het toekomstige succes van Melexis en tegelijkertijd onze waarden zullen delen, is ook een missie van het grootste belang.

Welk advies zou u geven aan nieuwkomers bij Melexis?

Leren stopt niet wanneer je afgestudeerd bent. Om relevant en aantrekkelijk te blijven in de huidige samenleving, moet je je hele professionele en persoonlijke leven lang blijven leren. Je moet leergierig zijn, nieuwsgierig blijven en je horizon verbreden om je ervaring te verruimen. Na een paar jaar ervaring is het ook belangrijk om te bepalen volgens welke pijler je je in de toekomst wilt ontwikkelen. Heeft de werknemer interesse in een technisch gerichte, een bedrijfsmatige of eerder een leidinggevende carrière?

Melexis zet zich in om al zijn medewerkers te ondersteunen in hun continue leertraject.

Een meer persoonlijke vraag, wat zijn uw passies? Wat is uw favoriete reisbestemming?

Ik hou van de bergen in alle seizoenen. Ik hou van wandelen in de bergen in de zomer, ik hou van skiën in de winter en ik raad ook ten zeerste aan om in de herfst naar de bergen te gaan omdat de kleuren er dan prachtig zijn. Het wit van de sneeuw op de hoge toppen vermengt zich dan met het oranje van de bomen halverwege de helling en het groen van de valleien. •



STEVENS &
DE MUNTER

LUXEMBURG
120, Boulevard de la Pétrusse
L-2330 Luxembourg
Tel (+352) 453929-1
Fax (+352) 26440143

BELGIË
Franklin Rooseveltlaan 142
B-1050 Brussel
Tel (+32) 2 230 32 27
Fax (+32) 2 646 69 31

BTW LU18162363 - BE0861.975.652
R.C. Luxembourg B 56002
info@sdm.lu www.sdm.lu

DESIGN & PRODUCTION vinix.agency

LE POINT FINANCIER
Copyright © 2022 Stevens & De Munter.
Alle rechten voorbehouden.

Disclaimer. Dit magazine is een publicatie van Stevens & De Munter, gereguleerd door het CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in het Groothertogdom Luxemburg. Deze uitgave mag niet worden gezien als een beleggingsvoorstel. Dit is een informatief document dat de vennootschap in geen geval bindt. De vennootschap Stevens & De Munter garandeert niet dat de financiële instrumenten die in dit document gebruikt worden geschikt zijn voor u. Alle financiële transacties die u verricht, rekening houdend met de financiële informatie in deze brochure, worden uitgevoerd met uw volle verantwoordelijkheid. Beleggen in bepaalde financiële instrumenten (zoals aandelen) kan een aantal grote risico's met zich meebrengen. Vóór de uitvoering van alle transacties moet de belegger over een kennis- en ervaringsniveau beschikken dat nodig is om de risico's verbonden aan het gebruik van bepaalde financiële instrumenten te begrijpen. In sommige gevallen kunnen deze risico's leiden tot een tijdelijke vermindering of zelfs verlies van een deel of het geheel van het belegde kapitaal. Medewerkers van Stevens & De Munter kunnen vóór de verspreiding van deze aanbevelingen handelen in het financieel instrument. Eventuele rendementen die in deze publicatie vermeld werden, zijn gereïseerd in het verleden. Er is geen garantie dat zij ook in de toekomst behaald zullen worden. Men kan evenmin zeker zijn dat de beschreven scenario's, verwachtingen en risico's zullen uitkomen in de realiteit. Zij dienen als indicatief beschouwd te worden. De gegevens die in de publicatie vermeld worden, zijn louter informatief en kunnen aan veranderingen onderhevig zijn. Wisselkoersschommelingen kunnen vooropgestelde resultaten en rendementen beïnvloeden. De publicatie geeft de analyse weer van de auteur op de vermelde datum. Hoewel de analyse gebaseerd is op volgens de auteur betrouwbare bronnen, kan de correctheid, volledigheid en actualiteit van de gebruikte informatie niet gegarandeerd worden. Stevens & De Munter kan nooit aansprakelijk gesteld worden voor de eventuele onjuistheid of onvolledigheid van bepaalde gegevens in deze publicaties. Niets in deze publicatie mag gereproduceerd worden zonder de voorafgaande uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van Stevens & De Munter. Deze publicatie is onderworpen aan het Luxemburgs recht en aan de uitsluitende rechtsmacht van de Luxemburgse rechtbanken.