

Koppel

ALUVISION EN CREAPLAN

van stand

Zorg voor je kroost: het is een levenswijsheid die Ann Vancoillie en Dirk Deleu er van hun ondernemende ouders al op jonge leeftijd ingeprent kregen en die ze dagelijks vol enthousiasme naar de praktijk vertalen. Dat doen ze zowel voor hun drie kinderen als voor de twee bedrijven die ze samen grootbrachten. Creaplan en Aluvision, gevestigd in Nazareth en Deinze, groeiden uit tot referenties in de wereld van de standenbouw, wat zich vertaalt in een mooi en internationaal groeiverhaal.

Om beide bedrijven - los van elkaar - alle kansen te geven, besliste het duo vorig jaar om de dagelijkse leiding van Creaplan in handen te geven van een externe CEO die, net als een private equity-partner, voor één derde aandeelhouder werd. "We blijven nauw bij Creaplan betrokken, maar we moesten iets doen om alles behapbaar te blijven houden."

Waren Ann Vancoillie en Dirk Deleu voorbestemd om zowel privé als zakelijk een succesvol koppel te worden? Er waren alvast heel wat signalen die in

die richting wezen. Zo komen ze allebei uit een (West-Vlaams) ondernemersnest en kennen ze elkaar al van tijdens hun jeugdjaren.

Ann Vancoillie: "Al sinds mijn twaalfde is Dirks jongere zus een heel goede vriendin van mij. Ze was ook een studiegenote en doordat ik regelmatig bij de familie over de vloer kwam, leerde ik ook Dirk kennen. Ik woonde in Kortemark, waar mijn ouders zaakvoerders waren van een groot-handel in aardappelen, maar zat op internaat in Roeselare, waar Dirks familie woonde."

Dirk Deleu: "Mijn vader was productiedirecteur bij Philips, mijn moeder stond in het onderwijs, maar verschillende mensen in onze familie waren zelfstandig. Het was steeds mijn ambitie om ook zelf iets uit te bouwen. Tijdens onze studies zijn Ann en ik elk onze eigen weg gegaan, we werden pas een koppel toen Ann terugkwam uit het buitenland."

Ann: "Na mijn studies communicatiewetenschappen heb ik in de Verenigde Staten nog een aanvullende opleiding marketing en public relations gevolgd. Vervolgens begon ik

in Parijs mijn professionele carrière op de marketingafdeling van een Amerikaans bedrijf. Toen is het snel gegaan: we zijn een koppel geworden in 1994, in datzelfde jaar was Dirk al met Creaplan gestart. Een jaar later zijn we getrouwd, in 1998 ben ook ik in de zaak gekomen op een moment dat het onmogelijk was om het bedrijf nog vanuit twee kamers in ons appartement te runnen. Ik was de vierde persoon die fulltime met Creaplan bezig was."

STERCK
VERHAAL

Dirk Deleu

ALUVISION & CREAPLAN

Ann Vancoillie

ALUVISION & CREAPLAN





Ann Vancoillie & Dirk Deleu

voor een gestage, organische groei. We moesten eerst en vooral onze sporen verdienen. Ons concept - interieurs en standerbouw van initieel ontwerp over productie tot en met de plaatsing - zat goed in elkaar, maar we hadden geen achtergrond in die wereld en moesten ons voor elke klant nog bewijzen. Vijfentwintig jaar later mogen we onszelf de Belgische marktleider noemen, daar zijn we best wel trots op.”

STERCK. Wat is de grootste uitdaging voor een specialist in standerbouw?

Ann: “Het is een projectmarkt, wat een totaal ander gegeven is dan een productiebedrijf. Je start telkens vanaf een blanco blad en moet een stand ineen boksen waarmee een onderneming gedurende de schaarse dagen waarop een beurs doorgaat, tot de verbeelding van bezoekers, klanten en leveranciers kan spreken. In tegenstelling tot pakweg de oplevering van een winkelruimte, is er geen marge meer om bepaalde afwerkingen na de opening nog te doen. Deadline is deadline, je hebt maar een paar dagen om een realisatie te laten schitteren. Creaplan werkt voor 85 à 90 procent voor Belgische klanten, maar als zij in het buitenland aan een beurs meedoen - wat in de praktijk erg vaak gebeurt - gaan we daar met een eigen team naartoe om de plaatsing te verzorgen. Dat is erg leuk, maar heel uitdagend en het vergt veel flexibiliteit van al onze medewerkers.”

Buikgevoel

STERCK. Dit jaar viert het bedrijf haar zilveren jubileum. Welke evolutie heeft Creaplan doorgemaakt?

Dirk: “In die pioniersjaren werkte Ann voor een ondernemer in Kortemark. Ons buikgevoel leerde ons wel dat het bedrijf een mooie toekomst kon hebben, maar we hadden op dat moment de centen niet om onverantwoorde risico's te nemen en kozen



We willen absoluut vermijden dat onze kinderen zich onder druk gezet voelen om in onze voetsporen te treden.



Specialist in het herstellen en renoveren van massieve parketvloeren

Meer keuze in parket of laminaat vloer dan bij Parket Idee is niet mogelijk. Neem alvast een kijkje op www.parketidee.be

Nieuwkerkenstraat 129 9100 Sint Niklaas 0497 68 07 58 info@parketidee.be



STERCK. Hoe is vanuit die activiteit Aluvision ontstaan?

Dirk: "Traditionele stands zijn leuk en uitdagend, maar niet milieuvriendelijk. Doorgaans zijn ze niet herbruikbaar, wat zorgt voor veel afval en een hoge ecologische voetafdruk. Dat kon efficiënter, vond ik. Daarom zijn we in 2003 gestart met een modulair systeem dat een snelle en intuïtieve opbouw van standen toeliet door een plug-and-playconcept waarbij je bij de installatie weinig of geen tools meer nodig hebt. We zijn klein gestart in de gebouwen van Creaplan, dat toen al in Nazareth gevestigd was, maar zijn in 2011 naar onze huidige vestiging verhuisd door de snelle expansie. We hadden het grote voordeel dat we de beursbusiness goed kenden en ons concept hebben uitgedacht vanuit de visie van een standebouwer."

STERCK. Hoe verdeelden jullie de taken?

Ann: "Blijkbaar leefde bij nogal wat mensen de perceptie dat ik me vooral om Creaplan bekommerde en Aluvision Dirks kindje was, maar dat klopt niet. Beide bedrijven waren - zeker tijdens de beginjaren van Aluvision - sterk met elkaar verweven, en dat geldt ook voor onze betrokkenheid. Vanuit mijn achtergrond heb ik me altijd op verkoop en marketing gefocust, terwijl de productie bij uitstek Dirks domein is."

STERCK. Nu schrijft Aluvision een heel internationaal verhaal, met de klemtoon op de Verenigde Staten. Op welke manier hebben jullie dat aangepakt?

Ann: "Beurzen zijn per definitie een heel mondiaal gegeven, daarom hebben we bij Aluvision meteen voor die insteek gekozen. Nadat we overall onze voelsprietten hadden uitgestoken en ook input hadden van onze verkopers die over de grenzen heen actief zijn, beslisten we om in 2013 een verkoopkantoor in Atlanta op te starten. Amerikanen vinden het belangrijk zaken te kunnen doen met partners die ze in dollars kunnen betalen en die de letters 'Inc' in hun bedrijfsnaam hebben staan. In functie van snellere leveringen en een hoge flexibiliteit zijn we er drie jaar geleden ook begonnen met eigen productie. Hoewel er ook daar een 'war for talent' heerst, ging dat al bij al vrij goed. Het sociale vangnet in de States is dermate georganiseerd dat mensen er 'at will' werken en van de ene op de andere dag van werkgever kunnen veranderen. We sturen de vestiging daar aan door afwisselend naar daar te reizen, zodat we alles kunnen blijven aansturen en ook voeling met de plaatselijke markt houden. Ons verhaal slaat daar dermate aan dat we ook in Boston, Chicago en Los Angeles verkoopkantoren hebben geopend, net als in Australië en Scandinavië trouwens. We koesteren evenwel geen plannen om ook

IN CIJFERS

3

buitenlandse vestigingen
(Verenigde Staten,
Australië en Scandinavië)

6,5

grootte in ha van de
nieuwe Aluvision-
site op Evolis

30

miljoen euro
omzet in 2018

148

medewerkers, aangevuld
met freelancers voor
opbouw beursstands

2012

Womed Award
- vrouwelijke
ondernemster
van het jaar

2015

Leeuw van de Export
voor Aluvision

2017

Makers Award

WIISH

Lifts you up

Nieuwe installaties | Modernisering
Onderhoud | Advies



WIISH | Villa Raphaëlle
Bist 47/03 | 2180 Antwerpen

T 0497 35 64 67 | E hello@wiish.be
www.wiish.be



Dirk Deleu

daar met productie te starten, maar hebben er wel depots die toelaten om de plaatselijke klanten snel te bedienen.”

Externe CEO

STERCK. Wat heeft jullie doen beslissen om de structuur van Creaplan vorig jaar te hervormen?

Dirk: “De aard van de activiteiten van ‘dochter’ Aluvision zorgt ervoor dat dit bedrijf een schier eindeloos groeipotentieel heeft, maar we wilden allerminst dat dit de mogelijkheden van ‘moeder’ Creaplan zou beknotten. Na gedurende circa vijftien jaar beide bedrijven operationeel

gerund te hebben, hebben we vorig jaar de aandeelhoudersstructuur aangepast: wij blijven één derde van de aandelen in handen houden, de rest is evenredig verdeeld onder het Belgische investeringsfonds KeBeK en ondernemer Walter Mastelinck, die als CEO verantwoordelijk is voor de dagelijkse leiding. Die aanpak biedt het voordeel dat

BEURZEN ZIJN RELEVANTER DAN OOI

Ondanks de toenemende digitalisering en e-commerce zijn Ann en Dirk er rotsvast van overtuigd dat beurzen, die behoren tot de core business van zowel Creaplan als Aluvision, altijd zullen blijven bestaan.

Dirk: “Mensen hebben er nu eigenlijk nog meer nood aan om elkaar fysiek te ontmoeten. Een beurs is de ideale gelegenheid om nieuwe contacten te leggen en een goeiedag te zeggen tegen bestaande klanten en leveranciers. Zeker in de b2b-wereld beseffen bedrijven meer dan ooit dat ze het zich niet kunnen permitteren om ergens te ontbreken, want alle CEO's, salesverantwoordelijken en concurrenten zijn er. Ook b2c-beurzen zullen cruciaal blijven. Voor standhouders is het zelfs nog interessanter dan vroeger om als exposant aanwezig te zijn: hun potentiële klanten hebben zich doorgaans online al uitvoerig geïnformeerd en gaan veel gericht naar beurzen, waardoor voor standhouders de kans om effectief tot een deal te komen, gestegen is. Dat maakt beurzen onmisbaar als marketingtool.”



Van den Branden

A D V O C A T E N

Colmarstraat 2a - 9100 Sint-Niklaas - T 03 760 17 60 - F 03 760 17 65

WWW.VANDEBRANDENADVOCATEN.BE

we zelf als medevennoten de strategie mee kunnen helpen uitstippelen en voor de operationele leiding kunnen terugvallen op een ervaren ondernemer, die een andere uitdaging zocht nadat hij zijn bedrijf Transics (gespecialiseerd in fleetmanagementoplossingen voor de transport- en logistieke sector) had verkocht. We zijn ervan overtuigd dat we op die manier de groeimogelijkheden van Creaplan alleen maar versterken.”

STERCK. Hoe erg hebben jullie geworsteld met het loslaten van Creaplan, op operationeel vlak dan?

Ann: “Tot Batibouw dit jaar stonden we nog mee in voor de dagelijkse leiding, sindsdien zitten we vooral nog mee aan het stuur om de strategie te helpen bepalen. Creaplan is nog altijd ons kindje, maar elke ouder weet dat je vroeg of laat moet loslaten. Ook ondernemen vereist dat je vanaf een gegeven moment niet anders kan dan delegeren en bepaalde taken aan andere mensen moet toevertrouwen. Het is leuk om te zien hoe we, door nieuwe mensen aan boord te halen, toch betrokken kunnen blijven en op die manier ook Creaplan verder kunnen zien groeien.”

Nieuwe lucht

STERCK. Vanaf eind volgend jaar zullen beide bedrijven geografisch verder dan ooit van elkaar liggen. Vanwaar de beslissing om Aluvision naar Kortrijk te verhuizen?

Dirk: “De eerste optie was om de twee bedrijven op de huidige sites verder te laten groeien, alleen bleef de ontwikkeling van de plaatselijke industrieterreinen op zich wachten. Toen we de kans kregen om grond op de Evolis-site te kopen, zijn we dan ook snel op die kar gesprongen. We konden er investeren in een terrein van 6,5 hectare op een zichtlocatie



Het is niet uitgesloten dat er ook voor Aluvision op termijn een externe CEO komt die het operationele luik zal behartigen.

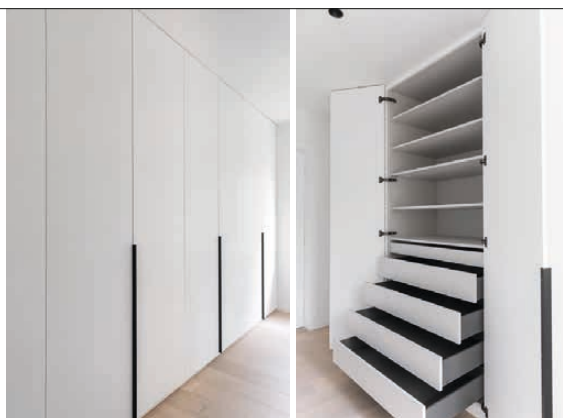


De
Kastenman
Maatkasten voor zelfbouwers

Vlassenhout 7
9200 Dendermonde

M. 0478 48 80 02
M. 0479 29 17 10

www.dekastenman.be
info@dekastenman.be





Ann Vancoillie
& Dirk Deleu



De nieuwe structuur kwam er onder meer omdat de expansie van Aluvision het groeipotentieel van Creaplan niet mag belemmeren.

langs de E17, waardoor automatisch ook onze naamsbekendheid verder zal stijgen. Momenteel zitten we volop in de tekenfase, de ambitie is om tegen eind 2020 alles naar daar te kunnen verhuizen. We blijven eigenaar van het gebouw in Deinze, dat we zullen verhuren aan andere bedrijven.”

STERCK. Waarom verhuist Creaplan niet mee?

Ann: “Aanvankelijk was dat de bedoeling: er waren plannen om Creaplan te vestigen aan de overkant van de locatie waar Aluvision komt. Tot bleek dat Creaplan op de

huidige site (die zich bevindt in industriezone De Prijkels in Nazareth) mogelijks wél uitbreidingsmogelijkheden heeft. Daardoor was het onnodig om te delokaliseren.”

STERCK. Hoe moeilijk is het om het aansturen van een onderneming te combineren met de voorbereiding en realisatie van een nieuwbouw?

Dirk: “Onder meer om dat mogelijk te maken, zijn we vorig jaar overgegaan tot de nieuwe structuur van Creaplan. Als eerste generatie binnen een familiebedrijf ben je logischerwijs het aanspreekpunt voor alles, maar op



De nieuwe generatie snelloop-poorten



De Dynaco D-6 poort voor industriële toepassingen

- > Extra hoge snelheid en geluidsarme werking
- > Langere levensduur en makkelijk onderhoud
- > Perfecte afdichting voor maximale energiebesparing
- > Extra veilig met waarschuwingssleeds

Entrematic Belgium NV
Waverstraat 21 B 9310 Moorsel
Tel. +32 53 72 98 98 Fax +32 53 72 98 50
info.dynaco.eu@entrematic.com
www.dynacodoor.com

 **DYNACO**
ENTRE/MATIC

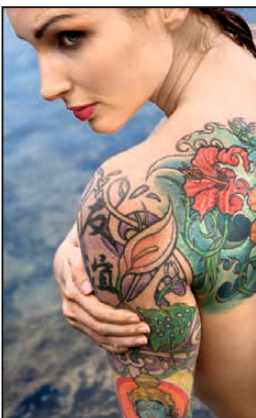
termijn zullen wij te oud zijn om alles zelf te doen en moet je dus op zoek naar oplossingen. De vorig jaar gerealiseerde aanpassing maakt het ons mogelijk om bij beide ondernemingen aan de knopen te blijven zitten en een duurzame langetermijnvisie te ontwikkelen. Toch is het zeker niet uitgesloten dat er ook voor Aluvision op termijn een externe CEO komt die het operationele luik zal behartigen.”



Tweede generatie

STERCK. Verkleint dat de kans om het bedrijf op termijn in familiale handen over te laten?

Ann: “Niets sluit uit dat één of meerdere van onze drie kinderen later in de zaak zullen stappen. Zowel Emma (22), Arthur (20) als Alice (19) volgen een ingenieursopleiding en komen dagelijks bij Aluvision over de vloer. Meer zelfs: ze organiseren hier met hun collega’s-studenten hun blok-sessies, en hebben de luxe dat we dankzij de oplossingen van Aluvision zelfs tijdelijke kantoren voor hen kunnen inrichten (lucht). Alleen willen we absoluut vermijden dat ze zich onder druk gezet voelen om in onze voetsporen te treden, louter en alleen omdat ze telgen van de tweede generatie zijn. Mijn ouders hebben mij altijd geadviseerd om voor mijn dromen te gaan. Het is logisch dat onze kinderen ergens geprikkeld zijn om een toekomst in deze sector uit te bouwen, maar we willen hun dromen niet bepalen.”



Alle drukwerk voor bedrijven
Drukwerkmakelaar
Onegem 97d • 9300 Aalst
053 77 75 70
info@bolton.be
www.bolton.be

Kleuren op het lijf geschreven.
Wij zorgen er voor dat je drukwerk past bij jouw bedrijf.