

Heidi Louagie, verkeerssignalisatie en veiligheidsmaterialen Alkobel

“Ik laat me NIET in een VAKJE STOPPEN”

“Onze producten kom je overal tegen. Zo werd ik bij het uitrijden van de tunnel in Antwerpen tegengehouden voor een Wodca-alcoholcontrole. Ik zag meteen dat die blauwe flashlichten en kegels door ons geleverd waren. Dus vroeg ik aan die agenten: “En zijn jullie een beetje content over die lichten?” Dat klonk blijkbaar zo verdacht dat ik direct moest blazen... Ik heb die man wél een catalogus in zijn handen gestopt.” Om maar te bewijzen dat de commerciële reflex van Heidi Louagie nooit slaapt. En daar plukt haar bedrijf Alkobel ook in crisistijden de vruchten van.

TEKST: HERMAN VAN WAES • FOTO'S: FIF FOTO-FILMSTUDIO

WIE IS...

HEIDI LOUAGIE

- Zaakvoerster van Alkobel sinds 1998
- 8 personeelsleden
- 47 jaar, moeder van een zoon van 18
- Muzikale hobby's: salsa, sax, zingen en big band
- Afgevaardigd bestuurder vzw The Melodymakers big band

Waar men rijdt langs Vlaamse wegen komt men vooral veel... verkeerssignalisatie tegen. Want ons verkeer is een jungle geworden die meer dan ooit in goeie banen moet worden geleid met massa's verkeersborden, wegmarkeringen, verkeerslichten, kegels, paaltjes, vangrails, omleidingsborden, snelheidsdrempels, dranghekken, politiecontroles... Daarnaast hebben de meeste ondernemingen op hun bedrijfssite of hun parkeerterrein ook heel wat verplichte signalisatie en beveiligingsuitrusting nodig, denk maar aan bouwerven, wegenwerken, publieke evenementen.... Kortom een groeimarkt, surfend op steeds toenemende reglementering en beveiligingsregels, waar gespecialiseerde groothandels als die van Heidi Louagie hun voordeel mee doen. De catalogus die Alkobel anno 2012 aanbiedt, zowel in drietalige luxe uitvoering als online op hun webshop, beslaat zowat vierduizend verschillende artikels. In het nagelnieuwe magazijn in Zwijndrecht staan de stocks vijf verdie-

pingen opgestapeld. Maar het begon zo'n 25 jaar geleden puur toevallig met twee containers oranje kegels. Heidi Louagie: “Mijn ouders hadden een importbedrijf dat niks met verkeerssignalisatie te maken had, maar waar ik totaal stommelings ben ingeroold. Er was een neef die werkte voor een West-Vlaams bedrijf dat verkeerskegels importeerde en dat failliet ging. Die wist mijn vader te overhalen mee naar Amerika te gaan en daar twee containers kegels te bestellen, waar ze naderhand echter mee bleven zitten. Ik had net mijn studies kinesitherapie afgerond en geen haar op mijn hoofd dat er aan dacht in zaken te gaan, maar vader vroeg of ik mij daar in tussentijd niet mee kon bezighouden. Daar stond ik dan op de Intertraffic-beurs in Amsterdam om zonder enige kennis van zaken van die twee containers af te raken, met vijf klantjes in ons bestand. Maar ik ontdekte zowaar dat ik een geboren verkoopster was en dat lukte wonderwel. Zo bleef ik een tijdlang actief binnen de vennootschap >>>



HEIDI LOUAGIE: "ONZE CONSTANTE GROEI IS EIGENLIJK ALTIJD GESTUURD DOOR DE VRAAG VAN DE KLANTEN ZELF: WIE KEGELS NODIG HEEFT, ZOEKT MISSCHIEN OOK VERKEERS- EN SIGNALISATIEBORDEN, AFZETLINTEN, VEILIGHEIDSKLEDING..."

>>> van mijn ouders en van kegels breidde dat zich al gauw uit tot andere producten voor verkeerssignalisatie. Ik voelde dat daar mogelijkheden in zaten, ik was ambitieus, terwijl mijn ouders eerder aan afbouwen dachten, dus ben ik een vijftiental jaar geleden alleen met mijn eigen vennootschap Alkobel gestart.”

Overheid stipte betaler

“Onze constante groei is eigenlijk altijd gestuurd door de vraag van de klanten zelf: wie kegels nodig heeft, zoekt misschien ook verkeers- en signalisatieborden, afzetlinten, veiligheidskleding... Hoe meer klanten, hoe meer vraag naar nieuwe producten, die je dan vaak in het buitenland of op beurzen moet gaan zoeken. Ik besepte ook van in het begin dat ik alleen scherpe prijzen kon bieden aan gemeenten en aannemers als ik een grotere afzetmarkt kon creëren en dus heb ik me ook al vroeg op de buitenlandse markt gericht. Ik moet eind jaren negentig zowat de eerste in deze sector geweest zijn met een webshop, precies omdat ik toen al wereldwijd dacht. Die export vertegenwoordigt nu bijna 35 procent van onze omzet in meer dan twintig landen. Wat signalisatie betreft is er in de Europese Unie nog niet veel sprake van uniformisering. Behalve de CE-normering waaraan je moet voldoen heeft elk land zijn eigen borden en regels. Maar internationale doe-het-zelfketens bijvoorbeeld, waar we ook trouwe klanten hebben, zullen wél naar overal hetzelfde aanbod streven.

Na 25 jaar ken je het wereldje natuurlijk heel goed, en de fabrikanten die waar ook ter wereld iets nieuws op de markt brengen, weten ons vanzelf wel te vinden. Na verloop van tijd creëer je ook meer rotatie, een harde kern van terugkerende klanten, want die borden en kegels moeten van tijd tot tijd vervangen worden. Zo'n bedrijf dat wegmarkeringen schildert is al gauw goed voor vijfduizend kegeltjes op een jaar... als ze niet gestolen worden. Ik heb ooit al

voor de verzekering een getuigschrift moeten bezorgen dat ik firma x zoveel kegels had geleverd, die meteen nadat ze op de weg waren gezet allemaal door iemand terug waren opgeladen...” “We hebben ook bewust gekozen voor een groot magazijn en een behoorlijke voorraad om snel te kunnen leveren. Als je die spullen nog uit China moet laten komen duurt dat weken. Voor de meeste bestellingen is dat geen probleem, maar soms is er wél haast bij. Er stond hier onlangs nog een bestel-

“Toen ze in Frankrijk beslisten dat iedereen daar een alcoholtester in zijn wagen moet hebben, zijn we daar meteen opgevlogen.”

wagen, helemaal uit Denemarken om dringend tweeduizend kegels te komen halen, want er zijn er niet veel die dat in voorraad hebben. Spoedbestellingen komen eerder voor bij grote events, of als er zich ergens een overstroming of een andere ramp voordoet waar ook heel wat signalisatie bij komt kijken. We hebben bijvoorbeeld al dranghekken voor de Paralympics en voor een WK Veldrijden geleverd, of tot voor kort spuitbussen voor de weg-

markering bij De Gordel.”

“We blijven natuurlijk sterk afhankelijk van overheidsinvesteringen, want het zijn de diensten van gewesten, provincies, steden en gemeenten die op hun beurt aannemers en wegenwerkers hun opdrachten geven. Bij kleinere bestellingen gaat dat via hun aankopers en stuurt een gemeente gewoon haar bestelwagen om het af te halen. Bij grotere aankopen moeten er aanbestedingen worden uitgeschreven, waar wij ook op intekenen als het ons de moeite van het vele papierwerk waard lijkt. Maar als we bijvoorbeeld merken dat er al vijf van onze eigen klanten achter die aanbe-

steding zitten, zullen we wellicht niet meedoen. Best mogelijk dat het bedrijf dat die opdracht binnenhaalt op zijn beurt toch bij ons komt aankopen. Als groothandel zijn wij een schakel tussen fabrikanten en afnemers, die tegelijk ook een deel ‘concullega’s’ zijn. Onze leveranciers en onze B2B-klanten zijn ook vaak onze concurrenten. Ik moet overigens wel zeggen dat wij de overheid kennen als een stipte betaler, binnen de 30 tot 60 dagen, we moeten



nooit achter ons geld aangaan.”

Crisis als opportuniteit

“Ondernemen is berekende risico’s nemen, maar af en toe is het hout vasthouden. Zo kon ik oorspronkelijk van mijn ouders voordelig een magazijn en kantoorruimte huren op Linkeroever, vlakbij de Schelde. Maar we kregen te horen dat we onteigend werden omwille van de werken voor de komende Oosterweelverbinding. Ik stond dus voor de plotse beslissing op zoek te gaan naar een andere locatie. Dit bedrijventerrein in Zwijndrecht, vlak bij de afrit van de autosnelweg, bleek een betaalbare en geschikte oplossing. Maar we waren in 2008 nog maar net de zware investering voor deze nieuwbouw aangegaan, toen de crisis uitbrak. Als we dat jaar een zware omzetting hadden gekend, zaten we hier nu wellicht niet meer... Ik probeer ook in crisistijden altijd positief te blijven denken en er vooral de opportuniteiten van in te zien. Als je zo’n brede markt bestrijkt wordt een terugval bij de ene klant vaak gecompenseerd door extra omzet bij andere klanten, die misschien hun aankoopbeleid eens onder de loep nemen en ontdekken dat ze bij mij voordeliger af zijn. Het komt er ook op aan goed te anticiperen op komende vragen. Als opeens elke auto fluohesjes aan boord moet hebben is dat voor ons een opportuniteit. En toen ze onlangs in Frankrijk beslisten dat iedereen daar een alcoholtester in zijn wagen moet hebben - die hier niet te krijgen waren -, zijn we daar meteen opgevolgen. Ook toen destijds ieder-

een een nieuw type Europese nummerplaat op de auto moest hebben, zijn we tijdelijk autoplaten gaan aanbieden, hoewel dat normaal niet in ons assortiment zit. Anticiperen kan ook betekenen met eigen innovaties uitpakken - we maken zelf de Rolls Royce onder de kegels, want de ene kegel is de andere niet- of bijvoorbeeld een zachte bekleding voor de pijlers in parkeergarages, waar nogal makkelijk tegenaan gereden wordt.”

“Hoewel we het nu ook wel voelen, lijken we deze economische crisis al bij al goed te doorstaan. Je hoort me dus niet klagen. We doen ook erg ons best om een gezond bedrijf te zijn en te blijven. Maar als we dan 33% van onze winst afstaan aan de staat én zorgen voor verzekerde tewerkstelling, dan kan ik wel begrijpen dat veel bedrijfsleiders moe worden van fiscale regeltjes, bureaucratie en administratieve rompslomp. KMO’s zijn de ruggengraat van onze economie. Elke overheidssteun, initiatief of samenwerking in dit verband worden dan ook geapprecieerd.”

Leider of lijdster?

“We zijn nu een bewust bescheiden onderneming met een achttal medewerkers, maar met dat kleine ‘super-team’ realiseren we toch grote projecten. Boekhouding, onderhoud, transport besteden we zoveel mogelijk uit. Ik heb me wel op diverse domeinen bijgeschoold: marketing, personeelsbeleid: ‘ben ik een leider of een lijdster?’ Van de bekende ‘ondernemers-trainer’ Carl Van de Velde heb ik

geleerd dat je af en toe een ‘boost’ nodig hebt, uit het isolement van je dagelijkse rompslomp moet komen. Een ondernemer moet soms buiten de lijntjes kleuren, mag zich niet in een vakje laten stoppen. Ik vind netwerken ook belangrijk, maar - als zeldzame vrouw in die signalisatiebusiness - vind ik het bijvoorbeeld niet nodig om, zoals sommige mannelijke collega’s, met gemeentelijke aankopers te gaan tafelen om bestellingen binnen te halen. Ik zou ook een batterij vertegenwoordigers de baan op kunnen sturen, maar ik doe dat bewust niet, ook omdat het niet rendeert in elke kleine gemeente apart te gaan onderhandelen over 20 of 50 kegels.”

“Ik doe dit heel graag en wil het nog lang blijven doen, maar ik leef niet om te werken alleen. Je houdt dit maar vol als je daarnaast nog andere uitdagingen hebt. Ik volg vier uur Spaanse les per week, ik speel zelf sax en volg zangles en salsa les. Ik ben voorzitter van een big band die hier in onze polyvalente bedrijfsruimte repeteert, want een bedrijf mag zich al eens engageren voor het verenigingsleven. Ik heb ook nog een zoon van 18 die als dat nodig is voorrang heeft. Toen ik vroeger op zo’n ondernemersseminarie hoorde vertellen dat een zaakvoerder het voorbeeld moet geven en ’s morgens als eerste op het bedrijf moet verschijnen, dacht ik: die man heeft makkelijk praten, maar ik wil eerst mijn zoontje naar school kunnen doen. Waarom zou dat niet kunnen, daar heb je toch personeel voor? Je moet trouwens als ondernemer kunnen delegeren. Dat leer je pas goed beseffen als je een keer buiten strijd bent. Zo kon ik me toch eens een weekje vakantie op de Dominicaanse Republiek permitteren en brak ik daar toch wel een arm zeker? Bovendien bleek die achteraf niet goed in elkaar gezet en kon ik mijn pols niet meer draaien. Ze hebben toen een revolutionaire 3D-Printing-techniek toegepast om een prothese te ontwerpen, waardoor het allemaal goed is gekomen. Daar zijn ze me in ‘Koppen’ op tv nog voor komen interviewen. Gelukkig, anders was het sax spelen wat moeilijk geworden.” ■ ■ ■

