

Electro Corbeels, installatiebedrijf met traditie

Bewuste keuze voor kwalitatieve leveranciers

Tegenover ons zit Fanny Corbeels: een vrouw aan het roer van een installatiebedrijf! Niet zomaar een installatiebedrijf trouwens, maar ééntje met een rijke traditie. Fanny is immers de derde generatie Corbeels en de vierde zit eraan te komen, want haar zoon Dave Coenen neemt eveneens aan het gesprek deel. De aflossing van de wacht lijkt verzekerd.



Moeder Fanny Corbeels en zoon Dave Coenen vertegenwoordigen de derde en de vierde generatie in installatiebedrijf Electro Corbeels in Holsbeek, dat in 2015 zeventig jaar bestaat.

Op 1 mei 1945 is de grootvader van Fanny begonnen met een eigen bedrijf, dat toen nog auto, moto en elektriciteit combineerde. “Die gemotoriseerde voertuigen waren een hobby van mijn grootvader,” zegt Fanny. Een kast met bекers en trofeeën en een stel oude foto’s wijzen erop dat grootvader Corbeels zijn passie voor de motorcross blijkbaar heel ernstig nam. Toen de vader van Fanny op zijn veertiende mee in het bedrijf kwam, was de focus al volop richting elektriciteit aan het opschuiven. In de jaren zestig nam hij de bedrijvigheid over.

OPENBARE PROJECTEN

In 1981 dient Fanny zich aan in het bedrijf. “Het bloed kruipt waar het niet gaan kan, zeker?” lacht ze. “Ik heb altijd veel interesse in de elektrobusiness gehad, al kom ik qua vooropleiding uit de administratieve hoek.” Dat was in het begin dan ook haar opdracht: de administratieve opvolging. “We hadden in die tijd een twaalf- tot vijftiental medewerkers. Vandaag zijn het er een dertigtal, maar in de loop van de jaren zijn het er bij periodes meer en dan weer minder geweest.” Installatiewerk was intussen volop de hoofdfocus.

“Eind jaren negentig van vorige eeuw hebben we Electro Corbeels dan tot een vennootschap omgevormd,” vertelt Fanny, die intussen de rol van afgevaardigd bestuurder van haar vader had overgenomen. “Ik zat al eerder mee in de leiding, maar doordat vader zich gaandeweg op de achtergrond hield, ontbrak het aan technische bagage in de leiding. Ik heb natuurlijk wel wat opgestoken, maar ben toch niet technisch gevormd.”

De hoofdmoot van de opdrachten bij Electro Corbeels zijn van oudsher openbare projecten, via overheidsaanbestedingen, en voor de Leuvense universiteit. “Vlaams-Brabant is onze regio en daar houden we ons nogal aan,” verduidelijkt Fanny. “Niet dat een opdracht elders niet kan, maar het is de rode draad in onze bedrijfsgeschiedenis en waarom zouden we ook verre kilometers gaan doen, als er voldoende werk is in onze nabije omgeving?” Holsbeek, een buurgemeente van Leuven, is de thuisbasis van Electro Corbeels.

BEETJE GROOTHANDEL OOK

Naast openbare aanbestedingen en opdrachten voor de Leuvense universiteit en voor het UZ Gasthuisberg bedient Electro Corbeels dus de kmo’s en de particulieren van de streek. Naast ‘installatiebedrijf’ voert Electro Corbeels ook de titel ‘groothandel’ op zijn pancarte. “In 1973 hebben we een gebouw aan de vaart gekocht, waar een groot magazijn in is ondergebracht. Omdat we er uit

de stock verkochten aan particulieren en installateurs, is dat begrip er dus bij gekomen, maar groothandel zijn was niet echt een doel op zich."

Vader Corbeels wilde dat zijn mensen hun materiaal niet uit winkels of groothandels hoefden te halen, maar dat ze hun gerief uit de eigen magazijnen konden betrekken. Zo ontstond een enorme stock van gespecialiseerd materiaal, waar ook anderen hun voordeel bij konden doen. "We hadden toen meer in huis dan de toenmalige vakhandels," herinnert Fanny zich, "en als je het toch hebt, kun je het net zo goed doorverkopen ook. Vandaag zijn we evenwel zeker niet meer zo gespecialiseerd als de huidige groothandels," beseft Fanny.

Terug naar de algemene elektriciteitswerken voor de overheid, de KU Leuven, het UZ en de banken en scholen van de streek. "Grotere projecten maken zo'n tachtig percent uit van onze activiteit," denkt Fanny, "maar toch hebben we dagelijks twee ploegen op de baan louter en alleen om particulieren te depanneren. Tussen de ruwbouwfase en de afwerken vallen in de grotere projecten al eens gaten, zodat continuïteit van het werk niet verzekerd is. Die vullen we op met depannages, verbouwingen en kleinere opdrachten."

INZETTEN OP VERNIEUWING

Electro Corbeels plaatst natuurlijk lichtpunten en schakelaars, maar haalt zijn meerwaarde toch vooral in projecten waar data, parlofonie, domotica, beveiliging, oproepsystemen en complexere verdeelborden mee gemeoid zijn. "We gaan voortdurend mee met de evolutie en de vernieuwing van de technieken. Doorlopend kennis opdoen en blijven zijn in onze business ontzettend belangrijke vereisten," aldus Dave Coenen. Als zoon van Fanny kan hij eerlang de vierde generatie Corbeels worden in het bedrijf. In 2015 bestaat Electro Corbeels, dat net na de WO II is opgericht, overigens precies zeventig jaar.

Dave werkt al mee sinds 2005. In dat jaar is Electro Corbeels van de vestiging aan de Vaart verhuisd naar het pand op de Leuvensebaan in Holsbeek. Met acht jaar betrokkenheid bij de activiteiten weet hij stilaan perfect waarover hij spreekt. "Voor ons is de scheiding tussen residentieel en industrieel niet zo strak. Residentiële installaties zijn veelal beperkt tot schakelaars, stopcontacten, inbraakbeveiliging en een beetje domotica, terwijl je opdrachten eerder als industrieel omschrijft, wanneer hoogspanning, ecologisch gebouwbeheer en dergelijke in het spel zijn. Rusthuizen, ziekenhuizen en scholen zijn vaak grensgevallen."

KEUZES MAKEN

Op de boomende markt van de zonnepanelen is Electro Corbeels niet gesprongen. "Daar zijn we bewust afgebleven," zegt Dave, "we schrokken terug voor de zware verantwoordelijkheid qua veiligheid en verzekering: constant op daken werken, daar hebben we voor gepast. Als je wilt specialiseren, moet je investeren en gaandeweg misschien zelfs een apart nevenbedrijf oprichten. Je moet dus keuzes maken en wij hebben ervoor geopteerd om niet op die markt in te zetten." Nu de hype wat voorbij lijkt, was dat misschien nog niet eens zo'n onverstandige beslissing, als je het continuïteitsoogmerk in rekening neemt... Die zin voor continuïteit blijkt ook uit de keuze van Electro Corbeels om enkel samenwerking aan te gaan met leveranciers en partners die kwaliteit garanderen. "Voor de klant blijf je als installateur immers verantwoordelijk. Vandaar bijvoorbeeld onze bewuste keuze voor KNX. Als je op het vlak van kwaliteit en continuïteit toekomstgaranties aan de klant wilt bieden, is alleen het beste goed genoeg. Dat is een waarde die wij hoog in het vaandel voeren. Wat ben je met goedkopere merken, als die na een paar jaar al niet meer bestaan of als het plaatsen van hun materiaal extra tijdrovend is? Je moet altijd goed opletten met wie je in zee gaat."

Jan H. Verbanck

>> www.corbeels.be



"We gaan voortdurend mee met de vernieuwing van de technieken. Doorlopend blijven is in onze business ontzettend belangrijk," aldus Fanny Corbeels.

EEN VROUW IN DE INSTALLATIEWERELD

Fanny Corbeels is een buitenbeentje. Veel vrouwen kom je in de installatiewereld immers niet tegen. "Toch zou ik het morgen helemaal opnieuw doen," klinkt ze enthousiast. "Of ik het ook andere vrouwen zou aanraden, is weer iets anders... Ik doe het graag en dan ga je ervoor. In een 'vrouwenwereld' werken, zou toch mijn ding niet zijn." Op de tweeëndertig jaar dat Fanny nu actief is in de business, zijn er weinig vrouwen bijgekomen. "Dat vrouwen naast hun man mee functioneren in een installatiebedrijf, dat zie je vaker, maar in de leiding? Ik ken er maar enkele. Ik ben ook voorzitter van de Federatie Vlaams-Brabant en in de hele federatie zijn er maar een paar. Weinig meisjes volgen technische richtingen in het onderwijs; er is dus niet meteen een grote verandering op komst, vrees ik."

INVESTEREN IN DE JEUGD

Van de crisistijd lijkt Electro Corbeels weinig last te hebben. "Het is wat meer knokken om je grenzen te verleggen, maar het ligt niet in onze aard om bij de pakken te blijven zitten. Als er minder werk is, moet je er harder naar op zoek gaan en je heroriënteren. Dat lukt ons tot nu toe aardig." Is het niet moeilijker om geschikte mensen te vinden? "Er zijn er best wel genoeg op de markt, maar we moeten ze wel grondig opleiden. We kiezen voor jongeren van bij ons, om hen kansen te geven, maar ze moeten er zelf ook wel voor willen gaan natuurlijk!"