

HEEL LANG DE ENIGE VROUW GEWEEST IN DE SECTOR

TEN HUIZE VAN ELECTRO CORBEELS

Fanny Corbeels is geen onbekende in het landschap van elektro-installateurs. In 1981 begon ze eerder toevallig in het familiebedrijf dat grootvader René na de Tweede Wereldoorlog oprichtte. Vanuit de administratie slaagde ze erin om het hele bedrijf te moderniseren en te professionaliseren. Ze haalde de eerste computers binnen en zorgde voor een efficiënte boekhouding en planning. Na de overname van een bordenbouwer in 1999 begon Electro Corbeels aan een steile groei, waardoor het bedrijf zich in 2009 en 2011 tot de Trends Gazellen mocht rekenen. "Probeer mij niet in een vakje te stoppen", verklaart de zaakvoerster haar aanpak.

Door Tom Mondelaers

VAN VADER OP ... DOCHTER

René Corbeels had een passie voor motorcross. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat het bedrijf dat hij in mei 1945 oprichtte, zich naast elektriciteit ook toeleegde op auto's en motors. Pas in de jaren 60, toen Julien Corbeels de fakkel overnam, ging de focus volledig naar elektriciteit.

Fanny Corbeels deed in 1981 haar intrede in de administratie van het bedrijf. Van daaruit slaagde ze erin om zich door het hele bedrijf te ontplooiën. "Probeer mij niet in een vakje te stoppen. Dat zit in mijn karakter: niks is te moeilijk", aldus Fanny Corbeels.

In die dagen telde Electro Corbeels twaalf tot vijftien medewerkers en was er nog geen sprake van enige vorm van digitalisering. "Ik heb in de loop van de jaren '80 de eerste computers binnengehaald. Zo hebben we onze administratie steeds verder op punt gesteld. Eerst met een boekhoudpakket, later is daar de volledige planning van de werken bij gekomen, inclusief het maken van vorderingsstaten met rekenbladen."

VIERDE GENERATIE AAN BOORD

De volgende belangrijke stap kwam er begin jaren 90. "Toen hebben we het bedrijf tot een vennootschap omgevormd", vertelt Fanny Corbeels.

"Ik kreeg ook de leiding van het bedrijf in handen, waardoor mijn vader zich steeds meer op de

achtergrond hield. Ik kende elk project wel van begin tot einde, maar had tot dan vooral achter mijn bureau gezeten. Daarom hadden we behoefte aan meer technische ervaring in de leiding. Daarom hebben we in 1999 een bordenbouwer uit de buurt overgenomen. Met drie vennoten hebben we vervolgens het bedrijf kunnen laten doorgroeien tot dertig à veertig medewerkers."

Momenteel is Fanny Corbeels de enige aandeelhouder van de firma. In 2005 startte haar zoon, Dave Coenen, als aankoper en projectleider en sinds kort is ook dochter Ellen actief in het familiebedrijf. De opvolging lijkt verzekerd? "Daar wordt aan gewerkt," vertelt Fanny, "maar het is geen cadeau om een bedrijf dat zo hard gegroeid is, over te nemen. Ik ben stap voor stap kunnen meegroeien met het bedrijf; dat is een groot voordeel. Bovendien staan we vandaag voor grote uitdagingen. Wat zal het eenheidsstatuut ons bijvoorbeeld kosten? Ik hoor ook dat men van plan is om de economische werkloosheid af te schaffen. En dan is er de concurrentie uit het buitenland. Wij hebben nog het geluk dat er veel knowhow en expertise nodig is voor wat wij doen. Voor bepaalde aspecten tenminste, want slijpen, kabels trekken en potjes plaatsen kan iedereen."

FOCUS OP VLAAMS-BRABANT

Electro Corbeels is een echte generalist voor zowel het bedrijfsleven en de openbare sector als



Fanny Corbeels: "Wij hebben nog het geluk dat er veel knowhow en expertise nodig is voor wat wij doen"

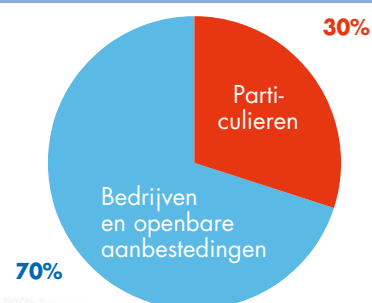
ELECTRO CORBEELS IN EEN NOTENDOP

OPGERICHT	1 mei 1945
JURIDISCHE VORM	Nv (sinds 1990)
VESTIGING	Holsbeek
ZAAKVOERDER	Fanny Corbeels
OMZET	3,9 miljoen euro
PERSONEEL	30 medewerkers: • 24 elektriciens • 6 bedienden
WAGENPARK	15 bestelwagens

REFERENTIES

- Katholieke Hogeschool Leuven, afdeling verpleeg- en vroedkunde
- Wetenschapspark Arenberg in Leuven
- Ondergrondse parking voor UZ Leuven
- Woon-zorgcentrum Onze-Lieve-Vrouw van Lourdes in Erps-Kwerps
- Woon-zorgcentrum d'Eycken Brug in Bierbeek

ACTIVITEITEN





"Verschillende criteria spelen een rol bij aanbestedingen. De prijs is daar een van. Ook de timing en de relatie met de bouwpromotor of de opdrachtgever zijn belangrijk"

voor particulieren. "Wij bieden het hele pakket aan, van a tot z. Het enige waar we onze handen altijd van afgehouden hebben, zijn zonnepanelen. Dat is toch een vak apart. Niet elke installateur kruipt even graag op het dak", weet Fanny Corbeels.

Al sinds het ontstaan van het bedrijf ligt de focus op Vlaams-Brabant. "Uiteraard nemen we ook elders opdrachten aan, maar dit is onze thuisregio. Voor onze medewerkers is dat fijn. Ze vertrekken hier en staan dertig minuten later op de werf. Elke dag uren in de auto zitten, dat hou je niet vol. Hetzelfde voor vergaderingen: als je naar de andere kant van het land moet,

ben je een hele dag weg. En onze projectleiders hebben alle dagen wel ergens een meeting."

DUIDELIJK COMMUNICEREN

Electro Corbeels realiseert 70% van de omzet voor bedrijven en de openbare sector. Dat impliceert veel investeren in aanbestedingen. "We zien de laatste jaren een grote verschuiving op dat vlak", zegt Fanny Corbeels.

"Vroeger werd er veel gewerkt met rechtstreekse aanbestedingen, terwijl het nu dikwijls via bouwpromotoren gaat. Wij investeren veel tijd in het maken van offertes, terwijl we soms zeven maanden

later nog niet weten waar we staan. Want er staat nergens in de aanbesteding dat leveranciers achteraf geïnformeerd moeten worden. Dat maakt het plannen soms zeer moeilijk. Uiteraard kruipt daar veel energie in, maar onze mensen hebben de nodige ervaring met die sector. Maar eerlijk gezegd: hoe meer rechtstreekse offertes we kunnen maken, hoe liever. Dat is een kwestie van meer financiële zekerheid." Corbeels concurreert niet alleen op het vlak van prijs. "Verschillende criteria spelen een rol en de prijs is daar een van. Verder zijn ook de timing en de relatie met de bouwpromotor of de opdrachtgever belangrijk. Onze sterkte is onze ervaring in de eigen regio en het feit dat we altijd duidelijk communiceren. Voor mij is het eenvoudig: ofwel gaat iets, ofwel gaat iets niet. Bedrijven

weten wat ze aan ons hebben. Hetzelfde voor onze planning: we spelen altijd kort op de bal. En als we zeggen dat we komen, dan komen we ook."

"DOSSIERKENNIS IS ENORM BELANGRIJK. OF JE DAN EEN MAN OF VROUW BENT, HEEFT ER NIETS MEE TE MAKEN"
(FANNY CORBEELS)

uitgebreide versie voor op het bureau en een tweede praktische versie voor op de werf. Daarin staan de beschrijving van het werk, de schema's en de plannen: alle informatie die onze installateurs nodig hebben."

Fanny maakt er een punt van om bij opstartvergaderingen zo veel mogelijk persoonlijk aanwezig te zijn. "Ik ben enorm betrokken, al sinds ik hier begon. Ik wil al dertig jaar alles weten. Er gaat ook niks buiten, zonder dat ik het gezien heb. Daarom bouw ik veel controlemomenten in. Bijvoorbeeld: aan het eind van elke werkdag krijg ik van iedereen op het bureau een

overzicht van waar hij of zij mee bezig is. En ik sta zelf in voor de facturatie. Let wel: mijn medewerkers krijgen veel vrijheid. Ik verwacht alleen dat ze intensief terugkoppelen. Dat is ook nodig voor de communicatie met de

klant. Als een medewerker met een klant gesproken heeft, moet ik exact weten wat er is afgesproken, als ik die klant achteraf opbel. Dat hoort bij dossierkennis."

INSTALLATEURS VOOR PARTICULIERE MARKT

De particuliere markt is goed voor zo'n 30% van de omzet. "Daar is snelheid van reageren vandaag de dag enorm belangrijk. De mensen hebben geen tijd meer om te wachten. En dat is juist ons stokpaardje: als de mensen ons bellen, weten ze onmiddellijk waar ze aan toe zijn."

Nog een belangrijk punt volgens Fanny Corbeels: de juiste technicus op de juiste plaats. "Niet alle elektriciens kunnen even goed met particulieren overweg. Wij houden daar rekening mee. Dat is fijner voor de klant, maar ook voor onze medewerkers. Het resultaat is navenant. We krijgen geregeld telefoontjes van mensen die zeggen: amai, dat was een fijne vakman!"

Electro Corbeels werkt vooral met ervaren elektriciens. "We vinden ook nieuwe mensen. Die zijn dikwijls onervaren, want op school zul je het vak niet leren. Hier krijgen ze een opleiding op de werf. Dan is het hopen dat ze snel inpikken, dat ze voor de job gemaakt zijn. Maar je krijgt nogal wat te zien: sommigen zijn bang om op een ladder te kruipen. Dan kies je toch niet voor een stiel in de bouw?"

ZEER BETROKKEN LEIDING

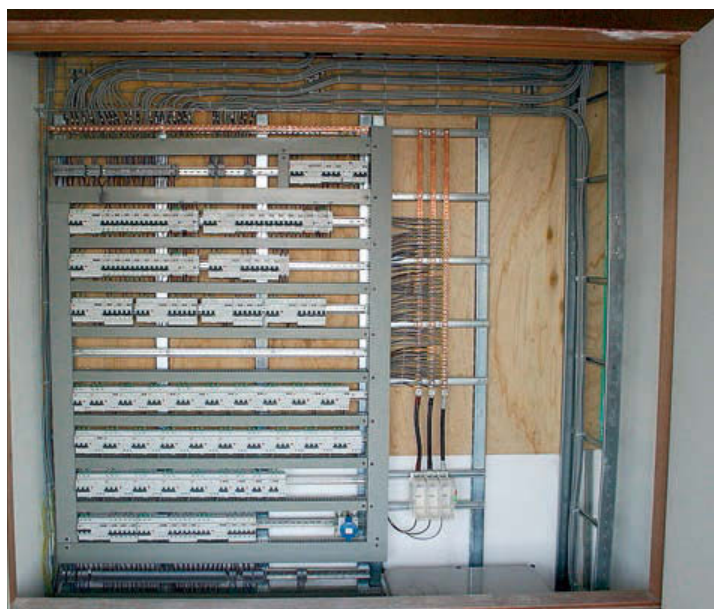
Bij Electro Corbeels is er een sturende rol weggelegd voor de projectleiders. "Zij maken elk dossier intern bekend en geven de verdere instructies. Van elk dossier houden we twee versies bij: één

AANDACHT VOOR BACK-UP

Electro Corbeels werkt doelbewust met kwaliteitsproducten. "In onze openbare projecten werken we op basis van lastenboeken die sowieso al een zekere kwaliteit nastreven. Die lijn houden we op andere terreinen ook aan. Als je kiest voor minder kwaliteitsvolle materialen en producten, betaal je op termijn toch het gelag. Wij kijken naar de prijs-kwaliteitsverhouding, maar hechten ook veel belang aan de back-up die bepaalde firma's bieden in geval van problemen. Bovendien zijn we niet snel geneigd om met nieuwe leveranciers in zee te gaan zonder kwaliteitsgaranties", aldus Fanny Corbeels.

VROUW MET HET LAATSTE WOORD

Toegegeven: een vrouw aan het roer van een installatiebedrijf, je komt het niet alle dagen tegen. "Ik ben heel lang de enige vrouw geweest in de sector, maar dat is vandaag al fel verbeterd. Als ik mijn beginjaren ergens kwam, was het altijd: 'Dag mevrouw, en de heren' (lacht). Het was nooit mijn ambitie om als vrouw alleen aan de leiding te staan, maar hier heb ik het laatste woord. Meestal is de vrouw de rechterhand van een man. Bij mij is het juist andersom. Natuurlijk hebben ze me wel al een paar keer proberen te testen, om te controleren of ik wist waar ik mee bezig was. Daarom moet je investeren in dossierkennis. En of je dan man of vrouw bent, heeft er niks mee te maken." □



Over de leverancierskeuze: "Wij kijken naar de prijs-kwaliteits-verhouding, maar hechten ook veel belang aan de back-up"