

Aluvision: geboren als exportbedrijf

De kans bestaat dat u, een internationaal ondernemer, al een beroep heeft gedaan op onze huidige 'kleine' Leeuw van de Export. Aluvision ontwikkelt en produceert immers modulaire en ecologische aluminium systemen voor de standenbouw-, interieur- en eventsector. Dus misschien is uw beursstand wel een Leeuwenproduct? Ann Vancoillie, medeoprichter en managing director van het familiebedrijf uit Deinze vertelt meer over de impact van de titel en over internationaal ondernemen.



WERELDWIJS: “VLAK NA DE OVERWINNING WAREN JULLIE VOORAL ERG BLIJ MET DE AWARD. HOE HEBBEN JULLIE DE TITEL NOG ERVAREN?”

Ann Vancoillie: “Al die aandacht is natuurlijk super. Voor onze naambekendheid is de deelname alleen positief geweest. Ons exportverhaal wordt namelijk op een heel bevestigende manier bekendgemaakt. Bovendien toont het de steun van een sterke organisatie als FIT. Dat hebben Vlaamse ondernemingen broodnodig, tenslotte zijn het allemaal parels binnen onze economie. Ook zijn we er best trots op dat we nu in het rijtje Leeuwen staan, dat zijn toch niet de minste.

Sowieso is het winnen van een award fijn. Ook internationaal heeft de prijs zijn weerklank, via sociale media verspreidt nieuws zich snel wereldwijd. En omdat het idee om deel te nemen vanuit het bedrijf kwam, betekende de overwinning een nieuwe extra drive, dus ook voor onze teamspirit was het een boost.”

WERELDWIJS: “OPENT DE LEEUW VAN DE EXPORT DEUREN?”

Ann Vancoillie: “Toch wel. Je legt een pak nieuwe contacten. Met collega-ondernemers, maar ook met instanties en overheden. Twee maanden na de prijsuitreiking openden we onze productievestiging in het Amerikaanse Atlanta. Op dat moment was er een Vlaams-Nederlandse delegatie op handelsmissie, waardoor Vlaams minister-president Geert Bourgeois kon aanwezig zijn op onze opening. Die officiële steun gaf niet alleen extra glans aan ons event,

we kregen er ook meer exposure door van de lokale overheid en pers.”

WERELDWIJS: “IN 2016 VIERT ALUVISION ZIJN DERTIENDE VERJAARDAG. WANNEER WEET JE DAT JE GOUD IN HANDEN HEBT?”

Ann Vancoillie: “Mijn man Dirk en ik werken al vele jaren samen. Allebei hadden we ervaring in de standenbouw. Bijgevolg kenden we de noden als geen ander. Als antwoord bedachten we een modulaire aluminium systeem: een handige ‘plug & play’-bouwdoos, waar geen uitgebreide gereedschapskist aan te pas komt. Talrijke gesprekken en veel wilde dromen later, gingen we ervoor.

Dat was wel een berekende gok. Vroeger werden standen exclusief voor die ene beurs gemaakt, maar dat veranderde toen vele eindklanten – vaak grote spelers – beseften dat dit weinig duurzaam was en dat herbruikbare beursstanden net pasten in hun mvo-plan. Let wel, bij ons betekent prefab geen massaproductie, we ontwikkelen systemen op maat. Dankzij ons ‘hidden system’ waarbij de modulaire structuur is verborgen, kan de klant zijn stand helemaal volgens zijn wensen aankleden. De tijd was dus rijp voor Aluvision.”

WERELDWIJS: “EN DAN METEEN DE SPRONG NAAR HET BUITENLAND?”

Ann Vancoillie: “De beurswereld is erg internationaal gericht, waardoor het voor zich sprak dat wij dat ook zouden zijn. We zijn actief waar onze klanten opereren. Omdat onze producten doorgedreven maatwerk

zijn, vergt het voortraject een nauwe relatie met de klant. Dat verloopt vlotter met een vast salesteam in eigen land dan met agenturen.

Onze buitendienst bewerkt nieuwe markten op basis van het potentieel dat we vooraf in kaart brengen. Daarnaast laten we klanten en prospecten kennismaken met onze producten in onze showrooms als we ze hier uitnodigen voor een bezoek, training of netwerkevent. Ook via deelnames aan beurzen en prinselijke missies zetten we Aluvision in de kijker. Gecombineerd met een sterke binnendienst, hebben we een sterk verkoopteam.”

WERELDWIJS: “ZIJN ER ZAKEN OVER EXPORT DIE JE GAANDEWEG HEBT GELEERD?”

Ann Vancoillie: “Net zoals bij zakendoen moet je divers en breed gaan. Als je één buitenlandse markt kiest, exporteer je evengoed, maar het is wel risicovol. Slaat daarentegen je product aan in veel landen en over culturen heen, dan is dat de beste bevestiging die je kan krijgen over je product.”

WERELDWIJS: “ZOU JE BEPAALDE DINGEN VANDAAG ANDERS AANPAKKEN?”

Ann Vancoillie: “Ik ken weinig spijt. Elke beslissing is weloverwogen en eenmaal genomen, bouw je vandaar verder. Soms draait het anders uit, maar het heeft geen zin om bij de pakken te blijven zitten, je kan er toch niets meer aan doen. Een ondernemer kijkt altijd vooruit. Vertrouw ook op je buikgevoel. Als dat goed zit, weet je dat je de juiste beslissing hebt genomen.

Zoiets leer je niet op de universiteit. Binnen de ondernemerswereld circuleren de meest uiteenlopende diploma’s. Voor mij is het een combinatie van talent en mentaliteit. Je moet een bepaalde spirit hebben om initiatieven te durven nemen. Een ondernemer denkt na, maar niet te lang, anders mist hij de boot.”

WERELDWIJS: “IS VERTROUWEN DAN HET GEHEIME INGREDIËNT VAN SUCCESVOL ONDERNEMEN?”

Ann Vancoillie: “Misschien wel. Ik ben opgegroeid met ouders die samen ondernamen. Het voelt zeer natuurlijk aan om dat ook met mijn man zo te doen. Eender wat kunnen bespreken, aftoetsen met elkaar en weten dat je het onvoorwaardelijke vertrouwen geniet, geeft ontzettend veel gemoedsrust. En ook durf om te ondernemen. Dit gecombineerd met een sterk team waarop je kan bouwen, leidt tot succes.”

WERELDWIJS: “HOE ZIET DE TOEKOMST ERUIT VOOR ALUVISION?”

Ann Vancoillie: “Aan ambitie geen gebrek. Zo hebben we bouwplannen in Vlaanderen en zullen we onze aanwezigheid in de VS nog versterken. Ook staan enkele nieuwe doelmarkten op onze radar. Uiteraard kunnen we dat alleen maar waarmaken met een goede ploeg, waarvoor we nog extra mensen zoeken. Dat wordt onze grootste uitdaging: ons team authentiek houden en ervoor zorgen dat alle neuzen in dezelfde richting wijzen. Maar we kijken ernaar uit om dat allemaal aan te pakken!”

|| EEN ONDERNEMER KIJKT
ALTIJD VOORUIT ||



Aluvision

SECTOR standenbouw, interieur en events

AANTAL MEDEWERKERS 53

AANWEZIG IN 25 landen, wereldwijd

HOOFDKWARTIER IN Deinze

VESTIGINGEN IN de VS

OMZET 2015 13 miljoen euro, waarvan 85% gerealiseerd in het buitenland

LEEUVAN DE EXPORT 2015 categorie 'Bedrijven met maximaal 49 medewerkers'