

EFFICIENTE WORKFLOW IS BASIS OM TE BESPAREN OP GELD EN TIJD

BRACQ ALAIN & CO INVESTEERT IN NIEUW GEBOUW EN ERP-SOFTWARE

Kostenbesparend werken is tegenwoordig een alom bekende strategie in elke onderneming. Het is echter niet de filosofie die Alain Bracq, zaakvoerder van Bracq Alain & Co hanteert. Hij wil vooral efficiëntie zien in zijn onderneming zonder daarom te moeten besparen. Zo investeerde hij in een nieuwbouw waar hij over meer ruimte beschikt alsook een ERP-systeem dat ervoor zorgt dat de administratieve trein tussen werknemers en de boekhouding zonder vertraging loopt. Kortom doordachte investeringen zijn nodig om competitief te blijven en ademruimte te geven aan elke werknemer. De ideale mix voor een gezond bedrijf. Sanilec ging een kijkje nemen.

Door Bart De Moor



Alle werknemers worden opgeleid en bijgeschoold naargelang hun specialiteit en functie binnen de onderneming

HISTORIEK

Afgestudeerd aan het Scheppersinstituut in de opleiding 'centrale verwarming', ging Alain Bracq in dienst bij Stallo nv. Daar werkte hij mee aan industriële installaties en toetste hij de theorie aan de praktijk. Hij weet als geen ander dat alles begint met praktijkervaring. Na 8 jaar besloot hij dan ook om zelfstandig te worden. Wat begon in de garage van zijn ouders is sinds 12 jaar gegroeid naar een bedrijf dat uit zijn voegen barst. "Wij zijn een gezond en groeiend bedrijf en daarom blijven we investeren in mensen en materiaal. Elk jaar nemen we wel een nieuwe werkracht aan", aldus Bracq.



Zaakvoerder Alain Bracq

BRACQ ALAIN & CO IN EEN NOTENDOP

OPRICHTING	2002
VENNOOTSCHAPSVORM	bvba
VESTIGING	Kalken
ZAAKVOERDER	Alain Bracq
PERSONEEL	2 bedienden, 9 arbeiders
ACTIVITEITEN	Sanitair – Centrale Verwarming – Zonne-energie (zonneboilers) – Ventilatie – Warmtepompen – Airco (onderhoud + plaatsing + herstelling)
INVESTERINGEN	• nieuwbouw in 2014 • ERP-software
KLANTEN	• 70% particulieren • 30% professionelen

OMZETEVOLUTIE



INVESTEREN IN DE TOEKOMST

Na 12 jaar kiest Alain Bracq om zijn onderneming te verhuizen naar een nieuwbouw. Een investering van 1 miljoen euro die mogelijkheden biedt. "We hebben nood aan meer opslagruimte maar vooral ook aan een grotere toonzaal waar we alle producten in werking kunnen tonen aan de klant. Zo kan hij zelf zien hoe de installatie werkt, hoeveel geluid die maakt, wat de omvang is, ... Dit is naar mijn weten toch redelijk uniek in onze sector. Op die manier wil ik de verkoop stimuleren en traffic genereren naar onze toonzaal, zodat we in direct contact staan met de klant en hem zijn (toekomstige) installatie kunnen demonstreren. Daarnaast wil ik ook dat we onze camionettes een veilige plaats kunnen geven, zodat we schade en/of diefstal kunnen vermijden.

VIJF SEGMENTEN

Bracq Alain & Co biedt de klant producten en service in vijf segmenten: centrale verwarming, sanitair, ventilatie, zonne-energie en airconditioning. De eerste 3 productgroepen vertegenwoordigen het grootste omzetaandeel. Onder zonne-energie vallen zonneboilers en zonnecollectoren en dus geen PV panelen.

Warmtepompen

Bracq: "We merken dat vooral

warmtepompen een groei kennen omdat de particulier verplicht is om het energieverbruik drastisch te verlagen, met de doelstellingen van 2020 in het achterhoofd". Er is meer vraag naar warmtepompen maar wanneer er toch dieper op wordt ingegaan merken we dat de prijs het verschil maakt in het beslissingsproces".

KLANTENPORTEFEUILLE

Bracq: "Onze klanten zijn grotendeels particulieren, waaronder ook architecten die werken onder privécontract. Daarnaast hebben we natuurlijk ook nog heel wat professionele klanten zoals bouwpromotoren, architecten, ... De verdeling is 70/30 en dat zorgt voor veel afwisseling in de projecten. We nemen in principe projecten in het hele land aan, zolang de klant betaalt natuurlijk. Het overgrote deel van de projecten bevinden zich toch in de provincie Oost-Vlaanderen".

Zelfverzekerde klant

"Ik sla de bal niet mis als ik zeg dat de klant mondiger is geworden.

Ze stellen alles in vraag en zoeken zelf veel informatie op. Helaas is niet alles wat op internet staat juist en dat moeten wij dan ook regelmatig corrigeren.

Daarom ook de nieuwe toonzaal waar we de klant kunnen tonen hoe de installatie werkt, ... etc.



Er wordt steeds meer geïnvesteerd in energiebewuste oplossingen



Het ERP-systeem laat toe om werven eenvoudiger op te volgen

We staan dicht bij de klant en dat wordt geapprecieerd".

Kordaat tegen wanbetalers

De nachtmerrrie van elke onderneming zijn ongetwijfeld onbetaalde facturen van klanten. Het continue opvolgen van betalingen leidt immers tot grote ergernis van alle partijen. Bracq heeft echter een kordate aanpak: "Hoe groot of klein het bedrag, we zetten onze advocaat aan het werk. Wij voeren immers onze werken op de overeengekomen termijn uit. We merken dat wanneer de bank er bij betrokken is, de kans op laattijdig betalen vrijwel nooit optreedt. Sommige bouwpromotoren gebruiken ons als bank door bepaalde contracten op te stellen waarin staat dat het grootste bedrag van de factuur pas wordt betaald als alle werken zijn uitgevoerd maar dat gaat meestal wel over veel geld, dat wij eerst moeten ophoesten en bovenal betalen ze soms nog te laat. Wij betalen elke leverancier binnen de 10 dagen en we verwachten van onze klanten ook een correcte betaling.

CONCULEGA'S

Stallo is de grootste uit de buurt. Wij mogen onszelf beschouwen als de nummer 2 in de regio Laarne/Kalken. In de omgeving is veel concurrentie gevestigd. Dat is grotendeels te verklaren door het feit dat vele afgestudeerden van het Scheppersinsituut hun zaak in deze buurt oprichten, in de regio waar ze opgroeiden. We proberen wel niet in elkaars vaarwater te komen maar dat is natuurlijk niet te vermijden. Ik beschouw ze als conculega's aangezien we samen de sector vertegenwoordigen".

DOORDACHT PERSONEELSBELEID

Wanneer we de zaakvoerder vragen hoe hij de arbeidsmarkt vandaag ervaart, haalt hij spontaan enkele problemen aan bij het aanwerven van nieuwe werkrachten.

Afgestudeerd

"Afgestudeerde werkrachten geef ik de kans om in onze onderneming te groeien en te leren. Meestal zijn dat stagiairs die hier al gewerkt hebben.

Assertiviteit

Bracq: "Vroeger waren sollicitanten veel assertiever. Hun eisenpakket was groter en het was ook moeilijker om echt geschikt personeel te vinden en te houden. De 'crisis' heeft er voor gezorgd dat mensen kiezen voor werk-zekerheid en heel wat van hun soms wel hoge eisen over loon en werkuren, ... laten vallen".

Buitenlandse werkrachten

"De trend vandaag is ook dat veel buitenlandse werkrachten

daarin gespecialiseerde wervingskantoren komen aanbieden tegen een minimumloon met alle sociale lasten inbegrepen. Die mensen nemen genoeg met weinig maar mocht ik die aannemen geef ik een verkeerd signaal naar zowel mijn klanten als mijn eigen personeel. Vooral de taalbarrière vormt een probleem. We willen een optimale communicatie tussen werknemer-klant, werkgever-werknemer en werknemers onderling. Dit is niet mogelijk wanneer we die mensen aannemen".

"IK SLA DE BAL NIET MIS ALS IK ZEG DAT DE KLANT MONDIGER IS GEWORDEN"

Opleiding

"De werknemers worden constant opgeleid en bijgeschoold. Ik probeer natuurlijk wel iedereen naar zijn specialisatie en functie een opleiding aan te bieden. Zo zijn er opleidingen voor monteurs en technici. Het is niet de bedoeling dat iedereen alles kan. Het zou enerzijds te veel geld kosten en anderzijds zorgt specialisatie immers dat het beste van iemands kunnen naar boven komt".

ADMINISTRATIE

"De huidige regering heeft het ons niet gemakkelijk gemaakt. Het aanvragen van premies, klasse, attesten is moeilijker geworden en duurt ook langer. De administratie is er ook niet op vereenvoudigd. Dit alles samen bezorgt ons soms wel kopzorgen. Het zou eenvoudiger moeten, zo zouden we veel geld en tijd kunnen besparen. Wanneer je bijvoorbeeld openbare aanbestedingen wil binnenhalen, dien je je voor te bereiden op een administratieve molen".

ERP-software

"Samen met onze nieuwbouw hebben we ook geïnvesteerd in een ERP-systeem. Dat moet onze interne administratie een pak makkelijker maken. Het zal o.a. minder misverstanden opleveren tussen de werkrachten en de boekhouding. Voorraadbeheer, werkbonden, facturen kunnen ook beter worden opgevolgd. De werknemers zullen beschikken over een iPad die in verbinding staat met hun



De nieuwbouw biedt voldoende stockageruimte alsook een toonzaal waar klanten o.a. de werking van installaties te zien krijgen



Ventilatie vertegenwoordigt een groot deel van de omzet

meetapparatuur en het ERP-systeem. Ze kunnen ook de attesten via het systeem invullen zodat schrijffouten vermeden worden. Het opvolgen van de werven gebeurt dan ook eenvoudiger en efficiënter”.

VOORRAADBEHEER EN LEVERANCIERS

“Vroeger werkten we met verschillende leveranciers maar daar zijn we nu van afgestapt. We werken voor 90% van onze producten met een leverancier waar we alles bestellen via een webshop. Die levert de volgende dag. Zo winnen we alweer tijd en geld door geen werknemers te sturen en betere prijzen te kunnen onderhandelen”.

MARKETING

“Ik zet niet in op advertenties in de lokale streekkrant of andere printmedia. Ik probeer wel aanwezig te zijn op grote evenementen in de regio. Ze hebben een groter bereik en je bent bijna zeker dat iedereen je gezien heeft.

Zo zijn we bij veel evenementen hoofdsponsor en dat voor een aanzienlijk bedrag. Daarnaast nemen we binnenkort ook een nieuwe website in gebruik. Het wordt overzichtelijker en zal enkel basisinfo bevatten omdat we vooral de klant willen bewegen om de toonzaal te bezoeken.

Zo zal de drempel naar een offerte kleiner worden. Dit ook ter bevordering van de klantenbinding”, aldus Bracq

VISIE OP DE SECTOR

“De laatste jaren is heel wat geïnvesteerd in technologie om het energieverbruik drastisch te verminderen maar ik denk dat het vandaag zal stagneren. Ik verwacht de komende jaren geen al te grote veranderingen, evoluties.

De huidige situatie geeft ons echter genoeg werkzekerheid en biedt de consument een waaier aan producten. Natuurlijk heeft de overheid ook een grote verantwoordelijkheid in onze toekomst. Zo is er nood aan meer transparantie inzake regelgeving en sociale wetgeving. □



Bracq Alain & Co werkt ook regelmatig voor bouwpromotoren