

Belisol komt in handen van tweede generatie

08 juli 2021 06:00

Bij de ramen- en deurenspecialist Belisol neemt de tweede generatie van de familie Alen het bedrijf over. Belisol was op zoek naar een externe partner, maar die piste werd verlaten. Bestuurder Michel De Coster krijgt een belangrijke adviesfunctie.

We zijn een tijd op zoek geweest naar een externe partner', zegt Patricia Alen, de dochter van Belisol-oprichter Eugène Alen. 'We hebben een aantal mogelijkheden afgetoetst, maar kwamen tot de vaststelling dat we het bedrijf in de familie wilden houden en de leiding van ons vader wilden overnemen'. 'Door die zoektocht kwamen we tot het besef dat er een mogelijkheid was om het bedrijf zelf over te nemen', zegt haar man Nicolas Thiel, die Belisol Nederland en Frankrijk leidt.

Patricia en haar man werken al een tijd, samen met haar twee zussen en hun echtgenoten, in het bedrijf. Nu nemen ze Group A over, de familiale holding boven Belisol en het tweede huiskmerk KwadrO. Elk koppel neemt bijna een derde van de aandelen van vader en moeder over. De rest is voorbehouden voor de directie.

Michel De Coster

Om de bedrijfsleiding te professionaliseren trekt de familie twee externen aan in de raad van bestuur. 'Die moeten ons challengen', zegt Thiel. 'De eerste is Michel De Coster. Hij heeft veel expertise in het begeleiden en adviseren van bedrijven, is bekend voor zijn no-nonsenseaanpak en durft moeilijke vragen op tafel te gooien.' De Coster is onder meer bekend als bassist van de rockgroep De Mens en van topjobs bij Belgacom, BT en SFR. Hij is adviseur bij Fortino, het investeringsfonds van ex-Telenet-topper Duco Sickinghe. Voor de tweede bestuurder is de selectieprocedure begonnen.

Thiel: 'Die twee mensen moeten ons helpen bij het invullen van vaardigheden die we misschien zelf minder aan boord hebben. Op die manier vermijden we dat het aansturen van het bedrijf een familiale koffieklets wordt op zondagnamiddag.'

Wie vader Alen - die het bedrijf 44 jaar geleden met twee partners oprichtte - als CEO opvolgt, is nog niet beslist. Thiel: 'We hebben twee merken - het gevestigde Belisol en het iets meer trendy KwadrO - en werken in drie landen, België, Nederland en Frankrijk. De aanpak, de uitdagingen en de behoeftes zijn telkens verschillend. We gaan dat aansturen vanuit het directieteam met de leden van de drie businessunits. Via wekelijkse overlegmeetings gaan we de grote lijnen uitzetten. De Coster en de tweede externe bestuurder zullen daarin een belangrijke rol spelen. We hopen binnen twee jaar te kunnen beslissen wie de eindbeslissingen neemt.'

De beslissing om zelf het bedrijf over te nemen is ook ingegeven door het mislukte partnerschap dat Belisol in 2010 aanging met het Franse groep Atrya. In 2010 kocht de Franse sectorgenoot bij de uitstap van Alens twee vennoten de helft van de aandelen. De alliantie moest Belisol helpen bij de verovering van de Franse markt. Dat werd geen succes. In 2015 kocht de familie Alen de Fransen uit.

Thiel: 'We hielden daar een dubbel gevoel aan over. Het bracht professionalisme in het bedrijf, maar tegelijk zagen we dat het Franse bedrijf vooral was geïnteresseerd in de return on investment en in dividenden. Wij zochten vooral een manier om in Frankrijk te groeien. Dividend komt voor ons op de tweede, derde plaats.'

Corona

Het coronajaar 2020 was een goed jaar voor Group A. Veel mensen investeerden hun reisbudget in hun huis. De omzet lag vorig jaar 8 miljoen euro lager door de tijdelijke sluiting van de franchisewinkels en het stilvallen van de verkoop, maar het verkoopvolume lag 6 procent hoger en de 5,2 miljoen euro brutobedrijfswinst zat boven budget. '2021 wordt een absoluut topjaar', zegt Patricia Alen. 'De ambitie is om tegen 2025 100 miljoen euro omzet te halen. In 2019 zaten we op 88,5 miljoen.'

Thiel en zijn vrouw zien vooral groeimogelijkheden in Nederland, waar de milieutransitie - en dus de aankoop van nieuwe ramen en deuren - na de gascrisis een belangrijke push kreeg. Thiel: 'In het eerste semester van dit jaar boekten we er 31 miljoen euro omzet, dubbel zoveel als in dezelfde periode in 2019. In België is Group A marktleider met 15 procent marktaandeel. De belangrijkste concurrentie komt van lokale spelers en van Profel. Ook in Nederland is Belisol marktleider.'

Patricia Alen: 'We willen vooral ons marktaandeel in België en Nederland verhogen. De Franse markt is niet onze eerste prioriteit. We namen er afscheid van enkele franchisenemers met wie de samenwerking niet vlot liep. Goede franchisenemers vinden die passen in ons DNA is niet makkelijk. In België en Nederland hebben we een goed netwerk, in Frankrijk is er nog veel werk aan de winkel.'

De familie stopte de afgelopen jaren veel energie en geld in de digitalisering van de producten. Thiel: 'Dat moet de volgende jaren extra omzet genereren.'

Loslaten

Of vader Eugène Alen actief blijft? Patricia Alen: 'Mijn vader is juist 70 geworden en mijn ouders hebben 44 jaar lang dag en nacht gewerkt. Dan is loslaten een beetje moeilijk. Mijn vader heeft de afgelopen jaren veel taken aan ons overgelaten. Waarschijnlijk zal hij nog een rol blijven spelen bij klantenrelaties, iets wat hij heel graag doet. Hij zegt gekscherend dat hij een grotere cheque had gekregen als hij aan een externe partij had verkocht, maar dat is om de draak te steken met ons. Van binnen is hij heel blij en fier dat zijn levenswerk wordt voortgezet in de familie.'

Via Belisol was de familie jarenlang een belangrijke sponsor van voetbalploeg Sint-Truiden en wielerploeg Lotto-Belisol. Thiel: 'Dat heeft in België heel goed gewerkt. Maar eens je naambekendheid 92 procent bereikt, heeft het nog weinig zin om daarin verder te investeren. Wielrennen is bovendien een echt Vlaamse fenomeen ook al denken velen dat het een wereldsport is. Met onze sponsoring misten we dus wel een deel van ons doelpubliek. Ook Frankrijk is geen fietsland. Enkel de Tour de France interesseert hen echt. Parijs-Roubaix tonen ze amper op tv. Dus nee, er komt geen nieuwe sportsponsoring'.

Marc De Roo