



Ben Abeloos en Hadelin d'Hoop bliezen de Volvo en Ford-garages nieuw leven in.

Ook de Groep Beerens roerde zich in het Kroymansverhaal, met de overname van onder meer de Opelgarages in Zaventem en Vilvoorde.



BEN ABELOOS EN HADELIN D'HOOP

“Nachten wakker gelegen”

Zoveel is zeker. De fleetklanten van de Volvo-concessies in Zaventem en Overijse en de Ford-concessie in Vilvoorde kunnen op beide oren slapen. Na het faillissement van het Nederlandse moederhuis Kroymans Corporation pakten zich donkere wolken boven de garages maar dankzij een management buy-out van Ben Abeloos en Hadelin d'Hoop zijn de activiteiten van de concessies volledig gevrijwaard.

De twee heren zijn niet de eersten de besten in fleetland. Abeloos was 21 jaar actief in 2 Ford-concessies in Zaventem en Overijse vooraleer hij deze doorverkocht. Ook Hadelin d'Hoop is een ervaren rot in de automotive sector. Op zijn cv prijken onder meer de titels van Algemeen Directeur van Kroymans België en Fleet Manager van Volvo. Beide heren werden overigens bekroond met diverse titels. Zo werd Abeloos door LeasePlan tot Fleet Dealer of the Year ... verkozen, terwijl d'Hoop twee keer bekroond werd als Fleet Manager of the Year (2000 en 2002).

Een gedreven duo dus met bovendien het hart op de juiste plaats. Want na de faling van Kroymans in maart vorig jaar, besloten beiden de handen in elkaar te slaan om de Volvo- en Ford-garages van de ondergang te redden. “Het zou immers zonde zijn om deze bedrijven verloren te laten gaan”, aldus Ben Abeloos. “Na het gerechtelijke akkoord in april zijn we onmiddellijk aan de slag gegaan om een reorganisatieplan op te stellen. Het heeft ons bloed, zweet en tranen gekost en we overdrijven niet dat we er nachten wakker van hebben gelegen. Stel je maar eens voor, voortdurend hing een zwaard van

Damocles boven de toekomst van zo'n 100 gezinnen. Maar uiteindelijk heeft de Handelsrechtbank van Brussel eind december vorig jaar ons reorganisatieplan goedgekeurd”, aldus Ben Abeloos en Hadelin d'Hoop die benadrukken dat zonder de wet op de continuïteit van de ondernemingen (WCO) die in april vorig jaar van kracht werd, de redding van de garages nooit had kunnen gerealiseerd.

Kerstcadeau

“Ons dossier was het eerste grote dossier dat onder de WCO viel. Dankzij de prima medewerking van een advocatenkantoor hebben we ons plan voorgelegd aan een gedelegeerde rechter die bijstuurde waar nodig. Op 24 december kregen we het verlossende nieuws dat we de Ford- en Volvo-activiteiten konden voorzetten en dit met een minimumverlies aan arbeidsplaatsen. Een mooi kerstcadeau.”

Het uiteindelijke resultaat van het reorganisatieplan is dat er 5 vestigingen overblijven. De Volvo-vestigingen in Zaventem en Overijse, de Ford-vestiging in Vilvoorde alsook de

CEO Erwin Beerens, Herman Stroobants (Fleet Manager), Bruno Ottermans (concessieverantwoordelijke) en COO Koen Van den Bergh tijdens de (her)opening van Opel Zaventem.



Opel-concessie in Zaventem die werd overgenomen door de Groep Beerens (zie kader) en die de Opel-activiteiten van Vilvoorde erbij neemt. De GMAN-groep heeft intussen de Opel-concessie in Mechelen overgenomen. Ben Abeloos is dus verantwoordelijk voor de Ford-concessie in Vilvoorde terwijl Hadelin d'Hoop de leiding heeft over de Volvo-concessies. Onnodig te zeggen dat beiden nauw samenwerken. Zo is er één carrosserie-afdeling in Vilvoorde die voor beide merken wordt ingezet. En op het gebied van vlootverkoop worden zowel Ford als Volvo samen aangeboden aan vlootbeheerders.

Naar de eindklant

Beide concessies beschikken over een vlootcel die telkens bestaat uit twee werkrachten. Bij Ford is Peter Vanderhulst de verantwoordelijke, bij Volvo wordt Patriek Broeckx bijgestaan door Danny Leclercq. "Onze politiek is erop gebaseerd dat we zelf naar de eindklant toestappen", aldus Ben Abeloos. "Onze verkopers zijn geen 'faxverkopers' die offertes uitschrijven en dan afwachten. Nee, wij trachten met de eindklant een persoonlijk contact te onderhouden zodat we deze heel goed kennen en we weten wat deze wil. Dat stelt ons in staat om Service Level Agreement (SLA)-contracten met de klant af te sluiten waarbij de nadruk ligt op het aanbieden van extra services. Of het nu gaat om home ser-

Ook Opel Zaventem gered

Ook de Opel-garages in Zaventem en Vilvoorde werden dankzij voornoemd reorganisatieplan van de ondergang gered.

Het is de Groep Beerens die er zich over ontfermd en zo zijn opmars onverminderd voortzet. Tot nu toe had het al merken als Volkswagen, Spyker, Audi, Skoda, Infiniti, Nissan, Cadillac, Corvette, Hummer en Abarth onder haar hoede en dit voornamelijk in het Antwerpse. Daar komt dus nu Opel bij. Om organisatorische en bedrijfseconomische redenen heeft Beerens beslist om de Opel-activiteiten te centraliseren aan de Leuvensesteenweg in Zaventem. De overname van Opel kadert in een politiek om steeds meer aanwezig te zijn op de as Antwerpen – Brussel. Het is daar dat Beerens nog veel potentieel ziet. Voor dit jaar streeft Beerens ernaar om in Opel Zaventem zo'n 1000 wagens te verkopen, waarvan 60% in de vloot. De groep verdeelt en herstelt niet alleen voertuigen maar biedt ook een aanbod aan autogereleerde producten en diensten aan waaronder carrosseriebedrijven, een autotransportbedrijf en een autoverhuurbedrijf. Daarnaast is Beerens actief onder meer in internationale trading van voertuigen, verzekeringen en vastgoed.

Recordverkoop

Omdat de concessies van Ford en Volvo in het Brusselse gevestigd zijn, ligt de nadruk uiteraard op de vlootklant.

Bij Ford gaat 65% van de totale verkoop naar vloot, bij Volvo is dat zelfs 70%. Ondanks de moeilijke tijden wist Volvo vorig jaar niet minder dan 1.023 auto's van de hand te doen. Een absoluut record dat mede te danken is aan het groene DRIVE-gamma van Volvo", aldus een trotse Hadelin d'Hoop.



vice of het voorrang krijgen in de werkplaatsen. Deze gepersonaliseerde en extra dienstverlening blijft een van de speerpunten van ons vlootbeleid", aldus Abeloos en d'Hoop. De specifieke aanpak om zelf naar de eindklant te gaan, vraagt wel een zekere investering. "Klopt," aldus Abeloos en d'Hoop "en echt resultaat krijg je pas na een half jaar. Vele dealers haken dan ook af bij dergelijke aan-

pak. Maar ook al duurt het wat langer vooraleer je de vruchten ervan plukt, toch blijven we deze weg bewandelen. Zeker als je weet dat we dankzij deze aanpak vorig jaar hebben kunnen overleven. Want met het hele Kroymans-verhaal begonnen de klanten zich vragen te stellen. Maar het persoonlijke contact liet ons toe onze klanten gerust te stellen."

Stijn PHLIX