

36 REPORTAGE



GARAGE LAENEN

Van garagehouder tot invoerder

Eind december 2019 stopt de samenwerking tussen garage Laenen uit Geel en de Koreaanse constructeur Kia. Als één deur sluit, gaat er echter ook een andere open: zaakvoerders Ignace Laenen en zijn zus Elvira verdelen én importeren nu twee Chinese merken. En dat zijn niet de enige veranderingen die werden doorgevoerd. Wij op naar Geel, dus.

Frederic Petitjean – Foto's Benjamin Brolet

De geschiedenis van garage Laenen gaat terug tot 1975 wanneer vader Laenen, een mecanicien, zelf auto's begint te verkopen vanuit zijn achtertuin. "Dat waren Subaru's, die werden letterlijk vanuit een boerderijtje verkocht, zonder toonzaal", zegt Ignace. "Het waren andere tijden, toen kon dat nog. Wij waren destijds een van de allereerste Subaru-verdelers in België. In 1980 zijn we naar de locatie getrokken waar we nu gevestigd zijn en in 1986 hebben we een showroom geopend."

Eind 1993 vervoegt Ignace de zaak, in 2002 volgt zus Elvira. Bij de intrede van Ignace viel er een harde beslissing: Kia zal voortaan de plaats innemen van Subaru. "Die laatste jaren met Subaru waren niet evident", zegt hij. "Ze waren zo ongeveer het kleinste Japanse merk op de markt en hadden het lastig om tegen de concu-

rentie op te boksen. Met Kia waren we eveneens bij de allereerste verdelers op Belgische bodem. Zeker in het begin ging het razendsnel met de Koreanen. Ze introduceerden constant nieuwe modellen en zowel de kwaliteit als het imago gingen er snel op vooruit."

Reusachtige bedrijven

Maar aan alle mooie liedjes komt een einde en eind vorig jaar scheidden de wegen van Laenen en Kia. "Ik heb altijd de vinger aan de pols gehouden van de markt en de opkomst van Chinese automotive industrie viel me erg op", zegt Ignace. "Daarom zijn we met BAIC en DFSK in zee gegaan. Die namen zeggen veel mensen in het Westen nog niets, maar dat zijn

alle twee reusachtige bedrijven, die miljoenen voertuigen per jaar produceren. Dong Feng, het moederbedrijf van DFSK heeft bijvoorbeeld ook 15 % van de Franse PSA-groep in handen. BAIC is dan weer een van de grootste aandeelhouders van Daimler-Benz."

Ignace gelooft rotsvast in de toekomst van deze twee Chinese merken, maar geeft toe dat er nog heel wat marketinginspanningen nodig zullen zijn om ook het grote publiek daarvan te overtuigen. "Ik weet dat er al wel pogingen geweest zijn om Chinese auto's in België te verdelen, maar je mag echter niet vergeten: Chinezen leren razendsnel. De auto's die ze vandaag bouwen, zijn in niks te vergelijken met de modellen van 10 jaar geleden. De afwerking en de kwaliteit zijn er met reuzensprongen op vooruit gegaan tegen vroeger."



Ignace Laenen (links) en zijn zus Elvira (rechts).

Chinees onder stroom

Het publiek dat nu al voor een Chinese wagen kiest, is erg gemengd, zegt Ignace. En dat belooft voor de toekomst. "De BAIC- en DFSK-wagens verkopen we nu al aan een veel breder publiek dan Kia in het begin. Gepensioneerden, zeker, maar ook actieve, jonge mensen en zeker ook gezinnen met kinderen. Ook qua brandstof brengen we een heel ander verhaal: 80 à 85 % van de wagens die we nu verkopen, zijn benzinevoertuigen die we naar CNG omzetten. We willen daar absoluut mee de kar trekken van het ecologische en het fiscale voordeel. Diesel bieden we niet meer aan, dat heeft geen zin meer. Die brandstof heeft de perceptie helemaal tegen, bij de publieke opinie heeft diesel afgedaan. En tegen november van dit jaar al gaan de eerste elektrische modellen verkocht worden, dat zal weer een andere dynamiek geven."

Garage Laenen verkoopt niet enkel Chinese wagens, het bedrijf is ook de officiële, Belgische invoerder van BAIC en DFSK geworden. Ignace: "Klopt, maar daarvoor hebben we ook een aparte vennootschap opgericht, One Automotive, om dat helemaal gescheiden te houden van de garage. We zijn nu partners aan het zoeken en hebben

onlangs een presentatie gehouden op Autoworld in Brussel aan geïnteresseerden om mee dat Chinese verhaal te schrijven. Daar zijn toen een goede 80-tal kandidaat-verdelers op afgekomen. Alle aanwezigen waren echt verbaasd als ze de kwaliteit van de wagens hadden gezien. "Daar had ik me niet aan verwacht", was de meest gehoorde reactie."

Van contact naar contract

Uit die contacten met kandidaat-verdelers zijn ook al de eerst concrete contracten voortgevloeid. One Automotive heeft al met vier verdelers een contract kunnen afsluiten om de producten van BAIC en DSFK te gaan verdelen. Tegen het einde van dit jaar zullen dat er een 10-tal zijn. De samenwerking met die garages zal ook vrij informeel verlopen, zegt Ignace. "De garages met wie we contacten hebben, zijn stuk voor stuk kwaliteitsvolle, goed geleide familiebedrijven. En dat vind ik heel fijn. Wij zijn zelf een familiebedrijf en op die manier voelen wij elkaar meestal goed aan. Bovendien: ik ga ervan uit dat alle partners met wie in zee gaan, volwassen mensen zijn die voor zichzelf kunnen nadenken. Dus we

gaan hen niet vertellen welke kleur van vloer ze in de showroom moeten leggen, welke bureaustoelen ze moeten kopen of gaan bepalen welke kleur van hemd de verkopers moeten dragen. Ik heb niet alle kennis in pacht. Integendeel, ik denk dat ik net zoveel kan leren van hen, als zij van mij. En dat lijkt mij ook een gezonde basis om samen zaken te doen."

Niemand leest de handleiding

Om af te sluiten: hoe zien ze bij garage Laenen de toekomst? Wat komt er op ons af? En zullen er binnen 10 of 15 jaar nog garages zijn? "Dat denk ik wel", zegt Ignace stellig. "Die behoefte zal blijven. Hoeveel klanten lezen ooit hun handleiding in detail? Er zal dus altijd iemand nodig zijn die klanten helpt bij problemen en hen terug op weg zet. En ja, het internet heeft heel veel veranderd, maar voor veel mensen blijft een persoonlijk aanspreekpunt toch een belangrijk gegeven. Met een mens van vlees en bloed praten, is nog altijd iets anders dan met een chatbot praten of naar een callcenter bellen. Zal het verdienmodel identiek hetzelfde zijn als vandaag? Dat is een andere zaak. Misschien komen er abonnementen. Ik weet het niet. Maar een plaats waar je naar toe kan gaan wanneer je hulp nodig hebt met je voertuig... dat zie ik nog zo snel niet verdwijnen."

BOSCH SERVICE CENTER TREKT NIEUW PUBLIEK AAN

Sinds begin dit jaar is garage Laenen ook een officieel Bosch Service Center geworden. De garage bevindt zich vlakbij een autokeuringsstation, zo goed als dagelijks komen er mensen langs die net een rode kaart hebben gekregen en snel hun auto willen laten herstellen, zegt Ignace. "Ik vond het, na het afscheid van Kia, het meest interessante concept om de business verder uit te bouwen. Het is een heel compleet concept, dat heel veel oplossingen kan bieden. Dat het niet op een merk is toegespitst, vind ik een voordeel. Het brengt een nieuw publiek binnen en ook de mecaniciens zijn blij om eens een andere klok te horen luiden. Wij zijn er heel tevreden over."

IN HET KORT

- OPRICHTINGSDATUM: 1975
- SECTOR/ACTIVITEIT: Garage en invoerder
- AANTAL VESTIGINGEN: 1
- PERSONEELSAANTAL: 10
- OMZET: 4,5 miljoen euro