

Anemo Engineering uit Koksijde verdeelt online en wereldwijd bevestigingsproducten

## Leren, netwerken, actiepunten maken en doorzetten

Met Anemo Engineering krijgt Bart Vandezande (32) uit Koksijde stilaan de wind in de zeilen. Als 'fastener solution provider' levert hij via zijn website wereldwijd. Met zijn technisch-commerciële voorkennis over bevestigingsproducten heeft hij ook de ambitie om te groeien. Naast netwerking en langetermijnvisie vindt hij vooral doorzettingsvermogen en de bereidheid om te leren belangrijk.



Bart Vandezande: "Hoe goed je ook omringd bent en hoe uitgebreid het netwerk ook is waarop je kunt terugvallen, uiteindelijk moet je toch alles zelf gedaan krijgen." (Foto Dries Decorte)



Onderneemt méér voor een  
geslaagde verkoop  
van uw commercieel

Is het vanzelfsprekend om een wereldwijde business in bevestigingsmateriaal op te zetten?

Is het altijd uw droom geweest om ondernemer te worden?

Bart Vandezande: "Voor mij stond het sowieso vast dat ik vroeg of

geslaagde verkoop  
van uw commercieel  
en residentieel vastgoed.

## TE KOOP

### Aantrekkelijke halfopen villa met 2 garages te Harelbeke



Aantrekkelijke halfopen villa met 2 garages te Harelbeke. Stijlvol wonen op één van de meest residentiële locaties. Onberispelijk verzorgd met fraaie sfeertuin. Verrassend lichtrijk geheel met 4 grote slaapkamers en cv.

### Optimaal gelegen gelijkvloerse villa op 780m<sup>2</sup> te Bavikhove (grens Kuurne)



Zondoorlatende villa met garage (autom poort) veranda en onderhoudsvriendelijke tuin. Living met open haard, eetkeuken, handige bijkeuken, 2 slaapkamers en cv.

WWW.CUNDO.BE

056/35 73 35

CUNDO IMMOBILIËN – LUC DELABIE –  
BIV 502486 – RUITERSWEG 66 – 8520 KUURNE

### Is het vanzelfsprekend om een wereldwijde business in bevestigingsmateriaal op te zetten?

*Bart Vandezande:* "Het opstarten van een business zoals Anemo Engineering bvba ([www.anemo.eu](http://www.anemo.eu)) vereist zowel technische kennis als commercieel inzicht, die ik dankzij mijn opleiding en vroegere ervaringen heb kunnen opdoen. Ik ben industrieel ingenieur en volgde ook nog een postgraduaat bedrijfseconomie aan de Vlekho in Brussel. Na mijn opleiding ging ik één jaar aan de slag als European sales engineer bij Strix, producent van connectoren op het eiland Man. Daarna werkte ik drie jaar voor Fairchild Fasteners, een internationale specialist van bevestigingsmaterialen voor de luchtvaart. Ik was er area sales manager voor Oost-Europa, Zwitserland, Oostenrijk en de Benelux. Toen Fairchild overgenomen werd door Alcoa, ben ik vertrokken. Door deze voorgeschiedenis heb ik heel wat marktinzicht gekregen en waardevolle ervaring opgedaan."

**"Voor mij stond het sowieso vast dat ik vroeg of laat mijn eigen zaak zou beginnen."**

Bart Vandezande

### Wanneer bent u een eigen zaak begonnen?

*Bart Vandezande:* "In januari 2004 heb ik de bvba Anemo Engineering opgericht. Ik ben gestart als manager in de verkoop van plastic snelkoppelingen van CPC. Ik managede de distributeurs in Zuid-Europa, Frankrijk en de Benelux. Simultaan ontwikkelde ik ook een heel summiere website waarop ik mijn eerste producten plaatste: kwartslagsluitingen en haaksluitingen van het merk Camloc en zelfborgende moeren van Snep. Door onlineverkoop werd ik eigenlijk zo zélf distributeur van bevestigingsmateriaal."

### Hoe evolueerde de onlineverkoop?

*Bart Vandezande:* "Met mijn beperkte website haalde ik het eerste jaar, in 2005, drie klanten binnen: uit België, China en Slovenië. Dat ik met zo'n simpele website toch drie klanten kon overtuigen, verbaasde mij wel enigszins. Maar ze ontvingen hun producten in goede orde. In 2006 steeg het klantenaantal tot 14, waaronder een distributeur uit het VK en de VS. In 2007 bereikte ik 42 klanten. Op 1 juni 2008 was het aantal opgelopen tot 87 en begon de B2B-verkoop van bevestigingsmiddelen aan machinebouwers, trein- en tramconstructeurs of luchtvaart in een stroomversnelling te komen. Momenteel tel ik een viertal leads per dag, van bedrijven wereldwijd die mijn catalogus downloaden. Ik werk ook aan de uitbreiding van mijn productportfolio met locks ([www.lido-key-fastener.com](http://www.lido-key-fastener.com)), scharnieren ([www.shangles.net](http://www.shangles.net)) en economische haaksluitingen ([www.economic-latches.com](http://www.economic-latches.com))."

### Is het altijd uw droom geweest om ondernemer te worden?

*Bart Vandezande:* "Voor mij stond het sowieso vast dat ik vroeg laat mijn eigen zaak zou beginnen. Toen ik in loondienst werkte had ik wel een grote mate van vrijheid in de areaverkoop. Maar dat was vooral een leerschool. Nu kan ik zelf een richting en strategie uitwerken. Ik heb mij op het pad van de longterm sellin begeven, activiteiten die pas op een termijn van twee tot drie jaar rendabel worden."

### Hebt u specifieke moeilijkheden ondervonden?

*Bart Vandezande:* "Het managen van de verkoop van de CPC-snelkoppelingen bezorgde mij een vast inkomen en een zekerheid waardoor ik daarnaast een zelfstandige activiteit kon ontwikkelen. Om vóór te financieren in Europa had ik slechts een beperkt kapitaal nodig. De keerzijde was dat, doordat ik een vaste bezigheid had, ik onvoldoende tijd kon investeren in mijn nieuwe zelfstandige activiteit. Sinds enkele maanden is de verkoop echter op kruissnelheid gekomen en ben ik er voltijds mee bezig. Als startend distributeur is het ook moeilijk om nieuwe producten in portefeuille te krijgen. Bekende producenten werken liever met gevestigde waarden. Subsidies voor de opmaak van een folder of een brochure kon ook niet krijgen, omdat die blijkbaar geen toegevoegde waarde betekenen voor de Vlaamse economie. Hoe goed je ook omring bent en hoe uitgebreid het netwerk ook is waarop je kunt terugvallen, uiteindelijk moet je toch alles zelf gedaan krijgen."

### Waar ziet u Anemo Engineering over pakweg tien jaar staan?

*Bart Vandezande:* "Momenteel is mijn bedrijfsadres op mijn privéadres in Koksijde. Ik ben van plan om te bouwen in Leisele en daar kantoren en opslag onder te brengen in 2010. Tegen 2020 hoop ik met een tiental mensen te werken en uit te wijken naar een nieuw pand. Ik ben overtuigd van het enorm potentieel in de branche. Ook ben ik van plan om nog een tweede firma op te richten, voor een te patenteren idee in de tuinsector, maar daarvoor is nog een jaar engineering nodig." (Marc Dejonckheere)

## Tip: maak jezelf uniek

### Kunt u beginnende ondernemers nog wat advies geven?

*Bart Vandezande:* "Netwerking is heel belangrijk. Als starter kan je waardevol advies krijgen van externen. Zelf ben ik lid van JCI Harelbeke en ben ik twee jaar lid van Plato (*het Voka-netwerk voor kmo-bedrijfsleiders, n.v.d.r.*). Denk bovendien op lange termijn, maak jezelf uniek, denk in functie van je klanten, ga voor marge, geef jezelf de tijd om ideeën te toetsen, neem een boekhouder en hou een open communicatie met je bank, leer bij, schrijf je in op onlinetips en maak er onmiddellijk actiepunten van." (MD)