

Tomas Nollet en Hilde Huyghe leerden elkaar kennen in 1987 tijdens hun opleiding architectuur aan Sint-Lucas in Gent. Nollet (42) en Huyghe (40) studeerden in 1991 af als architect. In 1992 startten ze samen een kantoor op. "Ons bureau was lang in ons eigen huis gevestigd, maar later kochten we een huis in Brugge. We werken nog altijd met zijn tweeën en zijn ook niet van plan om ons kantoor heel groot uit te bouwen. We willen doelbewust kleinschalig blijven omdat het contact met de opdrachtgever dan heel intens blijft. We willen alles zelf doen en controleren, omdat het detail bij ons ook zeer belangrijk is." Small is beautiful dus. Tomas geeft trouwens ook nog les in Sint-Lucas en tekent prentenboeken voor kinderen.

Groei

"Vanaf de start van onze zaak namen we ook aan wedstrijden deel", zegt Tomas Nollet. "Dat leverde in 1994 een bouwproject op voor 30 sociale woningen in Dendermonde en in 1997 een prijs met een project in Lier. Die onderscheidingen gaven ons de nodige ademruimte om door te groeien. Globaal bekeken zijn we vooral bezig met woningbouw, verbouwingen, aanbouwen en renoveren van oude stadswoningen. We proberen historische gebouwen te combineren met hedendaagse toevoegingen. Zo wonnen we in Mechelen een wedstrijd in 1997 om het historische stadhuis uit te breiden met een moderne vleugel, het Huis van de Mechelaar."

Eigenlijk heeft het duo een erg gevarieerde portefeuille. "Dat gaat van interieuropdrachten, het ontwerpen van meubelen zeg maar, over kantoorgebouwen, en flatgebouwen tot het project 'Ramen' in Gent op een oppervlakte van 13.485 m², goed voor een kostprijs van meer dan 9 miljoen euro", aldus de architect, die ook een bijzondere belangstelling heeft voor muziek: "Mijn echtgenote Hilde, die naast een enorme technische bagage ook een fantastisch gevoel voor ontwerpen heeft, wordt net als ik geïnspireerd door ritme en klank. Muziek en kunst vormen een belangrijke inspiratiebron voor ons."

2009, in de categorie groepswoningbouw. Het stedelijk Parkeerbedrijf Gent gaf hen de opdracht een openbare parking in de Brouwersstraat om te bouwen tot een hedendaagse straat.

Op tien gelijke kavels werden onder leiding van Tomas Nollet en Hilde Huyghe door verschillende architecten rijhuizen gebouwd. De woningen tellen telkens twee verdiepingen en hebben ook een tuin. Ze bevinden zich boven de ondergrondse parking van zes bouwlagen met 280 parkeerplaatsen. Het project omvat ook een appartement en de kantoorgebouwen van het Parkeerbedrijf. (PAD)

www.tomasnolletenhildehuyghe.be



Tomas Nollet: "Muziek en kunst vormen een belangrijke inspiratiebron voor ons architectenbureau." [Foto MVN]

Bart Vandezande werd door Enterprize beloond als beloftevolle ondernemer

Vijf nieuwe contacten per dag

Bart Vandezande, zaakvoerder van Anemo Engineering uit Koksijde, werd recent uitgeroepen tot laureaat van Enterprize, de nationale wedstrijd voor ondernemingsplannen. Zijn firma is gespecialiseerd in allerlei bevestigingsmateriaal. In 2005 startte hij met drie klanten. Dit jaar heeft hij er al meer dan 200 wereldwijd. Zijn grootste troef is zijn goed onderbouwde website.

De uit Deerlijk afkomstige Bart Vandezande (33) is een ambitieuze jonge kerel. Hij studeerde industrieel ingenieur optie elektromechanica en volgde daarna nog één jaar bedrijfsmanagement. Met die bagage ging hij eerst aan de slag als sales engineer en later als manager.

In 2004 startte hij zijn eigen zaak op.

"Het statuut van zelfstandige was nodig om aan de slag te kunnen bij de Amerikaanse firma Colder Products Company (CPC). Die is gespecialiseerd in snelkoppelingen, maar had geen vestiging in ons land", legt Vandezande uit. "Als zelfstandig ondernemer was ik manager van de distributeurs van CPC in Zuid-Europa. De lancering van mijn eigen website was de aanleiding om mijn loopbaan over een andere boeg te gooien."

Anemo Engineering is gespecialiseerd in allerlei bevestigingsmateriaal, zowel onder een eigen merknaam als onder bestaande merken. "Van het merk Camloc heb ik bijvoorbeeld kwartslagsluitingen en haaksluitingen. De speciale moeren die ik verkoop zijn van het merk Snep.

Na enkele jaren wou de zaakvoerder naast de thuismarkt ook zijn activiteiten uitbreiden in de buurlanden. "In 1992 startten we met een eigen filiaal in Nederland, in 1999 kwam daar een vestiging in Frankrijk bij. Sinds twee jaar zijn we ook in Duitsland actief. Toen hebben we ook onze naam gewijzigd naar Linum Europe, wat op internationaal vlak toch meer cachet heeft. Linum is Latijn voor vlas, de sector waarin mijn grootouders actief waren", aldus Vanderbeke.

De buitenlandse vestigingen zijn 100% eigen filialen en worden volledig aangestuurd door de hoofdvestiging in Kuurne. "Dat zorgt voor een optimale controle. Onze commerciële mensen zijn afkomstig uit het land van herkomst en hebben daardoor een uitstekende voeling met de commerciële cultuur ter plaatse", weet de zaakvoerder.



Fred Vanderbeke (midden) weet zich voortaan geruggensteund door zoon Jan en dochter Hellen om Linum Europe verder uit te bouwen. [Foto Hol]

In de toekomst wil ik me meer toeleggen op de promotie van mijn eigen merk voor scharnieren, slotsystemen, haaksluitingen, moeren, enz..."

Vijf bedrijven per dag

In 2005 had Vandezande via zijn website drie klanten. Dat aantal is enkel toegenomen. Nu telt zijn bestand zelfs meer dan 200 klanten. In mei 2008 stopte Vandezande zijn samenwerking met CPC om zich volledig op zijn eigen bedrijf te concentreren. Met succes, want zijn ondernemingsplan werd uitgeroepen tot laureaat van de Enterprize-wedstrijd. "Een van de redenen waarom ik scoorde tijdens die wedstrijd is dat mijn marketing kristalhelder is", aldus de jonge ondernemer. "Elke dag leg ik contacten met vijf nieuwe bedrijven. Klanten kunnen op mijn website rechtstreeks hun mening kwijt en dat wekt vertrouwen. De gemiddelde score die mijn klanten geven aan mijn diensten is momenteel 8,8 op 10. Die score is gebaseerd op mijn prijs-kwaliteitsverhouding, technische knowhow, levertermijnen en algemene indruk. Ook de referenties op mijn website helpen klanten over de streep. In onze provincie werk ik samen met onder

andere Barco en Bombardier. De videobeelden met de productinformatie zorgen ervoor dat alles verstaanbaar is."

Ondernemen via internet

"Het is niet meer nodig om ondernemers persoonlijk te ontmoeten om een deal af te ronden. Bedrijfsleiders willen op een snelle manier degelijke kwaliteit in huis halen. Het verkoopproces gebeurt bij Anemo Engineering volledig via mijn website", legt Bart Vandezande uit. "Persoonlijk contact zou in mijn branche bijna onmogelijk zijn want slechts 5% van mijn klanten heeft een bedrijf in België. Ik lever voor 20% aan Frankrijk en de Verenigde Staten en voor 15% aan Azië. Door gerichte vragen te stellen, kan ik snel achterhalen wat de klant nodig heeft."

Door de snelle groei, bouwt Anemo Engineering een nieuw bedrijfsgebouw in Leisele. "Tegen de zomer van volgend jaar wil ik verhuizen en hoop ik mijn eerste werknemer te kunnen aanwerven. Ik zoek een meertalige, commerciële ingenieur met ervaring." (GUS)

www.anemo.eu



Bart Vandezande: "Het verkoopproces gebeurt bij Anemo Engineering volledig via de website."

[Foto a]