

BUITENSCHRIJNWERK VAN BELGISCHE KWALITEIT

Bij ASBL kies je voor flexibiliteit, een volledige service en transparante communicatie. Met die waarden blies zaakvoerder Steve Van den Broeck het bedrijf nieuw leven in. Drie jaar na de overname is hij nog steeds verbaasd over het succes.

“Ramen, deuren, terrasoverkappingen, zonnewering, raamdecoratie, rolluiken, garagepoorten... Wij leveren en plaatsen eigenlijk alle soorten buitenschrijnwerk”, vertelt Steve. Dat doet ASBL zo goed dat hij op drie jaar tijd een uitzonderlijke groei kon realiseren, met een tweede filiaal en nieuwe doelgroepen tot gevolg.

Bedrijfsmake-over

Steve kende al een lange carrière in de bouw, eerst als metser en daarna in de verkoop, maar hij voelde dat het anders kon: “Voor mij zijn service en communicatie het allerbelangrijkste, maar ik merkte dat veel andere firma’s daarin faalden.” Dat inspireerde Steve om het zelf beter te doen. Toen ASBL op de markt kwam voor overname, twijfelde hij geen moment. “De basis van ASBL zat goed, waardoor ik het product- en dienstengamma grotendeels kon behouden”, vertelt Steve, “Maar hun uitstraling was verouderd. Daarom besloten we vooral te investeren in branding, marketing en zichtbaarheid.”

Coronasucces

Op 13 maart 2020 opende ASBL zijn deuren - vlak voor de eerste Coronalockdown. “Ik mocht ze dus al snel weer sluiten”, vervolgt Steve. Toch heeft de pandemie hem geen windeieren gelegd:



Steve Van den Broeck



Steve Van den Broeck

“De quarantaine was voor vele mensen het ideale moment om hun woning te verbeteren en te renoveren. Vooral onze terrasoverkappingen vielen toen in de smaak, om toch ook gezellig buiten te leven.” Door de populariteit van ASBL en zijn producten kon Steve een enorme groei realiseren. “Ons team breidde uit van twee naar elf personeelsleden en begin 2022 kwam er ook een tweede filiaal bij. Dat zijn grote stappen waar we in andere omstandigheden vijf à tien jaar voor nodig zouden hebben.”

Belgische kwaliteit

Ondanks de grote concurrentie in zijn sector, weet ASBL zich keer op keer te bewijzen als ultiem expert. “Het plaatje dat andere bedrijven bieden is soms te mooi om waar te zijn”, legt Steve uit. “Ze bieden aantrekkelijke prijzen, maar zijn weinig transparant over wat ze precies verkopen.” Daarom staat ASBL op betrouwbaarheid. “Elk van onze klanten is zeker van een uitgebreide, gespecialiseerde service, transparante communicatie en een eerlijke prijs. Dat geldt niet alleen voor onze eigen diensten, maar ook onze producten en partners zijn van stabiele, Belgische makelij. Zo is iedereen zeker van een eerlijke prijs-kwaliteitverhouding.”

Praktijkervaring

Door zijn eigen werkervaring heeft Steve een uniek inzicht in het reilen en zeilen van elke afdeling binnen ASBL: “Ik ben op mijn achttiende gestart als assistent-metsers. Daarna heb ik me bijgeschoold tot verkoper en nu sta ik op mijn 31 aan het hoofd van mijn eigen bedrijf. Ik ben heel blij dat ik onderaan de ladder gestart ben, want daardoor weet ik perfect wat er speelt op de werkvloer en heb ik met iedereen een vlotte communicatie.”

Steve is niet alleen trots op zijn traject, deze ervaring zorgde ook voor een vernieuwend perspectief: “Veel bedrijfsleiders zien zichzelf als de top van de piramide, maar naar mijn mening staan we helemaal onderaan.” Voor Steve zijn de plaatsers het belangrijkste, want zonder hen hebben de verkopers niets om aan te bieden, verliest de binnendienst zijn werk en blijft er voor Steve geen bedrijf meer over om te leiden. “Hiërarchie is bij ons dus niet van tel. We trekken samen aan hetzelfde zeel: onze klanten blij maken.”

Brede doelgroep

ASBL helpt particulieren hun woningdromen verwezenlijken, maar sinds kort trekt het

bedrijf ook de aandacht van aannemers, architecten en projectontwikkelaars. “Dat zijn mensen die communicatie en service hoog in het vaandel dragen en voor wie ASBL dus een verschil kan maken. Wij bieden de eindklant een goede service in hun naam.”

Flexibiliteit troef

Terwijl terrasoverkappingen de publieksfavoriet waren tijdens de gezondheidscrisis, zijn ramen en deuren dat momenteel voor de energiecrisis. “Dankzij ons ruime productengamma kunnen we heel snel schakelen tussen de seizoenen en trends”, legt Steve uit, “Wij hebben zes plaatsers in dienst - elk met een eigen expertise - die elkaar ook algemeen bijstaan. Dus onze specialiteit is eigenlijk ons volledige aanbod. We bieden alleen aan waar we expert in zijn - en dat is heel wat.”



ASBL

Hoofdfiliaal
Lerenveld 29
2547 Lint

T. 03 488 24 79

Winkelom 77/4
2440 Geel

T. 014 73 38 22

info@asbl-belgium.be
www.asbl-belgium.be