



Stefan Anno en Wouter Van Acker leerden elkaar kennen op school en bleven boezemvrienden. © Eric de Mildt

Portefeuille

Stefan Anno

- Maandelijke netto-inkomsten: 1.375 euro
- Vastgoed: huis van 125.000 euro, gekocht in 2002
- Getrouwd, 2 kinderen
- Bedrijfswagen: Renault Espace
- Pensioensparen: via groepsverzekering

Wouter Van Acker

- Maandelijke netto-inkomsten: 1.375 euro
- Vastgoed: huis van 57.500 euro, gekocht in 2001
- Samenwonend
- Bedrijfswagen: Volvo V40
- Pensioensparen: via groepsverzekering

► www.tuinteam.be

UW GELD EN UW LEVEN

„Wij zijn twee keer getrouwd”

Tot verbazing van hun omgeving slaagden twee jeugdvrienden erin een succesvolle onderneming uit te bouwen. Vandaag stellen Stefan Anno (32) en Wouter Van Acker (31) vier mensen te werk in Veurne.

Van onze medewerker
Jan Bosteels

Z E kenden mekaar van in het vijfde middelbaar en bleven boezemvrienden. Stefan werd licentiaat lichamelijke opvoeding. Wouter studeerde bouwkunde, maar ging voor een tuinbedrijf werken. Stefan: „Ik heb een jaar les gegeven, maar dat was meer opvoeden dan turnen. Wouter en ik wilden graag samen een eigen zaak beginnen, maar we wisten echt niet wat. De enige voorwaarde was dat het startkapitaal niet te hoog mocht zijn.”

Wouter: „Via een vriendin hoorden we van een nieuwe trend: zwemvijvers. Een volledig biologisch product, een natuurlijke biotoop, een eigen meer om in te zwemmen of gewoon om naar te kijken. In 1999 hebben we de zaak opgestart. Niemand had hier van zwemvijvers gehoord. Ons eerste werk bestond erin op zondagmiddag tapijt te gaan verwijderen, ondertussen lieten we vrienden foldertjes verspreiden over onze zwemvijvers.”

De prijzen van de zwemvijvers beginnen rond de 16.000 euro, maar afhankelijk van de grootte en de mate van afwerking, kan dat tot het dubbele oplopen. Wouter: „We merken bij onze klanten, doorgaans uit de betere middenklasse, dat de aankoop prijs eigenlijk niet doorslaggevend is. Veel belangrijker

vinden ze de kwaliteit van de afwerking en de nazorg. We geven tien jaar garantie op alles. Het profiel van onze klanten? Het zijn stuk voor stuk Bourgondiers, allemaal genietters.”

Per zwemvijver is het team – de twee zaakvoerders, vier werknemers, twee interimkrachten en wat jobstudenten in de zomer – zo’n twee tot drie weken aan het werk. De groei ging geleidelijk: na het tweede jaar werd elk jaar een nieuwe werknemer in dienst genomen. Door de jaren heen groeide een nieuwe taakverdeling. Terwijl de zaakvoerders in het begin al het graaf- en aanlegwerk eigenhandig deden, is Stefan nu verantwoordelijk voor de werven en Wouter de man die bij nieuwe klanten langs gaat. „Maar we proberen zoveel mogelijk op de werven aanwezig te zijn.”

Twee vrienden in één zaak, geeft dat nooit spanningen? Stefan: „De verkoopster van de Gouden Gids die hier in het eerste jaar langskwam, had er geen goed oog in. Maar wij kennen mekaar sinds ons zestienste, wij vullen elkaar aan. Ook al begreep mijn familie niet dat ik, met een universitair diploma, mijn job wou opgeven en een eigen zaak beginnen. Ze dachten dat het een bevestiging was.”

Tijdens de week werken Stefan en Wouter van zeven tot zeven. De zondag is heilig, de zaterdagmiddag is meestal ook vrij. „Wij zijn eigenlijk twee keer getrouwd”, zegt Stefan. „Wouter en ik zien mekaar meer dan on-

ze eigen vrouwen. We hoeven maar naar mekaar te kijken om te weten wat we willen zeggen. Wrijvingen over financiële zaken hebben we nooit gehad. Af en toe een discussie over de aanpak van de werken wel.”

WE KOPEN LIEVER EEN MACHINE DAN ONSZELF EEN OPSLAG TE GEVEN VAN 200 EURO

Het moeilijkste jaar was het derde boekjaar, zegt Wouter. „Ik voelde toen de frustratie elke dag mijn kas af te moeten draaien. De man die voor ons werkte, verdiende meer dan wij. Bovendien hadden we overgeinvesteerd in verbouwingen van onze werkplaats en maakten we 3.000 euro verlies. Ondertussen zijn we uit de rode cijfers. Vorig jaar draaiden we een omzet van meer dan 400.000 euro en maakten we 12.000 euro winst voor belastingen.”

Stefan en Wouter nemen toch nog steeds genoegen met een bescheiden loon. Stefan: „Dat is omdat we proberen iets op te bouwen. We kopen liever een machine zodat we efficiënter kunnen werken dan onszelf een

opslag te geven van 200 euro in de maand. Het probleem is dat we een beetje van alles nodig hebben: bouw materiaal, elektriciteit, sanitair, houtwerk. Wij moeten alles kunnen. Sommige spullen huren we, zoals rollend materieel dat we maar af en toe nodig hebben.”

De locatie van het bedrijf in Veurne, nochtans gebaseerd op een zelf uitgevoerde financiële en demografische analyse, blijkt achteraf niet helemaal ideaal. Wouter: „We zitten een beetje in een uithoek, we hebben nu werven in Zemst en in Turnhout. Van de andere kant: hier zit je nooit in de file.”

Het plan is om het werkterrein gedeeltelijk naar Frankrijk te verleggen. Wouter: „Binnenkort vertrekken we met het hele team voor een week naar de Ardennen, om een zwemvijver aan te leggen naast een buitenverblijf. In dit geval zijn de voorbereidende graafwerken door een plaatselijke aannemer uitgevoerd. Wij zorgen voor de folie, de planten, de pompen en de lavastenen.” Het klinkt als een gratis weekje teambuilding: „De klant zorgt voor slaapaccommodatie en ieder van ons heeft zijn avond om te koken. Zo leer je mekaar ook wat beter kennen, maar een hele week weg van huis is meer dan lang genoeg.”

► In deze rubriek vertellen gewone en minder gewone landgenoten elke zaterdag hoe omgaan met geld en geluk.

SERVICE

BETER BELEGGEN



GOL blijft vliegen

I N deze column komen we terug op een aandeel waarover ik al schreef in deze rubriek op 12 oktober 2005. Toen vertelde ik u over het „Braziliaanse Ryanair”, oftewel GOL. GOL is de tweede grootste luchtvaartmaatschappij van Brazilië en onlangs kreeg ik de kans om het management te bezoeken in Sao Paulo en twee vluchten van de maatschappij te nemen.

Brazilië is een land met 190 miljoen mensen en bovendien enorm groot. Dat vliegen sneller gaat dan een bus nemen lijkt voor ons Europeanen nogal evident maar tot vijf jaar geleden was het haast onmogelijk voor de meeste Brazilianen een vliegticket te kopen omdat ze simpelweg onbetaalbaar waren. GOL bracht

en lanceerde een lagekostenmaatschappij naar het voorbeeld van Ryanair in Europa en Southwest in Amerika. Het management van GOL is niet aan zijn proefstuk toe. De Oliveira-familie richtte in de jaren '50 al het Braziliaanse busstelsel op en kent dus wel iets van transport. Aangezien de pater familias ondertussen te oud is geworden, gaf hij de opdracht aan zijn zoon Junior om een vliegnetwerk uit te bouwen. Die profiteerde eind 2001 van de malaise in de luchtvaart om een rist Boeings te bestellen tegen zeer voordelige tarieven en richtte samen met ervaren ex-piloten een Braziliaanse lagekostenmaatschappij op.

Als u dat allemaal een beetje amateuristisch in de oren klinkt, staat u misschien een beetje weigerachtig tegenover een investering in GOL. En toch is het opmerkelijk dat zelfs kwam nemen bij GOL om ideeën op te doen. De Ryanair-managers waren onder meer erg onder de indruk van de snelle land- en opstijgtijden (maximum 25 minuten tussen elke vlucht) en de lange vliegreizen (elk vliegtuig vliegt 14,4 uur per

dag). Doordat er in Brazilië geen restricties zijn op vliegtijden zoals in Europa, mag men ook ongestoord 's nachts vliegen. De nachtvluchten worden aantrekkelijk gemaakt doordat GOL dezelfde tarieven aanbiedt als de busmaatschappijen. Brazilianen hebben dus de keuze tussen twee dagen op een bus zitten langs hobbelpaden of vijf uurtjes – weliswaar 's nachts – vliegen. Brazilië telt uiteraard ook een massa armen die zich geen vlucht kunnen permitteren, maar ook daar dacht GOL aan door vliegtickets op afbetaling mogelijk te maken. Het

cabinepersoneel lijkt zo uit een modellenblad weggestapt; net zoals Singapore Airlines beperkt men zich tot jonge, stijlvolle en vriendelijke stewardessen en persers. GOL slaagt daarmee in door zijn winstdeelnameprogramma voor alle werknemers. Van bagagedrager tot piloot, iedereen krijgt een deel van de winst. In 2005 kreeg het personeel vijf maanden extra uitbetaald omdat de punctualiteit van GOL 97% bedroeg, de vluchten goed gevuld waren en de passagierscommentaren zeer positief bleken.

De analyse is eenvoudig: in 2005 waren er 136 miljoen buspassagiers in Brazilië en slechts 8 miljoen luchtvaartpassagiers. Door goedkope tarieven aan te bieden, kunnen meer en meer mensen vliegen. Die omslag gebeurt echter niet van vandaag op morgen en zal tijd in beslag nemen, maar de langetermijntrend is duidelijk. Toen ik voor het eerst over het aandeel schreef in oktober vorig jaar, bedroeg de koers 23,5 dollar. Sindsdien staat het 36% hoger (32 dollar) en noteert het tegen 13 keer de verwachte winst van 2007. Indien u een interessant groeiverhaal zoekt in een zich snel ontwikkelend land is GOL misschien wel uw aandacht waard.

► Nic Van Broekhoven is fund manager bij I-Methods/Foyer Patrimonium.

Maandag • Personal Finance. Prof. Emiel Van Broekhoven, Jo Stremersch en Jos Ruysseveldt over persoonlijke financiën.

Dinsdag • Het Boekenonderzoek. Experts van de Universiteit Antwerpen Management School (UAMS) bespreken een managementboek.

Donderdag • Fiscale Kroniek. Fiscale topjuristen analyseren de jongste ontwikkelingen in hun vakgebied.

Vrijdag • Centen Tellen. Luc Coppens ontleedt een aspect van de gezinshuishouding.

Zaterdag • Beter Beleggen. De Vlaamse Federatie van Beleggers geeft tips voor uw portefeuille.