



Fabienne Verbeek leidt automatiseringsbedrijf voor industrie en sector van de afvalverwerking

**‘EEN BEDRIJFSLEIDER MOET
ZICHZELF OVERBODIG
MAKEN’**

Ze jongleerde in haar eigen bedrijf met zes jobs tegelijk, maar besefte toen dat een bedrijfsleider zichzelf overbodig moet maken. Fabienne Verbeek is gedelegeerd bestuurder van GNA (Group NDLE Automation) en één van de weinigen vrouwen in ons land die een industrieel automatiseringsbedrijf leidt.

Het ondernemersverhaal van Fabienne Verbeek startte 25 jaar geleden in haar woning in Kasterlee. Samen met haar eerste man begon ze een bedrijfje gespecialiseerd in industrieel elektrische projecten en software applicaties. Haar toenmalige echtgenoot werkte bij Philips en na enkele opdrachten in bijberoep startte hij als volledig zelfstandige in de sector van de bedrijfsautomatisering.

Fabienne nam destijds de financiële en administratieve kant voor haar rekening. Ze studeerde boekhouden en bedrijfsadministratieve informatica. ‘Mijn eindwerk was een facturatiepakket geschreven in Cobol. Ik heb het nog allemaal meegemaakt: Basic, Pascal, Fortran ... al die oude programmeertalen, zelfs de ponskaarten heb ik nog gekend.’

Ook Fabienne startte parttime. ‘Maar dat was heel zwaar. Ik herinner me nog dat ik ’s nachts tot twee uur offertes en facturen opstelde, net zoals in de weekends. De combinatie met mijn andere job werd moeilijk en ik koos daarom fulltime voor GNA. Ons eerste project was een grote bestelling door Vermat Ramen & Deuren. We moesten de hele industriehal vernieuwen, toen deden we enkel nog industriële elektriciteit, na een tijdje kwam er meer en meer het softwarematige bij kijken.’

Stilaan kreeg GNA vorm en bouwde het bedrijf de eigen knowhow op het vlak van engineering uit. ‘We zijn actief in twee sectoren: automatisering in de industrie en automatisering in de afvalverwerking’, legt Fabienne Verbeek uit. ‘GNA biedt de industrie een complete waaier van diensten: van engineering en ontwerpen tot de field installatie op het vlak van industriële elektriciteit, bekabelingswerken, bordenbouw, de configuratie van industriële netwerken, PLC programmatie, configuratie van SCADA visualisatie systemen, maatsoftware, enz ...’

Dat de automatisering van productieprocessen een groeisector is, hoeft geen betoog. Personeel kost een bedrijf handenvol geld en een slimme automatisering van de productie kan die kost omlaag halen. Ook klanten die een installatie hebben die

softwarematig niet meer naar behoren werkt, kunnen bij GNA terecht.

De beginjaren waren hectisch. In feite oefende Fabienne op bepaalde momenten zes jobs tegelijk uit: aankoop, boekhouding, secretariaat, HR, marketing en directie. De eenmanszaak werd een bvba en de eerste werknemer kwam in dienst. Dit jaar mag GNA 25 kaarsjes uitblazen, en daar is Fabienne best trots op. ‘Bij veel ondernemers die ik ontmoet, gaat het over de voortzetting van een zaak die door ouders of grootouders is opgericht. In mijn geval ben ik echt van niets begonnen.’

Haar huwelijk liep spaak en op aanraden van haar eigen werknemers kocht Fabienne haar ex uit. In 2000 verhuisde GNA naar een bedrijfspand in Herentals aan het Dikberd. Een flinke investering voor Fabienne, maar de enige manier om voldoende ruimte te hebben voor een uitbreiding.

In 2004 zag Fabienne Verbeek ook een opportuniteit in de sector van de afvalverwerking. GNA helpt nu ook mee om containerparken/recyclageparken via het DifTar-systeem te automatiseren. ‘De door GNA ontworpen GreenFuture software integreert de infrastructuur van het ganse containerpark: van de weegbruggen, slagbomen, bedieningszuilen en betaalzuilen tot het inlezen van de eID. Momenteel maken 60 à 70 containerparken gebruik van de GNA software. We zijn hierin één van de marktleiders.’

‘Onze omzet in die sector fluctueert wel, want in de afvalautomatisatie gaan de subsidies elk jaar omlaag. Voorts is er in een verkiezingsjaar minder werk in de containerparkwereld, wel onderhoud, maar geen echte investeringen want dat is de bevoegdheid van het volgende gemeentebestuur’, legt Fabienne uit.

Momenteel is GNA een nieuwe markt aan het veroveren in de software toepassingen. ‘We zijn begonnen met de creatie van een volledig nieuwe toepassing en we starten dit zo goed als van nul op.’ Fabienne schuwt geen risico’s,

want destijds zag ze ook een opportuniteit in het Midden-Oosten. In 1997 startte ze een filiaal van GNA in Abu Dhabi, de hoofdstad van de Verenigde Arabische Emiraten (VAE). ‘Er waren daar jonge, goedkope programmeurs en op gebied van industriële automatisering was de markt nog vrij ongeschonden. Zelfs Siemens was er enkel bekend voor het witgoed (was- en afwasmachine, ...) Ik weet nog tijdens één van de seminaries die wij daar gaven dat ze zich introduceerden met te zeggen ‘yes, you know us from all the electric equipment at home, but we do more than that.’ In Dubai moesten ze nog alles beginnen bouwen. Dat was veelbelovend, maar ze kennen er geen CE-keuring, dus je kon niets naar Europa uitvoeren. De 9/11-aanslagen maakten uiteindelijk een eind aan ons avontuur, dat heeft GNA een pak geld gekost.’

‘Al mijn projectleiders zijn ook mijn verkopers.’

Werknemers zijn een kostbaar goed, beseft Fabienne. ‘Er werken hier hoofdzakelijk ingenieurs van opleiding en we hebben bij GNA een gemiddelde van ruim 16 jaar dienst.’

Wat wil zeggen dat de mensen hier graag werken. Ik geef iedereen een grote verantwoordelijkheid en heb in mijn mensen een blind vertrouwen. Zij zijn echt mijn ankers.’ Offertes en projecten bij GNA brengen veel meet- en telwerk mee. Het is belangrijk telkens het juiste aantal manuren te berekenen. ‘Dat zorgt voor een gezonde druk en gedrevenheid bij mijn mensen om een project juist in te schatten.’



Bijzonder is dat GNA geen echte verkooptdienst heeft. ‘Wij werken zonder sales mensen’, vertelt Fabienne. ‘Al mijn projectleiders zijn ook mijn verkopers. Ik ben al lang niet meer het gezicht van GNA, dat zijn mijn mensen zelf. De grote klanten kennen mij wel, maar ik blijf liever op de achtergrond en overzie al onze contacten. Enkel de jaarlijkse dineetjes met de klanten sla ik niet af, daar ben ik te bourgondisch voor.’ (lacht)

Op de website van GNA lees je dat het bedrijf een ‘gezonde en natuurlijke ambitie’ heeft om te groeien. Daarom is Fabienne continu op zoek naar techniekers en softwarespecialisten. ‘Goede ingenieurs en techniekers hebben nu eenmaal al een goede job en die blijven daar.’

Toch is een grote groei of uitbreiding door overnames niet meteen de voorname drijfveer voor Fabienne. ‘Ik heb 2 overnames trachten te doen, maar telkens stopt de transactie doordat de firma’s administratief ver achter stonden en geen overzichtelijk kosten/baten analyse konden maken. Ze werken echt nog met pen en papier en hebben geen automatisatie in hun administratie.’

‘We hebben vaste klanten met veel werk, moest onze orderboek niet gevuld zijn, dan moet ik maar een paar telefoontjes doen. Iedereen kan groeien, mijn ex zag het groots en plots waren er 50 mensen in dienst, maar je verliest uw overzicht. Ik heb met GNA absoluut niet de ambitie om een multinational te worden.’

‘Integendeel, bij GNA willen we een persoonlijk contact en service garanderen. Al onze aandacht gaat naar onze bestaande klanten. Die moeten geen maanden wachten voor we een project voor hen kunnen afwerken. Voor grote klanten is er ook een stock gespecificeerd naar producten die ze vaak en snel nodig hebben, bijvoorbeeld speciaal gecoate draadnetgoten’, zegt Fabienne.

Het delegeren van verantwoordelijkheid en het loslaten van haar zes jobs, gebeurde noodgedwongen, want Fabienne werd ernstig ziek en was door de chemobehandeling één jaar buiten strijd. ‘GNA is op termijn zelfsturend geworden. Door mijn ziekte functioneerde ik tijdens dat jaar niet meer voor de honderd procent en moest ik tijdens die periode mijn taken verdelen over het team.

Dat is overigens een gezonde mindset: niet alles zelf willen doen. Zelf alles kunnen is onmogelijk, je zal dan uiteindelijk voor uw personeel door de mand vallen.’

Nu ziet Fabienne het haar taak om te netwerken. Ze is lid van diverse groepen en organisaties en ze werd bekroond als finaliste voor de Womed Award. Ook de aankoop- en verkoopfacturatie, de loonverwerking en de boekhouding blijft Fabienne doen, zodat ze een 100 procent financieel zicht heeft op de firma.

Waar ze ook met volle overtuiging veel tijd in investeert, is via DYZO ondernemers bijstaan wanneer hun bedrijf in de problemen zit.



geschikte profielen, komt ze helaas weinig vrouwelijke sollicitanten tegen. ‘Nochtans hadden we in het verleden een vrouwelijke tekenaar-ontwerpster in dienst en een techniekster. Zware elektrische voedingskabels trekken, is fysiek moeilijk voor een vrouw, maar veel andere technische taken kunnen net zo goed door vrouwen worden uitgevoerd.’

De raad die ze geeft aan meisjes die ingenieur willen worden, is dat ze moeten volharden. In het project ‘Ondernemers voor de Klas’ geeft Fabienne uitleg aan scholieren over haar werk. ‘Ik wil daarmee jongens en meisjes zoveel mogelijk aanporren voor techniek te kiezen en geef hen de boodschap mee dat er in de technische wereld zeer veel diverse en interessante job mogelijkheden zijn’, besluit Fabienne Verbeek.

‘Op vrijwillige basis en onbezoldigd help ik via DYZO ondernemers in moeilijkheden en bij een faillissement. Ik zie dat als een engagement naar de samenleving. Dat is niet makkelijk voor mij want de impact van een faillissement op het privéleven van een zelfstandige is groot en ik trek me die dossiers steeds aan.’

www.gna.be
www.dyzo.be

Dat stilaan meer meisjes voor technisch-wetenschappelijke richtingen kiezen, vindt Fabienne een goede zaak. In de zoektocht van GNA naar

POWERFUL MOTION

Drive and Motion Technologies



OFFSHORE ENERGY

8-9 October 2019
RAI Amsterdam, The Netherlands
Stand 1.000 D1 | Holland Pavilion NMT



Dana Service and Assembly Center (SAC) Benelux

Als totaalleverancier van custom-made aandrijfsystemen, ontwerpt en produceert Dana SAC Benelux een breed assortiment van zowel mechanische, hydraulische en elektrische componenten. Door de integratie van de diverse producenten en technologieën binnen de Dana organisatie zijn wij in staat om voor bijna elke aandrijfapplicatie een oplossing te bieden.

Dana SAC Benelux +31 172 42 80 80 | benelux@dana.com | www.dana-sac-benelux.com