

Onder Ondernemers

“Onder Ondernemers”

Deze nieuwsbrief van OKEE, maandelijks in uw mailbox én op de OKEE-website, kadert in de volgende filosofie: beter een goede buur, dan een verre vriend. Op deze manier laten we ondernemend Eeklo telkens kennismaken met collega-ondernemers uit de buurt. Voor deze editie houden we halt bij Koen Hebbrecht, zaakvoerder van Octopus Sparkling Wines in de Garenstraat.



Dag Koen, kan je eens uitleggen wat jij precies doet?

‘Octopus Sparkling Wines importeert en verkoopt mousserende wijnen. Dat gaat dan over champagne, prosecco, cava, cremant, ... Kortom, alles wat parelt. Ik verkoop dat aan de betere belgische restaurants, maar ook aan particulieren en bedrijven.

Hoe is het allemaal begonnen?

In 2003 heb ik het bedrijf opgericht met een vriend van mij, Dirk Vanheuerswijn. De aanzet kwam er met een feest dat wij samen onder vrienden organiseerden en waar we een cham-

pagnebar wilden inrichten. Ik ben met Dirk naar de champagne-streek gereden en zo is eigenlijk het idee ontstaan om samen in bijberoep champagne in te voeren en te verkopen. Aanvankelijk was dat vooral aan vrienden en familie. Het eerste jaar draaien wij een mooi zakencijfertje en zo kwam van het een het ander. Na twee jaar zijn wij geleidelijk aan ook beginnen verkopen aan restaurants. Dat was de start van het bedrijf.’

‘Enkele jaren later heb ik Dirk zijn aandelen overgekocht. Ik deed de job heel graag en stak er ook steeds meer tijd in. Dirk zelf was met een nieuw project gestart en had steeds minder tijd. Ik wilde daar graag mijn voltijdse job van maken. Uiteindelijk heb ik mijn toenmalige job opgegeven zodat ik mij volledig op de champagne zou kunnen toeleggen.’

Je komt uit de grafische sector, was het een grote verandering?

‘Ja, dat wel. Er waren mensen die mij gek verklaarden, die niet konden geloven dat ik daar een hoofverdienste van kon maken. De overschakeling van werken in dienstverband naar zelfstandige

is natuurlijk een groot verschil. Je plant alles zelf en je hangt niet vast aan voorafbepaalde uren. Ik kon opstaan, naar de bakker gaan, een krant halen, en aan mijn dag beginnen op mijn eigen tempo. Maar na drie weken was het snel duidelijk dat ik er toch stevig ging moeten invliegen. Dan ben ik echt gestart en sindsdien ben ik niet meer gestopt met werken.’

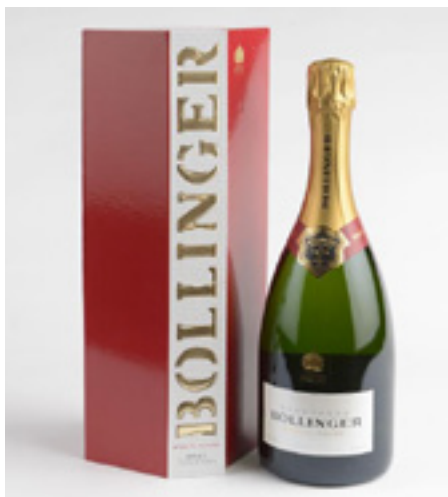
‘Zo had ik voor mijzelf een streefdoel gemaakt. Ik dacht dat als ik 1000 flessen per maand kon verkopen, ik daar mijn boterham mooi mee zou kunnen verdienen. Het bedrijf bleef steeds verder groeien en na een tijdje verkocht ik inderdaad 1000 flessen per maand. Vandaag de dag verkoop ik soms wel 1000 flessen per dag. Ik zie alles nog steeds groeien en vooruit gaan, dus dat is heel plezant.’

Hoe ga jij precies te werk? Waar haal je je wijnen en hoe breng je ze aan de man?

‘Ik ga de baan op met een aantal flessen en zo bezoek ik restaurants. Ik doe wel een heel gerichte prospectie. Ik ga op zoek naar restaurants met een echt potentieel, de betere restaurants. Ik maak van

elke prospect een dossier op, naargelang hun niveau en met welke champagnes ze nu al werken. Zo heb ik ondertussen een aantal mooie sterrenrestaurants in mijn portefeuille zitten. De meeste leveringen worden uitbesteed aan een externe vervoerder die elke dag van de week een andere provincie aandoet om de champagne bij mijn klanten te leveren. Wij leveren alles gegarandeerd binnen de 7 dagen.'

'Ik heb een vast gamma, maar natuurlijk vernieuw ik af en toe wel eens een aantal zaken. Los daarvan blijf ik wel grotendeels bij mijn vaste producten.



Drappier en Bollinger zijn mijn bekendste merken.

Met je verleden in de grafische sector, hoe heb je je kennis over parelende wijnen vergaard?

'Ik ben inderdaad geen sommelier van opleiding. Maar een sommelier weet heel veel over stille wijnen, en mijn focus ligt net op alles wat parelt. Ik heb heel veel geleerd uit literatuur, uit proeven, gesprekken met sommeliers en champagneboeren.'

Drink je het zelf nog graag ?

'Dat is een moeilijke vraag. Ik kan onderhand voor mijzelf heel goed zeggen wat mijn favorieten zijn. Als ik eens een fles open doe, weet ik dus heel goed welke ik kies. Maar natuurlijk is het niet meer zoals vroeger. Ik stond laatst op Chef's Place, een vip-ruimte voor chefs en sommeliers op de Horecabeurs. Op het einde van zo'n dag heb je altijd wel wat flessen over. Ik ga niet meer elke keer die overige flessen nog kraken voor mijzelf. Dat zou een

beetje te veel van het goede zijn. Natuurlijk drink ik het wel heel graag, en zeker als ik iets nieuws in huis heb kan ik niet wachten om die fles open te doen.'

Buiten restaurants kunnen bedrijven en particulieren hier ook terecht?

'Ja uiteraard. Particulieren komen hier vaak hun flessen halen. Ook met de feestdagen en de januarimaand waarin er veel gevierd wordt, kan men hier terecht. Bedrijven kunnen hier geschenkenverpakkingen aankopen voor hun klanten, of zelfs gepersonaliseerde etiketten van hun bedrijfslogo laten maken voor op de flessen. Op mijn website kan je mijn hele gamma raadplegen en zie je ook wat de extra diensten zijn die ik lever.

www.octopusparklingwines.eu



OCTOPUS

SPARKLING WINES