

Alsan Valcke meer dan ooit klaar voor de toekomst

Tijden veranderen vlug en dat beseffen ze bij Alsan Valcke maar al te goed. In een tijdperk van doorgedreven digitalisering zijn ze bij dit bedrijf steeds dicht bij de klant, zowel offline als online. “Vanaf het eerste contact tot aan de compleet afgewerkte badkamer, nemen we de mensen mee op een klantenreis, waarin zij centraal staan”, zegt sales en marketing manager Mia Gabriël enthousiast.

Het verhaal van Alsan Valcke begint in 1967. In dat jaar start Roger Valcke in de Raverschootstraat in Eeklo een plastichandel. Wegens het grote succes verhuist de zaak in 1971 naar de Tieltssteenweg, waar een bedrijfsruimte van 1.200 m² wordt uitgebouwd. De zaak van weleer is ondertussen uitgegroeid tot een groot- en kleinhandel gespecialiseerd in

plasticwaren voor de bouwsector.

Een visionaire beslissing van Roger, die met zijn goede neus voor zaken de opmars van dergelijke materialen goed ingeschat had. De zaken blijven goed gaan en in 1979 verhuist Roger zijn bedrijf ‘Plastiekcentrale Valcke’ naar het Eeklose industrieterrein.

Hij is een van de eerste ondernemers die er een commerciële zaak lanceert. Iets oudere Eeklonars herinneren zich beslist ook nog de Open Bedrijvendagen waarachter hij de drijvende kracht was. In de jaren tachtig verschuift de focus van de zaak naar de distributie van artikelen voor badkamer en sanitair, maar met behoud van de bouwkunststofafdeling.



Het begin van een nog groter succesverhaal dat begin de jaren negentig verdergezet wordt door Rogers zonen Chris en Philip.



plukken. De combinatie van de aankoopgroepering en het samengaan van Alsan Valcke (Eeklo), Alsan Blanco (Wetteren) en

huiskamer over welk bedrijf het gaat.

100 trendy badkamer- en keukenopstellingen

In de 2000 m² grote showroom van Alsan Valcke in de Industrielaan 1 te Eeklo kan je maar liefst 100 badkamer- en keukenopstellingen bekijken. De demonstratiehoeken zijn zo uitgewerkt dat je een heel goed beeld krijgt van hoe de badkamer in kwestie er bij jou thuis zou uitzien.

Een bezoek aan de showroom is steeds een ware belevenis. Zo zijn er vooraan in de zaak knusse zithoeken ingericht, waar je kan genieten van een kopje koffie en in alle discretie met je contactpersoon over de badkamer van je dromen kan praten. “Momenteel is de Scandinavische stijl met veel

“De tweede generatie liet toen echt een frisse wind door de zaak waaien”, zegt Chris’ vrouw Mia Gabriël, die in 1995 in de zaak kwam. Chris legde zich in die jaren toe op de verkoop van badkamers en breidde de klantenportefeuille uit met installateurs en bouwbedrijven. Zijn broer Philip leidde de afdeling bouwkunststoffen in goede banen.”

Sterk in gans Vlaanderen

In 1991 wordt ook de aankoopgroepering Alsan opgericht, een beslissing waarvan ook anno 2020 zowel de firma als de klanten de vruchten

Alsan Smeulders (Kalmthout) maakt dat de groep vandaag de dag in gans Vlaanderen heel sterk staat.

Wanneer The baseline Enjoy Bathing, Cooking & Energy door de ether schalt, weten ze in elke



natuurelementen, een tijdloze look en ijsblauwe tinten erg in. Daarnaast zien we ook veel zwart kraanwerk”, zegt marketing- en communicatieverantwoordelijke Annabel De Vlieger. “Wat betreft de uitwerking van de projecten werken we

laten inspireren door de beleving tussen de verschillende badkameropstellingen.” Voor wie op zoek is naar een mooie en stijlvolle badkamer is Alsan Valcke een absoluut topadres. Ook voor kwalitatieve verwarmingsinstallaties zit je er goed.

vanuit een van onze departementen een roadshow”, zegt CFO Jasmine Wulteputte. “Onze 50 medewerkers krijgen dan een woordje uitleg over het reilen en zeilen in die bepaalde afdeling. We lichten dan bijvoorbeeld ook toe waar het geld naartoe



altijd via de lokale vakman, maar dat wil niet zeggen dat je hier als particulier niet mag binnenspringen voor kleinere onderdelen als bijvoorbeeld een WC-zitting. Bovendien kan je ook gewoon eens langskomen om je te

Interne en externe communicatie op topniveau

Bij Alsan Valcke voeren ze transparantie en open communicatie hoog in het vaandel, ook binnen het bedrijf. “Twee keer per jaar organiseren we

gaat en wat de bedoeling is van een bepaalde investering.” Het is die open aanpak die Alsan Valcke ook uitstraalt naar de buitenwereld. “We hanteren een vlakke structuur en onze deuren staan altijd open”, zegt sales en marketing

manager Mia Gabriël.
“We zijn daarbij steeds voor iedereen bereikbaar. Bovendien geven we heel veel verantwoordelijkheid aan onze medewerkers, zodat ze zich binnen Alsan Valcke volledig kunnen ontplooiën.”

Coronaproof met virtuele showroom

Tijdens de coronacrisis bewezen ze bij Alsan Valcke dat ze ook in moeilijke tijden heel performant blijven. Dankzij het feit dat ze er als bedrijf steeds mee zijn met de laatste evoluties op het vlak van digitalisering konden ze ook tijdens de coronacrisis in contact blijven met de klant.

Zo kan je in de virtuele showroom op www.valcke.be zelf je badkamer ontwerpen en ook online inspiratie opdoen. “Je kan de tijden van nu niet meer vergelijken met die van tien jaar geleden. Alles evolueert snel, ook de manier waarop de klant zich informeert en zijn badkamer of keuken aankoopt”, zegt Mia Gabriël. “Eigenlijk kan je bij ons vanuit je zetel volledig je aankoop van je badkamer of keuken regelen. Die aanpak, aangevuld met onze tijdloze showroom met tal van badkamer- en keukenopstellingen, maakt dat we zowel online als offline onze

klanten steeds van dienst kunnen zijn.

Ook tijdens de lockdown van dit voorjaar hadden onze klanten steeds een aanspreekpunt.” (Tekst en foto’s: Michel Wijne)

**Alsan Valcke -
Industrielaan 1, Eeklo
T: 09 376 98 98
E: info@valcke.be
W: www.valcke.be +
Facebook -
www.alsan.be +
Pinterest**

