

“Christel is de ruggengraat van Autoglas Johan”

CHRISTEL FORSTHOFF

EN JOHAN GOOSSENS



ZAAKVOERDERS

Autoglas Johan

Johan Goossens was een man die droomde van een eigen zaak maar de stap nooit waagde. Tot Christel Forsthoff in zijn leven kwam. Samen stampten ze Autoglas Johan uit de grond, een bedrijf gespecialiseerd in autoruiten dat zij samen met hart en ziel leiden. Johan, Christel en autoglas: een match made in heaven.

70

“Johan is begonnen met de zaak in 2012”, start Christel haar verhaal. “Toen nog bij ons thuis in Beverst. Hij had ervoor al twintig jaar in de autoruitensector gewerkt en kende de kneepjes van het vak dus wel. Maar hij werkte nooit als zelfstandige. Ikzelf was toen nog adjunct hoofdverpleegkundige en ben eerst parttime mee in de zaak gestapt. Nu zit ik hier fulltime. Maar ik heb Johan wel vanaf het begin gesteund en gemotiveerd om te starten. We zijn een nieuw samengesteld gezin en Johan speelde al langer met het idee. Hij had mijn duwtje in zijn rug nodig.”

“Na dat duwtje kenden we een vliegende start. In februari was Autoglas Johan nog een eenmanszaak, maar in juni namen we onze eerste medewerker aan en werden we een bvba. Ondertussen zijn we met negen en verhuisden we naar een groter pand in Herk-de-Stad.” “Al wordt het hier seffens ook nog te klein”, valt Johan zijn vrouw bij. “Het zou misschien sneller kunnen gaan, ja, maar ik hou graag de controle. Iemand moet dat doen”, tempert Christel al lachend.

“Ik sta met mijn voeten op de grond en hou het graag overzichtelijk. Als we op dit elan kunnen verdergaan en jaarlijks enkele nieuwe werknemers aannemen, zie ik dit goedkomen.”

Een netwerk van tienduizend mensen

“Maar we doen het goed, dat durf ik wel te zeggen. Johan heeft ook gewoonweg echt een gave. Hij is niet alleen steengoed in zijn vak, hij kent ook echt iedereen in het wereldje.”

“Daardoor geloofde ik zelf dat dit zou lukken”, vult Johan aan. “Zonder netwerk is het echt moeilijk, maar ik ken zoveel mensen die in mij en mijn kunnen geloven. Ze zijn me gevolgd toen ik mijn eigen zaak startte.”

“Ik denk dat we niet liegen als we zeggen dat Johan bijna tienduizend mensen kent. Klinkt absurd, maar het is zo. Ik kan echt nergens komen met mijn man”, lacht Christel. “Zijn we aan de zee, dan komen we een klant tegen op de dijk. Ik ben zelf van



Halen maar op de kermis daar wordt Johan meer aangesproken dan ik. Terwijl dat daar mijn habitat is! (*lacht*)”

Een goed netwerk was dus geen probleem. Het enige wat Johan nog nodig had was een rechterhand. “Iemand die de organisatie op zich trok, de boekhouding en het papierwerk regelde. Als ik dat na mijn uren nog moest doen, dan zou dat nogal iets geweest zijn”, geeft Johan toe. “Laat mij maar gewoon mijn vak doen. Nu weet ik ook dat alles in orde is, want Christel is een krak in wat ze doet. Dat is een geruststelling, we vullen elkaar goed aan en steunen elkaar. Christel is gewoon niet meer weg te denken uit het bedrijf. Ze is de ruggengraat van Autoglas Johan. Als Christel er een dag niet is, vragen alle werkmannen waar ze is. Zowel qua werk dat ze verzet als persoonlijkheid is ze hier onmisbaar.”

Het belang van persoonlijkheid

De autoruitensector is geen evidentie. “Je hebt inderdaad de concurrentie van de grote namen, maar ons concept is in feite gewoon anders. Bij ons heb je echt een meer persoonlijke aanpak,” vertelt Christel. “Iemand aan de telefoon die goeiemorgen zegt in plaats van een keuzemenu. En heb je vragen of zit je met een probleem, dan kom je terug terecht bij dezelfde persoon die jou en je specifieke situatie kent. Mensen vinden dat heel belangrijk. Een goed voorbeeld daarvan is een juffrouw die drie jaar geleden op onze vorige locatie een ruit liet vervangen. Nu stond ze hier terug

in Herk-de-Stad omdat ze toen zo content was. Dan heb je je kunnen onderscheiden.”

“We werken trouwens niet alleen voor particulieren en garagisten maar ook rechtstreeks voor bedrijven”, aldus Christel. “Dat is een markt waar we sterk op inzetten. Een van de grote voordelen voor hen is dat we gewoon tot bij hen gaan en ons werk daar uitvoeren. H.Essers en Autogroep Delorge zijn enkele bekende bedrijven die in onze service geloven. Klinkende namen waar we met trots voor werken.”

Toekomstmuziek

Johan en Christel zien de toekomst van hun zaak rooskleurig in. “Ik zou in de toekomst graag uitbreiden”, besluit Johan. “Extra vestigingen openen zie ik zeker zitten. We hebben nu ook al klanten in Vlaams-Brabant, Antwerpen en zelfs Nederland. Vanuit ecologisch standpunt zou het beter zijn om daar iets te openen dan heen en weer te rijden. Er is nog niets concreet maar we zijn er mee bezig. Het feit dat hier genoeg jong volk rondloopt, motiveert ons in zulke zaken. Ons ongelofelijke team is voor mij echt de drive. We hebben jongens in dienst genomen met de belofte dat ze hier kunnen werken en hun leven opbouwen. Dat zij, mede dankzij ons, kunnen trouwen, een huis kopen of eender wat, geeft mij een speciaal gevoel.”