

‘Dankzij ons netwerk van zelfstandige agenten, die vaak voor meer dan de helft van hun omzet op Evlier draaien, hebben we een erg fijnmazig netwerk.’

Christophe Van Schependom
en Paul-Henri Verhelst, Evlier

Deelnemer
opleiding
internationaal
groeien





‘We bedienen hier meer dan 90 procent van de slagers’

Wie kent het Specerijenzout van Evlier, de kruidenproducent uit Schoten, niet? Dat unieke Specerijenzout is sinds 1958 het paradepaardje van het familiebedrijf en ontving een aantal jaren geleden het label van streekproduct. Maar Evlier is veel méér dan dat: het biedt een uitgebreide selectie specerijen, kruiden, decoratiemixen, additieven, sauzen en marinades voor voedingsprofessionals: slagers, traiteurs of bedrijven actief in de voedingsindustrie. Sinds de recentste reorganisatie van de aandeelhoudersstructuur is het voor Evlier met volle kracht vooruit.

door Katrien Verreyken
fotografie Wim Kempenaers

Zaakvoerder Christophe Van Schependom is de derde generatie aan het roer van kruidenproducent Evlier. Hij werd als het ware geboren met kruiden in zijn papfles. Zijn cozaakvoerder Paul-Henri Verhelst heeft geen enkele link met het familiebedrijf, wat

van hem meteen de frisse outsider maakt. Een ideale combinatie om volop in te zetten op verandering, groei en innovatie, zonder te raken aan de ambachtelijke kwaliteit en authenticiteit van de producten. Want al in 1947 zag kruidenspecialist Evlier in Schoten het levenslicht. Stichters Florent Van Schependom en Emiel Van Lier waren burens met ambitie en zagen in de naoorlogse periode de nood aan specerijenmengelingen toenemen. ‘De schoonmoeder van mijn opa Florent was eigenares van de ‘Rolmops’, een bekende broodjeszaak in de Statiesstraat in Antwerpen’, vertelt Christophe Van Schependom. ‘Zij heeft eigenlijk gezorgd voor de startfinanciering van Evlier. Met buurman Emiel en overbuur Maurice is mijn grootvader toen van start gegaan. In de garage van mijn grootouders was het toenmalige specerijendepartement, bij mijn overbuur het meeldepartement. In het centrum van Antwerpen kochten hun echtgenotes de kruiden aan, die ze vervolgens in koffers met de tram naar Schoten brachten. Er was toen slechts één camionette om uit te leveren. Florent en Emiel vulden die helemaal met hun kruidenmengelingen en daarmee reden ze eenvoudigweg langs alle slagers en cafés in de buurt. Was de camionette leeg, dan gingen ze terug naar huis. Al snel breidde het assortiment uit en moest er verder en verder worden beleverd. Dan namen ze de tent mee om in te overnachten. Er was maar één onderwerp waarover Florent en Emiel – Maurice was toen al uit de zaak gestapt – van mening verschilden en dat was voetbal. Van Lier was een fervente Antwerpsupporter en mijn opa een Beerschotsupporter. *(lacht)* Dat onderwerp was dus taboe!’





‘Het magazijn was wat op de groei gekocht. Dus werden bij de opening de rekken gevuld met lege dozen.’

UNIEK DISTRIBUTIENETWERK

Al snel werden de respectieve garages te klein en verhuisde Emiel Van Lier naar een huis met een magazijntje, ook in Schoten. In 1957 werd dan de eerste steen gelegd van wat nog altijd het Evlier-gebouw aan het kanaal Dessel-Turnhout-Schoten is. ‘Dat gebouw hebben we trouwens zonder hulp van de bank gezet’, vertelt Christophe, ‘maar wel met hulp van familie en vrienden. Het gebouw was wat op de groei gekocht. Dus bij de opening werden alle rekken gevuld met veelal lege dozen, om de indruk te geven dat de business in volle bloei was.’

Na hun universitaire studies stapten twee zonen van Florent en twee zonen van Emiel in de zaak. Eveneens rond hun twintigste volgden hun kleinzonen Christophe en Marc het voorbeeld van hun vaders en grootvaders. ‘We zijn dus een familiebedrijf pur sang tussen de multinationals. Wij zijn het oudste familiebedrijf in de specerijenbusiness in België.’ De sleutel voor het succes ligt wellicht voor een deel in het unieke distributienetwerk. Evlier werkt met een netwerk van zelfstandige agenten, die vaak voor meer dan de helft van hun omzet op Evlier draaien. ‘België is grosso modo opgedeeld in negen regio’s die telkens door een vaste partner worden bewerkt. Daardoor heeft Evlier een erg fijnmazig netwerk en bedienen we meer dan 90 procent van de slaggers en traiteurs in ons land.’

VAN STILSTAND NAAR SCHWUNG

Recent werd beslist dat de wegen van de families Van Lier en Van Schependom

zouden scheiden. Christophe had een investeerder nodig om de aandelen van de familie Van Lier in het bedrijf over te nemen. Door toevalligheden kwam op die manier Paul-Henri Verhelst op zijn pad. Die had net chocopastafabrikant Boerinneke stevig gereorganiseerd en futureproof gemaakt. Paul-Henri had ook zin om zich in een nieuw avontuur te smijten. ‘Ik zie mijn grootste rol als medezaakvoerder om dit mooie bedrijf uit een periode van stilstand te halen en er opnieuw schwing in te brengen. Doordat ik geen familiebanden heb, is het voor mij gemakkelijker om knopen door te hakken en het bedrijf een nieuwe koers te laten varen. Ik kan zaken met een frisse blik aanpakken en een nieuwe wind laten waaien door Evlier. Ik wilde dat niet doen als externe consultant. Omdat ik met de voeten in de klei wil staan, heb ik me ingekocht in het bedrijf.’

VOLLE GAS VOORUIT

Waar wil het zaakvoerdersduo vooral op inzetten? ‘We hebben zopas geïnvesteerd in een nieuw bedrijfspand op de grens tussen Schoten en Sint-Job, de voormalige Struik Foods-site. Als dat eind 2025 operationeel is, kunnen we gas geven’, vertelt Paul-Henri Verhelst. ‘Evlier draait momenteel een omzet van circa 7 miljoen euro. We hebben een afzet van 1.500 ton aan producten, maar

er valt nog zoveel meer te rapen. We zitten nog niet op ons volle potentieel. Ook in het distributienetwerk willen we de komende jaren nog meer consolideren. We willen gaan naar minder verdelers, maar wel groter en professioneler georganiseerd. We willen nog meer zélf de lijnen uitzetten en vooral alle neuzen in dezelfde richting krijgen.’

‘En ook onze b2b-producten willen we nog wat meer in de verf zetten’, meent Christophe Van Schependom. ‘De individuele consument kent ons vooral van het Specerijenzout, maar dat is maar het topje van de ijsberg. Het gros van onze business ziet de individuele consument niet. We hebben prachtige specerijenmengelingen voor alle soorten vleesbereidingen, paneermelen, decoratiemixen, additieven, marinades, ... Kortom, ons masterplan voor de toekomst ligt in grote lijnen vast. Nu willen we met volle kracht vooruit.’

UITBREIDEN EN INNOVEREN

De komende jaren wil Evlier volop inzetten op uitbreiding en innovatie. ‘Ons gloednieuw ERP-pakket optimaliseert en automatiseert onze bedrijfsprocessen. Het is onze centrale databron voor financieel beheer, voorraad-, productie- en klantbeheer’, licht Paul-Henri Verhelst toe. ‘Al onze gegevens worden





volop gecentraliseerd. Hierdoor hebben we consistente realtime informatie en neemt bijgevolg onze efficiëntie alleen maar toe. Doordat er in het huidige bedrijfspand voortdurend is bijgebouwd, loopt de productieflow niet meer op de meest efficiënte manier. In onze nieuwbouw moet die opnieuw een mooie lijn vormen, zodat onze efficiëntie stijgt. En met onze verdelers willen we meer op forecasting werken: we willen de toekomstige vragen aanbodpatronen nog meer kunnen voorspellen om onze productieplanning en ons voorraadbeheer te optimaliseren. Het effect: geen verouderde producten, geen gemiste verkoopkansen, een vermindering van verspilling, een optimaler gebruik van onze middelen, beter risicobeheer én meer tevreden klanten en werknemers. We willen transparanter werken en onze nieuwbouw met een heus R&D-centrum ook echt inzetten als verkoopstool.'

In zijn innovatieproces wil Evlier wel het ambacht blijven bewaken, onderstreept Christophe Van Schependom. 'Want dat is een van onze USP's. De manier van werken wordt dan wel geautomatiseerd, de kwaliteit verandert op geen enkel moment. We blijven vertrekken van erg kwalitatieve grondstoffen; we verwerken alles hier in Schoten op ambachtelijke wijze. En we zetten volop in op geur, kleur, smaak, textuur en beleving. We hebben een uitgebreide portefeuille aan producten en brengen ook voortdurend nieuwe producten en mixen op de markt. En we zijn een clean label; onze recepten zijn waar mogelijk vrij van bewaarmiddelen.'

'Door onze gegevens volop te centraliseren, hebben we consistente realtime informatie. Bijgevolg neemt onze efficiëntie alleen maar toe.'

'Als je aan onze verdelers vraagt waarom ze al zo lang met ons samenwerken, dan zeggen ze ook unaniem dat de producten van topkwaliteit zijn', vult Paul-Henri Verhelst aan. 'We blijven staan voor die oerdegelijke kwaliteit. Op grootmoeders wijze, maar dan naar de moderniteit gebracht. Als flexibele, kwalitatieve speler geloven we in onze toekomst op een markt waar grote multinationals de plak zwaaien.'

www.evlier.be



Ook Nederland en Frankrijk kruiden al met Evlier

De grondstoffen voor zijn unieke specerijenmixen vindt Evlier allang niet meer op de markt in Antwerpen. Het koopt die in Indonesië, India, Spanje, Turkije, Egypte, ... 'We hebben heel wat langetermijnrelaties lopen met partners in die landen. Die garanderen al vele jaren kwaliteit en betrouwbaarheid', geeft Christophe Van Schependom aan. 'We kopen bijvoorbeeld hele peper- en nootbollen van de beste kwaliteit aan. In onze productie-unit worden die dan ambachtelijk gebroken, vermalen en gezeefd.'

De uitvoer van Evlier-producten is volgens momenteel nog vrij beperkt. 'We leveren ook in Nederland en Frankrijk, maar beperken ons toch grotendeels tot België. Enige tijd geleden hebben we deelgenomen aan een interessante opleiding van de Antwerps-Wase Kamer rond internationaal ondernemen. Dat traject is absoluut een aanrader. Ons leerde het vooral dat er in eigen land nog zoveel meer te halen valt, door ons beter te focussen, nieuwe doelgroepen aan te boren en strakker met onze verdelers samen te werken.' 'Laat ons eerst zorgen dat we er rond de eigen kerktoren uithalen wat erin zit', beaamt Paul-Henri Verhelst.