



DE ZUSSEN (VLNR.) ILSE EN ANNE-SOPHIE DEDEKEN, BEIDEN CEO VAN VERILIN, NAMEN VIJF JAAR GELEDEN HET ROER VAN HET FAMILIEBEDRIJF OVER.

ILSE & ANNE-SOPHIE DEDEKEN, VERILIN

Verbinding als rode draad

De derde generatie van het Kortrijkse familiebedrijf Verilin specialiseert zich in hoogwaardig tafel- en bedlinnen en gordijnen. De zussen Ilse en Anne-Sophie Dedeken combineren jaren ervaring en vakmanschap met innovatie en maatwerk. “We hebben niet de ambitie om nog extreem te groeien. We zijn gefocust op wat we doen en zijn betrokken met onze klanten. Dat kun je niet in het oneindige doen.”

TEKST: MELANIE DE VRIEZE | FOTO'S: JAN LOCUS

Wat heeft u overtuigd om in het bedrijf te stappen?

Ilse Dedeken: “Mijn grootvader heeft het bedrijf in 1956 opgericht en produceerde witte basisstoffen in verschillende kwaliteiten voor de tafel. Toen mijn moeder het bedrijf overnam, deed ze er bedlinnen bij met twee collecties per jaar. Als kind heb ik me altijd verzet tegen textiel. Ik was meer gefascineerd door edelstenen, diamanten en juwelen. Na mijn studies ging ik aan de slag als diamantair, gemmoloog en taxateur van antieke juwelen en zilver. Ik werkte vijf jaar in het buitenland en verkopen beviel me wel. Ik kreeg de kans om juwelen te kopen met een specifieke klant in gedachten. Ik maakte snel de vertaling van het product naar een klant. Toen mijn moeder op zoek was naar een rechterhand, begon het toch te kriebelen om bij Verilin te werken. Het is een familiebedrijf met luxeproducten dat de kwaliteit en de service van begin

tot einde controleert. Ik ben gestart in de binnendienst en onderhield geleidelijk aan ook de contacten met de klanten. Mijn vooropleidingen brachten mij veel voordelen. Wanneer je kunstgeschiedenis studeert, leer je verhoudingen zien en

“Het vraagt niet alleen veel kennis, maar ook ‘goesting’ om iedere dag iets anders te doen. Tegelijk maakt die flexibiliteit de medewerkers trots.

-Ilse Dedeken-

heb je oog voor details. In de juwelenereld kwam ik ook met veel mensen in contact, zoals kunstenaars, zakenlui en topchefs. Die diversiteit aan klanten vind ik boeiend. Vijf jaar geleden beslisten mijn zus en ik om de zaak volledig over te nemen. Mijn ouders zijn ook nog aanwe-

zig; mijn moeder doet de boekhouding en adviseert ons financieel, terwijl mijn vader alle kleine zaken uit handen neemt. Op die manier kan Anne-Sophie volledig focussen op de productie in de ateliers en de weverij, terwijl ik de verkoopsmensen aanstuur. Ik ben ook het persoonlijke contact met de klanten. We zijn alle twee sterk in ons eigen domein en vertrouwen elkaar blindelings. Dat is comfortabel werken.”

Welke veranderingen hebben jullie doorgevoerd?

Ilse Dedeken: “Toen de crisissen in de textielsector elkaar opvolgden, hebben we beslist om ons op het hoogwaardige tafel-, bed- en interieurlinnen te concentreren. We startten ook met gordijnen, op vraag van een klant die al ons tafellinnen in zijn zaak had. Dat is op een natuurlijke manier gegroeid, maar het is wel een ander vak. Om dezelfde kwaliteit te leveren als bij ons tafelen bedlinnen, doen we ook de opmeting en de installatie van de gordijnen. We stapten ook af van de vaste collecties en focusten voortaan op maatwerk.”

>>

Wie zijn jullie klanten?

Ilse Dedeken: "Mensen die vertrekken vanuit een passie en veel belang hechten aan topkwaliteit en service: sterrenchefs, ondernemers, kunstenaars,... Wij leveren niet zomaar gordijnen, tafel- en bedlinnen, maar creëren een meerwaarde door het persoonlijke verhaal van de klant te vertellen. Voor ieder ontwerp vertrekken we van een wit blad en luisteren we naar wat de klant nodig heeft. Op basis van dat verhaal kiezen we het materiaal, de kleur en de afwerking. Dat maakt ieder ontwerp persoonlijk. Voor ons is het woord verbinding een heilig woord. Het is letterlijk de verbinding tussen de draden van het weven, maar ook tussen alles wat ondernemen, kunst en gastronomie is. We hebben ook de tijdsgeest mee. Er is een grote vraag naar authentiek vakmanschap op maat en van Belgische make-lij. Na corona is die vraag nog groter geworden."

Vraagt die voortdurende zoektocht naar persoonlijke en creatieve oplossingen niet veel van de medewerkers?

Ilse Dedeken: "We vragen niet alleen veel kennis van hen, maar ook 'goesting' om iedere

dag iets anders te doen. Tege-lijk maakt die flexibiliteit hen net trots. Ze denken graag mee en liggen er 's nachts soms wakker van. Maar we zijn een sterk team. Sommige medewerkers zijn nog aange- worven door mijn grootvader of mijn moeder. We kennen amper verloop."

In het familiebedrijf speelt ook duurzaamheid een belangrijke rol, en dat op verschillende niveaus?

Ilse Dedeken: "Inderdaad. We werken met linnen, een vezel die volledig verwerkt wordt. We hebben ook beslist om de stoffen voor te wassen, zodat we de controle behouden over welke producten toegevoegd worden. Tien jaar geleden zijn we gestopt met voorraad te produceren. We weven alleen wat we nodig hebben. Daarnaast produceren we bewust lokaal in België om een korte-keteneconomie te waarborgen. We zijn bewust van wat we doen en hoe we het doen. Dat wordt door veel klanten gesmaakt, waardoor we langetermijnrelaties met hen opbouwen. Een topchef die ons tafellinnen gebruikt, vraagt soms ook naar bedlin- nen voor bij hem thuis."

Maatwerk en productie in België zijn belangrijke troeven. Hoe moeilijk is het om dat vol te houden?

Ilse Dedeken: "Dat is best een uitdaging, met de elektriciteitsprijzen en de stijgende lonen. Maar het is een bewuste keuze om het op deze manier te doen. Dat ligt ook het dichtst bij ons hart en vertaalt het best ons buikge-voel. Je gaat ervoor en zoekt constant naar oplossingen. Dat is ondernemen: iedere dag opnieuw uitdagingen aangaan. Kleine series op maat produceren, biedt ons de opportuniteit om flexibel op elke vraag in te spelen. Daar- door blijft het op dit moment haalbaar om in eigen land te weven, versnijden, borduren

en af te werken. De materia- len op tijd klaar krijgen aan correcte prijzen en het vele werk bolwerken, zijn vandaag de belangrijkste uitdagingen. En dat we straks nog nieuwe medewerkers vinden om de collega's die met pensioen gaan, te vervangen."

Hebben jullie last van de krapte op de arbeidsmarkt?

Anne-Sophie Dedeken: "We proberen die voor te zijn. Als wij nieuwe mensen aantrek- ken, dan gebeurt dat vaak door stages. Vanuit de mo- deopleidingen proberen we een instroom te krijgen voor ons atelier. Met die opleiding hebben ze een basis, maar we geven bij ons vaak een oplei- ding van een jaar tot ander-

“Nu willen we rust en comfort creëren om met de grootste zorg ieder project vast te nemen.

-Ilse Dedeken-



Leiderschap

Hoe zou u uw leiderschapsstijl omschrijven?

Ilse Dedeken: "Ik ben erg gepassioneerd. Ik hoor dat ook van mensen die tijdens hun stage onder mijn vleugels komen. Ze zijn vaak overdonderd. Maar ik doe dat bewust. Ik dompel ze onder om hen te leren kennen. Als er iets fout gaat, uit ik dat ook. Ik kan geen *pokerface* opzetten. Bij mij is het alles of niets, er is geen gulden middenweg. Dat resultaat verwachten mijn klanten ook niet. Maar blaffende honden bijten niet. Ik denk altijd mee na over een oplossing en maak de medewerkers ervan bewust waarom die fout gebeurd is en hoe we die een volgende keer kunnen vermijden. We kunnen er altijd uit leren."

Ik probeer ook altijd mensen uit te dagen. Als ik voel dat iemand commercieel talent heeft, dan laat ik dat in zijn volle glorie naar boven komen. Vaak werk ik alleen op projecten. Anne-Sophie is voortdurend in het atelier en is meer de people-manager. Ze bemiddelt ook meer."

Ilse Dedeken kijkt op naar heel wat mensen, zowel naar ondernemers als architecten en fotografen. "Ik ben ook onder de indruk van Febe, een van mijn medewerkers. Ik heb haar zien groeien, niet alleen in haar job maar ook als persoon." Ilse heeft ook veel bewondering voor haar ouders. "Ik vind het straf dat ze nu nog altijd klaarstaan voor ons. Het is dankzij hen en ook de vorige generatie dat we goeie fundamenten hebben gekregen om verder te bouwen, te weven aan ons verhaal."

Ze benadrukt ook het belang van een goede mentor. "Ik heb ooit een opleiding gehad van een zakenman in strategisch denken en strategische verkoop. Veel van wat hij toen gezegd heeft, neem ik nog altijd mee. Ik heb daar veel interessante zaken geleerd en vaak krijg ik nog bevestiging daarvan in de dagelijkse werking van het bedrijf. Als er iets misloopt, vraag ik me af hoe hij dat aangepakt zou hebben. Daarom vinden wij het ook belangrijk dat mensen die hier stage lopen, een soort mentorfiguur hebben die het beste in die jonge mensen naar boven probeert te halen. En als we voelen dat het er niet in zit, zijn we ook eerlijk en beslissen we om niet verder hetzelfde pad te bewandelen. Maar je detecteert dat snel in een eerste gesprek. Diploma's zijn ondergeschikt. Het is de wilskracht, het enthousiasme en de passie die de doorslag geven."

half jaar om het vak te leren, met een van onze medewerkers als meter of peter. Voor de andere jobs krijgen we vanuit de VIVES-opleiding Management en Entrepreneurship altijd goede kandidaten. De stagiairs lopen met Ilse mee en bezoeken iedere klant. Zo krijgt ze snel voeling of ze in ons DNA passen. Hier kun je geen grijze muis zijn."

Hoeveel medewerkers telt Verilin?

Ilse Dedeken: "We zijn met vijftien, wat weinig is als je ziet wat we allemaal doen. Toen ik Peter Goossens tijdens een bezoek aan Verilin vertelde dat we maar een klein bedrijf zijn, zei hij: "Jullie zijn misschien klein, maar jullie doen grootse dingen. Dat is meer van belang." Wij hebben ook niet de ambitie om nog extreem te groeien, omdat we gefocust zijn op wat we doen en betrokken zijn met onze klanten. Dat kun je niet oneindig doen. We groeien al jaren in omzet, medewerkers, investeringen en persoonlijke groei. Nu willen we rust en comfort creëren om met de grootste zorg ieder project vast te nemen. We willen altijd een mooi resultaat afleveren uit respect voor ons product, voor de mensen die het gemaakt hebben en voor onze klanten."

Hoe zorgen jullie ervoor dat de medewerkers tevreden blijven?

Anne-Sophie Dedeken: "We geven de klanten een rondleiding zodat ze zien wie de wever is en wie de dame is die de stoffen snijdt. Daarnaast gaan we in overleg met de collega's. Als we nieuwe prototypes ontwikkelen, laten we de medewerkers meedenken, want zij hebben de skills. Wij hebben het idee, maar uiteindelijk moeten zij het uitvoeren. We creëren ook rustmomenten door regelmatig samen te lunchen, activiteiten te doen en te luisteren. Ook met de medewerkers hebben we een rondleiding gedaan, zodat ze onderling beter begrijpen waar

de uitdaging voor de collega zit, of waar ze nog beter kunnen samenwerken. Die inzichten proberen we te krijgen. Voor de rest vieren we ook samen de successen.”

Vakmanschap en ervaring zijn woorden die vaak terugkomen, maar jullie zijn ook sterk bezig met innovatie?

Ilse Dedeken: “Wij zijn jacquardwevers, maar we experimenteren ook samen met kunstenaars, designers, jonge chefs, universiteiten en hogescholen. We dagen ons zelf uit om nieuwe technieken te ontwik-

vibe, ook voor de medewerkers. Voor de solotentoonstelling van Filip Vervaeke in Plus-One Gallery hebben we de gordijnen afgestemd op zijn kunst. We ontwikkelden voor Wim Opbrouck een tafellen in damast (een weeftechniek, waarbij tekeningen aangebracht worden op een achtergrond van dezelfde kleur, red.) voor Texture, het museum van vlas en textiel in Kortrijk. En voor messendesigner Antoine Van Looke bakten we linnen in

vertrouwd met wat we doen, dat we dat buikgevoel bijna blindelings vertrouwen. Als jonge ondernemer moet je ook weten waar je talenten liggen en die ontwikkelen tot een tweede natuur. Durf een beroep te doen op de expertise van derden. Je kunt geen *allround* ondernemer zijn. Ik ben dat ook niet, wel een gepassioneerde verkoper van linnenverhalen. Mijn team voert die uit, terwijl mijn zus goed is in productie en de nodige investeringen doet.”



“Als we nieuwe prototypes ontwikkelen, laten we de medewerkers meedenken, want zij hebben de skills.
-Anne-Sophie Dedeken-

kelen en proberen vooruit te denken voor onze klanten, om verbeteringen door te voeren. Ik ben ook iemand die snel verbinding legt. Als ik boeiende mensen ontmoet uit een bepaalde kunstdiscipline, laat ik hen altijd weten dat het misschien leuk zou zijn om samen te werken. Als je een passie deelt, ontstaan er bijna op een natuurlijke manier ideeën die je dan met de nodige uitdagingen probeert te realiseren. Daarom doen we vaak ook artistieke projecten. Dat geeft een goede

porselein voor de heften van een mes. Er zijn veel mogelijkheden, maar je moet ze zien. Dat bedoelde ik daarmee met rust en comfort inbouwen zodat we ook die creatieve projecten kunnen doen.”

Wat zijn de belangrijkste lessen die u geleerd hebt?

Ilse Dedeken: “Uit iedere crisis leer je. Toen de markt zich aan het herverdelen was en wij veel internetverkoop hadden, beseften we dat we het bedrijf niet rendabel konden houden door twee collecties per jaar te ontwikkelen. Zo zijn we omgeschakeld naar maatwerk. Een andere belangrijke les is om je buikgevoel te volgen. Dat klinkt misschien zweverig, maar voor ons werkt het wel. We zijn zo

Kijken jullie al naar de volgende generatie?

Anne-Sophie Dedeken: “We hebben daar gesprekken over. Mijn zus en ik zijn nooit verplicht geweest om in het bedrijf te stappen en dat willen we doortrekken naar de volgende generatie. We willen eerst dat ze hun talenten ontdekken en hen de kans geven om ergens anders te werken. Met de kinderen hebben we de afspraak gemaakt dat ze niet voor hun 25^{ste} in het familiebedrijf komen. We willen ze nog wat beschermen.” ■