

DUBBEL

Elke ondernemer heeft voorbeelden, inspiratiebronnen waar hij of zij naar opkijkt. In De Dubbel brengen we jong talent en gevestigde waarden rond de tafel. Wat bewonderen ze in elkaar? Wat kunnen ze van elkaar leren? En hoe kijken ze naar elkaars business? Een dubbelgesprek op het scherp van de snee.



**STEVEN
MENTEN**

(42)

—
Adlex

**GIULIANO
BRUNO**

(54)

—
*Group Bruno
& Giuliano*

Vertrouwensband

Zijn familienaam is verbonden aan een keten van 21 Limburgse tankstations verspreid over heel Limburg. Zijn voornaam is het uithangbord van drie grote Italiaanse restaurants. Giuliano Bruno is een gentleman, familieman én succesvol selfmade ondernemer. Steven Menten is met advocatenkantoor Adlex al jaren kind aan huis bij de Bruno's en vroeg Giuliano voor De Dubbel. Een gesprek over het ondernemersbloed van de Italiaans-Limburgse familie, de advocaat als allround adviseur en het belang van respect en vertrouwen in een samenwerking.

Giuliano Bruno is intussen 31 jaar actief als ondernemer. “De ouders van mijn vrouw hadden indertijd een klein tankstation in Maasmechelen”, blikt hij terug. “Van een vertegenwoordiger hoorde ik dat er een tankstation vrijkwam op de Hasseltweg in Genk. Hij vroeg of die uitbating niets voor mij zou zijn. Maar je moest er met twee voor zijn. Mijn vrouw werkte al bij de schoonfamilie in de concessie, dus ik heb mijn broer Angelo als partner gevraagd. Hij was toen sociaal assistent. Ik deed montagewerken. Zo zijn we gestart, hij halftijds, ik voltijds. In die tijd verkocht een tankstation ruitenwissers, bougies, olie, een klein beetje snoep en drank. In Italië langs de autosnelwegen zagen we dat men lekkere broodjes, pizza's en koffie serveerde. We zijn daar heel klein mee begonnen. De broodjes smeerden we zelf, we schonken de koffie en drank in, ... Eigenlijk alles wat we vandaag nog steeds doen, maar dan op veel grotere schaal. De zaak begon al snel goed te draaien. Er kwam een tweede station bij op vraag van Esso, een derde en een vierde, ... Wij zijn een grote familie met vijf broers en twee zussen. Dus we konden wel wat werk verzetten (lacht).”

Nieuw concept

STERCK. 2006 was een belangrijke mijlpaal?

Giuliano Bruno: “In dat jaar zijn een deel van mijn broers uit de zaak gestapt en bleven Angelo en ik alleen over. We hadden op dat moment

zeven tankstations. Het was het moment om ons model te veranderen. Tot dan deden we vooral opknappwerk aan bestaande stations die we overnamen. Ik wilde een volwaardig concept uitbouwen met een mooie shop en een totaal nieuwe beleving van eten en drinken. We hebben twee jaar gewerkt aan het concept zoals je dat nu kent. En eigenlijk wordt dat nog steeds verder verfijnd bij elke nieuwe locatie die we openen. We hebben nu 21 tankstations waarvan één vooral een depot is. En we blijven groeien. De meeste shops zijn intussen volledig ingekleed in ons concept. Mijn broer Angelo doet de financiën. Ik focus mij op de look-and-feel en de sales. Die taakverdeling is prima.”

STERCK. De samenwerking met een goed advocatenkantoor is onontbeerlijk?

Bruno: “Het vernieuwen van een shop of tankstation is enorm veel werk, vooral op het vlak van vergunningen. Dan heb je een goed advocatenbureau nodig. We werken ook met heel zware contracten. Bij Esso nemen we 120 miljoen liter brandstof per jaar af. En we hebben contracten met bedrijven zoals Value Retail Maasmechelen Village, Kinopolis Hasselt, Philip Morris, Kraft en British American Tobacco. Dat zijn grote internationale spelers met contracten die vaak in het Engels en vol vakjargon zijn opgesteld. Onze advocaten bekijken dat met een vergrootglas. Het duurt soms maanden om een contract rond te krijgen.”



Steven Menten
& Giuliano Bruno

Een advocatenkantoor is juridisch nog maar vrij recent een onderneming. Er is nog een zekere schroom.

Steven Menten

Restaurant Giuliano

Steven Menten: “Hoe ben je dan met de restaurants Giuliano gestart?”

Bruno: “In 2014 wilde Marco Cellini met zijn restaurant in Maasmechelen Village stoppen en daar vroegen ze of ik de zaak niet wilde overnemen. Een uitdaging die me zeker boeide. We zijn er in hetzelfde jaar nog met de eerste Giuliano gestart. Een paar jaar later is Kinopolis me komen vragen om hetzelfde verhaal neer te zetten op de locatie van het vroegere Hollywood Café in het cinemacomplex van Hasselt. Dat was een heel zware verbouwing en investering. Het gebouw is eerst letterlijk gestript tot de ruwbouw voor we aan de bouw van het restaurant konden beginnen.”

STERCK. Intussen heeft u in Genk in het voormalige Cucina De Luca een derde vestiging geopend?

Bruno: “Ik was na een lange onderhandeling met Value Retail zo goed als rond om op een site van hen in Duitsland een restaurant te openen. In de week dat de beslissing moest vallen vroeg Nico van Cucina De Luca echter of ik zijn zaak niet wilde overnemen. Eigenlijk kwam die vraag te laat. Ik heb er een nacht van wakker gelegen en 's morgens toch Nico gebeld. Het is Genk geworden. Waarom? Ik wil zeker nog verder groeien met Giuliano. Maar dan moeten

mijn mensen en de organisatie intern heel sterk staan. En dan was een derde filiaal in Genk net iets gemakkelijker. We hebben goede koks in Maasmechelen en Hasselt en we hebben er nieuwe opgeleid voor Genk. Daar werkt nu een mix van ervaren en nieuwe krachten. Hoe groter je wordt, hoe gemakkelijker je die mix kan maken. We hebben zo'n 20 vaste krachten per restaurant, maar tegelijk ook een ploeg van 150 studenten voor de 3 restaurants. Die kan je gemakkelijk een paar uur laten werken op de drukke momenten. Zonder die flexibiliteit is het onmogelijk om in de horeca te overleven. Een fulltimer moet je 8 uur laten werken, ook op de dode momenten. Dat is niet haalbaar. Daarom zijn de flexi-jobs en de studenten zo belangrijk voor ons. Studenten mogen nu meer uren werken. En er zijn bijvoorbeeld heel wat leerkrachten die bij ons een bijjob hebben.”

Juridische totaalservice

STERCK. Jullie advocaten doen meer dan louter het juridische?

Bruno: “De contracten zijn natuurlijk heel belangrijk. Maar onze advocaten zijn er niet alleen voor moeilijke betalende en problemen. Bemiddeling en het voorkomen van problemen is minstens zo belangrijk.”

NEWLINES

ATMOSPHERE CREATORS

CONCEPT/EVENT/EXHIBITION

Zuiderring 66 - 3600 Genk | 089 30 85 55 | info@newlines.be | www.newlines.be

Menten: "Dat is ook de tendens. Je kan als cliënt en advocaat een zakelijke band hebben. Maar dat kan ook een persoonlijke band worden zoals Giuliano en Angelo die hebben met enkele vennoten van ons kantoor. Ik zou dat zelfs een goede vriendschap durven noemen. We hebben als kantoor een heel trouw cliënteel. Heel wat grote bedrijven zijn al vele jaren bij ons omdat we verder gaan dan louter het dossier of de opdracht. We zijn meer een allround adviseur. Ondernemers hebben die full service nodig. Een huurcontract of een concessie is maar één facet. Je hebt ook een arbeidsrechtelijke luik, een vergunningstechnisch verhaal en andere aspecten aan een dossier. We proberen dat allemaal in te vullen en het overzicht te bewaren. Zo bied je meerwaarde. Dat is natuurlijk veel werk, maar als je lang samenwerkt met elkaar, kan je elkaar ook goed inschatten. Als advocaat is het onze taak om in de eerste plaats naar een verzoening te zoeken. Pas als dat niet lukt, moet je naar de rechtbank gaan."

STERCK. Steven, wat is jouw achtergrond en rol als partner bij Adlex?

Menten: "Ik ben 17 jaar geleden aan de balie begonnen en sinds 2008 verbonden aan Adlex, op vraag van Leo Panis. Twee jaar later zat ik al mee in de associatie, als aandeelhouder/bestuurder. Dat is heel snel. Ik heb er mijn eigen weg in gezocht en gevonden."

Mijn passie ligt heel sterk in de bouwwereld. Ik werk veel voor grote aannemers en overheden en volg het privaat bouwrecht, overheidsopdrachten, vergunningen en het administratief luik. De bouw is samen met vennootschapsrecht en verzekeringen traditioneel ook altijd één van de grootste takken van Adlex geweest. In Limburg zijn dat belangrijke sectoren. We hebben een twaalftal mensen die fulltime werken aan dossiers in de bouwsector. Dat gaat heel breed. Van bouwgeschillen tot huur, mede-eigendom, pacht, ... Binnen Adlex sta ik mee in voor de aansturing van die groep. Ik doe ook nog zelf

We hebben de meeste vrouwelijke bezoekers aan tankstations van heel België.

Giuliano Bruno



*Giuliano Bruno
& Steven Menten*

Privatum

Security isn't just a Firewall

hello@privatum.be - www.privatum.be



veel in de dossiers. Elk van de zeven vennoten heeft één of meerdere domeinen waarop hij of zij zich concentreert. De bouw volg ik samen met Jan Verlinden en Mathieu Cilissen. Als zakenkantoor hebben we ook een tak familierecht. Dat kadert in onze full service. Ondernemers én hun werknemers kunnen op privévlak allerlei problemen tegenkomen. We werken meer en meer via een abonnementsformule.”

STERCK. Je zetelt ook als plaatsvervangend vrederechter?

Menten: “Ik ben sinds een drietal jaar inderdaad plaatsvervangend vrederechter in het kanton Maaseik-Bree. Het is boeiend om af en toe eens aan de andere kant van de lijn te staan. Ik heb ook jaren in de raad van de orde van advocaten van Tongeren gezeteld. Intussen hebben we in Limburg één fusiebalie met meer dan duizend advocaten. Het was fijn om die fusie vanop de eerste rij mee te maken. Bij Adlex zullen we op 1 juli met 25 advocaten zijn. Daarnaast tellen we nog een twaalfstal bediendes. We hebben kantoren in Genk en Bree. Daarmee behoren we tot de grootste kantoren in Limburg, al is dat geen doel op zich. Een trouw en groot cliënteel kan je alleen maar behouden met goede mensen. Die vinden en behouden is onze grootste bekommernis.”

Franchiseformule

STERCK. Giuliano, dat zal voor jou niet anders zijn?

Bruno: “Dat is ook zo. In totaal werken er binnen Group Bruno 500 mensen fulltime en parttime over de 21 tankstations. Die zijn 24/24 uur open, dus met drie shiften per dag. Al onze tankstations zijn zelfstandige geranten. Het personeel werkt daar dus niet voor ons maar voor de zelfstandig uitbater. Wij leveren het concept waar men zich aan moet houden en leiden de mensen op. Op kantoor werken er buiten Angelo en mij nog twaalf mensen. Dat is een beperkte overhead.”

Menten: “Als je met een franchisingformule werkt is de sky the limit bij wijze van spreken. Jullie zouden jullie concept perfect nationaal kunnen uitrollen of de grens oversteken. Hebben jullie plannen in die richting?”

Bruno: “We krijgen die vraag regelmatig. Ons concept is uniek. Wij hebben gigantisch grote shops waar je dag en nacht kan eten en drinken. Maar het is heel moeilijk om vergunningen vast te krijgen. Als we in Limburg nog twee of drie acquisities kunnen doen, hebben we geografisch alles gedekt wat we in ons hoofd hebben. Voor verdere groei zullen we dan wel buiten Limburg moeten gaan. Veel kleinere tankstations willen verkopen, maar die gronden zijn meestal veel te klein

Garage
BIJNENS J.
Genk

Jonge tweedehandsvoertuigen
van Mercedes

Onderhoud & herstellingen



Garage Bijmens Jos
Bosdel 88
3600 GENK

T. 089 30 30 09
info@bijnensjos.be
www.bijnensjos.be

voor ons én je moet ze volledig saneren. De wetgeving is heel streng op dat vlak. Dan ben je vaak niet meer de juiste prijs aan het betalen. Daarom willen we liever een stuk grond kopen en van nul opbouwen. We zoeken dus eerder goede locaties en gronden waar we ons concept kunnen uitrollen en dag en nacht open kunnen zijn. Er zijn steden en gemeenten die ons met open armen ontvangen. Anderen houden niet van die formule. Terwijl we al sinds begin jaren '90 bewijzen dat dit een heel goed concept is. Er is permanent bewaking en sociale controle. We hebben ook de meeste vrouwenbezoeken aan tankstations van heel België. Vrouwen zoeken veiligheid en beweging op. Ze durven ook 's nachts komen tanken bij ons. En ze zijn steeds met het huishouden bezig, veel meer dan een man. Voor hen is het gemakkelijk om na het werk nog snel iets mee te nemen van de shop als er eten op tafel moet komen."

Steeds alert

STERCK. Zijn er ook voor Giuliano nog uitbreidingsplannen?

Bruno: "Ik heb nu twee verantwoordelijken die alles opvolgen en wekelijks samenzitten. Je kan dat perfect verder uitrollen en morgen tien Giuliano's openen, maar ik vind dat je daar voorzichtig in moet zijn. Het mag niet ten koste gaan van de kwaliteit. Al die koks opleiden, dat gaat niet zomaar.



Giuliano Bruno
& Steven Menten

Het is voor mij uiterst belangrijk dat de merknamen Bruno en Giuliano goed en sterk blijven. Dat kan heel snel achteruit gaan. We werken met 500 mensen. Als iemand een fout maakt met een broodje of een pizza, zegt men dat het slecht is bij Bruno. Onze naam hangt af van elke individuele medewerker. Daarom spelen we ook heel kort op de bal. We hebben zelfs iemand die niets anders doet dan alle tankstations afgaan om de vervaldata van de producten na te kijken, de koeling te controleren, ... Je moet daar constant mee bezig zijn, ook in de restaurants. Een fout of klacht moet je onmiddellijk opvolgen."

Het is voor mij uiterst belangrijk dat de merknamen Bruno en Giuliano goed en sterk blijven.

Giuliano Bruno

TOPS
VENDINGSYSTEMS

AUTOMAATWERK VOOR ELKE KLANT,
VOOR ELK BUDGET

Topsvending is verdeler van nieuwe en tweedehands automaten. We bouwen zelf hoogwaardige automaten zoals de automatische winkel Shop24 en Topshop. Daarnaast zijn we verdeler van de gerenommeerde merken Sielaff, Fas, Jofemar, Iarp, Bianchi en Necta. Met 20 jaar ervaring en inzet heeft Tops Vending zijn strepen verdiend in de wereld van automaatoplossingen. Wij bouwen uw automaat volledig op maat!





We hebben dat ook expliciet op onze kaart staan: "Als het goed is, zeg het voort. Als het niet goed is, meld het ons."

Advocaat als ondernemer

STERCK. Intussen zijn advocaten ook ondernemers die reclame mogen maken?

Menten: "Een advocatenkantoor is juridisch nog maar vrij recent een onderneming. We moeten transparant zijn over onze erelonen, de manier van omgaan met klanten, dienstverleningscontracten, ... Dat evolueert sterk. Er is nog een zekere schroom. Je zal niet langs elke weg reclameborden zien, maar we zijn bijvoorbeeld wel actief op sociale media en krijgen daar goede respons op. Actieve sponsoring doen we minder, maar we verbinden onze naam wel aan bepaalde zaken. Zo zetelen we in de raad van bestuur van KRC Genk en van volleybalclub Greenyard Maaseik. Dat is ook een vorm van netwerking. We geven ook opleidingen aan verzekeringsmakelaars, boekhouders, ... Zulke zaken zijn goed voor je naamsbekendheid.

Zowel rechtbanken als kantoren zetten tegenwoordig in op digitalisering. Dat is een belangrijke evolutie. We denken ook na over e-commerce. Wil je dat klanten binnenkort een huurcontract kunnen bestellen via jouw webshop? Ook artificiële intelligentie is een thema. Wat als je alle

Als advocaat is het onze taak om in de eerste plaats naar een verzoening te zoeken.

Steven Menten

Menten: "Jullie naam is zo bekend. Dat is jullie succes, maar dat maakt jullie ook heel gevoelig op sociale media als er iets fout loopt. Dat is een beetje de keerzijde van de medaille."

Bruno: "We hebben 17.000 volgers op Facebook. Via sociale media kan je snel groot worden, maar je moet er inderdaad voorzichtig mee blijven. Zeker onrechtstreeks, via sociale media, durven mensen zich sneller uiten. Ik heb veel liever dat ze het ons rechtstreeks zeggen als ze aan tafel zitten. Dan kan je nog ingrijpen.

Puur Office

Kantoorinrichting- en meubilair

 Puur office

 puur_office

Lummense Kiezel 51
3510 Hasselt

info@puuroffice.be
www.puuroffice.be



gegevens in een database kan stoppen en de computer je vertelt wat het meest waarschijnlijke vonnis gaat zijn? Er komt heel wat op ons af!”

Bruno: “Ik vind het goed dat er bij Adlex de brede ervaring van de oudere generatie is en dat tegelijk ook veel nieuwe jonge mensen worden opgeleid. Dat is een goede match.”

Menten: “Het is de taak van de vennoten om de strategie uit te zetten en de mensen daar in mee te nemen. De nieuwe generatie twintigers kijkt bijvoorbeeld ook heel anders naar de balans tussen werken en leven. Wij zijn gewoon om heel veel te werken, ook 's avonds en tijdens de week-ends. De nieuwe generatie kijkt daar toch anders naar. Ook met dat soort uitdagingen moet je bezig zijn.”

Vertrouwensrelatie

Bruno: “Ondanks de totaal andere sector zie ik veel parallellen. We zijn een echt familiebedrijf dat veel belang hecht aan vriendschap. Ook op het vlak van samenwerking met leveranciers zijn we heel traditioneel. We werken al 31 jaar samen met Esso, zijn 25 jaar hoofdverdelers van Hertz, verdelen meer dan 20 jaar Coca-Cola. Ook onze geschiedenis met Adlex gaat minstens 25 jaar terug. Dat is een vertrouwensrelatie. Zij kennen ons, weten hoe we denken en waar we naartoe willen. Dat vind ik heel belangrijk. Ook de aannemers die voor ons

We zijn echt een familiebedrijf dat veel belang hecht aan vriendschap.

Giuliano Bruno



Steven Menten & Giuliano Bruno

werken zijn vaak dezelfde. Natuurlijk vragen we offertes bij verschillende partijen, maar vertrouwen, correctheid en wederzijds respect is cruciaal. En we proberen dat ook zoveel mogelijk binnen Limburg te houden. We hebben wel Italiaanse roots, maar zijn hier geboren. Mijn vader heeft nog in de mijn gewerkt. Die basis van samenwerken en samenleven is het succes van Limburg.”



**ALCOMAT HYDRAULIC SERVICE,
UW PARTNER IN HYDRAULISCHE TOEPASSINGEN.**

- **Officiële verdeler van**
CIFA betonmachines
FASSI autolaadkranen
M-Tec container- en silotransportsystemen
- **Eigen cilinderafdeling voor**
Herstellingen en revisies op maat
- **Eigen magazijn**
Uitgebreide stock
Dichtingen en leidingen op maat
- **24/7 depannageservice**
- **Ateliers voor**
Montage van nieuwe machines
Herstellingswerken bestaande machines

Scheepvaartkaai 16 | B- 3500 Hasselt | +32 11 21 15 72 | www.ahs.be | info@ahs.be

