

BRILLEN

DIE U NERGENS ANDERS ZULT VINDEN

Interview met Ludovic Elens, CEO Ludovic Lunetier

Het merk Ludovic Lunetier biedt al sinds 2015 luxe en op maat gemaakte brillen. De monturen worden volledig met de hand gemaakt in de werkplaats die gelegen is in de kelder van de winkel, in het hartje van de Zavelwijk in Brussel. De jonge Belgische ondernemer Ludovic Elens is de drijvende kracht achter dit kwalitatief hoogstaande merk. Hij zag een gat in de Belgische markt en durfde ervoor gaan. Een gewaagde beslissing die haar vruchten heeft afgeworpen.

**"HET IS BELANGRIJK OM TIJD
UIT TE TREKKEN OM PERFECTE
STUKKEN TE MAKEN. ALS
VAKLUI MOETEN WE TROTS
ZIJN OP WAT WE MAKEN."**



LUNETIER LUDOVIC



Ludovic Elens, CEO Ludovic Lunetier

“WIJ BIEDEN DE ENIGE COLLECTIE AAN DIE VOLLEDIG IN BELGIË WORDT GEPRODUCEERD.”

Hoe bent u uitgegroeid tot de enige Belgische opticien die op maat gemaakte brillen verkoopt?

Toen ik op de middelbare school zat, heb ik een technische richting moeten inslaan. Ik heb toen gekozen voor opticien, in een school in Merkssem, vlakbij Antwerpen. Toen ik mijn diploma op zak had, ben ik onmiddellijk begonnen in een grote optiekwinkel. Daar moest ik zoveel mogelijk verkopen. Ik was toen 21 en werd al gauw winkelmanager. Ik moest omzet boeken, een team aansturen en winstdoelstellingen halen. Ik heb die baan opgezegd en ben toen begonnen in een bekende winkel in de Brusselse Dansaertstraat. Daar was niet enkel kwantiteit, maar ook kwaliteit van belang. Verschillende klanten vroegen op maat gemaakte brillen. Ik begreep al gauw dat dit in België een gat in de markt was en dat dit mogelijkheden bood. Ik heb toen beslist om een opleiding te volgen bij meeste-opticiens in een dorp in de Jura in Frankrijk, waar dit ambacht van generatie op generatie wordt doorgegeven. Toen ik terugkwam naar België, heb ik een winkel geopend in de Zandwijk in Brussel. Dat was in 2015. Ik wilde de referentie worden op het vlak van op maat gemaakte en kwalitatief hoogstaande brillen.

Op welke soort klanten richt u zich met uw op maat gemaakte brillen?

We hebben drie soorten klanten. Enerzijds gaat het om walgestelde klanten die zichzelf een volledig gepersonaliseer-

de bril cadeau willen doen, die een uiting is van hun karakter en wensen. Anderzijds krijgen we veel vragen van mensen met een "buitengewone" fysionomie, die lang geroepen moesten nemen met een gewone bril die hen niet past. We hebben het hier bijvoorbeeld over mensen wiens ogen erg ver uit elkaar staan, die een sterk uitgesproken neusbrug hebben, een zeer groot gezicht, enz. Die kunnen niet veel doen met de standaardbrillen die je overal kunt kopen. De laatste categorie ten slotte zijn de klanten met een erg hoge dioptrie, voor wie wij een montuur op maat maken op basis van een simulatie van de geadapte.

Hoeveel brillen op maat maakt u per jaar?

Toen ik mijn winkel opende in 2015, was de doelstelling om twaalf brillen per jaar te maken. Het eerste jaar heb ik er maar liefst 120 gemaakt! Momenteel werken we met een team van vijf mensen, mezelf meegerekend, waarvan twee vakklied die een opleiding hebben gevolgd in Parijs, hun stage hier hebben doorlopen en die onmiddellijk bij ons begonnen zijn na afloop van hun stage. We hebben dat ritme van 120 brillen per jaar aangehouden. Een vakman die zijn werk ernstig neemt, vindt het belangrijk om tijd uit te trekken om perfecte stukken te maken. Dat is in het belang van de klant, omdat hij nu eenmaal betaalt voor een product van perfecte kwaliteit. Het is echter ook belangrijk voor ons, als vaklied. We moeten immers trots zijn op wat we maken.

Verkoopt u enkel brillen op maat?

Ik verkoop eveneens standaardbrillen. We kiezen zorgvuldig de merken uit die volgens mij echt ethisch werken en uitsluitend actief zijn op het vlak van optiek. Er is dus geen sprake van dat we brillen gaan verkopen die massaal worden geproduceerd in Azië en waarop het logo van een groot merk van kleding, auto's of parfum wordt gedrukt. De verkoop van prêt-à-porter is op de eerste plaats een economische keuze, waardoor ik regelmatige cashflows kan genereren, zodat ik me volledig aan het maatwerk kan wijden. Er verlopen immers verschillende maanden tussen de eerste afspraak en de aflevering van een bril op maat. Op termijn zou ik echter willen stoppen met de verdeling van andere merken en me uitsluitend willen toeleggen op mijn creaties en onze collecties.

U creëert eveneens uw eigen modellen als prêt-à-porter?

Ja, dat is nieuw sinds dit jaar. In plaats van mijn personeel tijdens de lockdown op tijdelijke werkloosheid te zetten, hebben we van deze periode gebruik gemaakt om een eerste collectie van zes zonnebrillen op sterkte te creëren die volledig in onze werkplaats worden vervaardigd. Wij bieden nu de enige collectie die volledig in België wordt geproduceerd. Er bestaan in ons land talrijke merken en ontwerp bureaus, maar wij zijn de enige die in België produceren.

Hoe ziet de toekomst van uw zaak eruit?

Ik ben bijzonder optimistisch, gepassioneerd en durf risico's nemen. Toen ik aan dit avontuur begon, moest ik op de eerste plaats kiezen hoe ik het merk op de markt wilde zetten. Toen ik me op de Zavel vestigde, moest ik me schikken naar de bestaande kwaliteitsnormen om zo een product te kunnen aanbieden dat voldoet aan de prijs die je betaalt voor maatwerk. Dat was een gewaagde zet, maar de keuze voor de vestiging gebeurde in de sulte van het moment. De kans deed zich voor en op dat moment stond mijn echtgenote op het punt om te bevallen. Het leende de moeite om het risico te nemen. Ik had ook een plan B indien de brillen op maat niet zo goed zouden draaien als ik dacht, maar dat heb ik nooit nodig gehad. Voor de toekomst heb ik nog enorm veel ideeën in mijn hoofd, die ik allemaal bijhoud in een schriftje. Ik droom ervan om te werken aan de export van de prêt-à-porter collectie. Hiervoor kan ik samenwerken met de grote huizen die garant staan voor elegantie en verfijning. Bovendien heb ik vorig jaar de Belgische opticiens vertegenwoordigd op het optiekonferentie in Parijs. Ik zit er naast de opticiens van de paus! Je moet jezelf in het leven ambitieuze doelstellingen durven opleggen. Mijn doelstelling is om hofleverancier te worden.



LUNETIER LUDOVIC

Ernest Allardstraat 14
1000 Brussel

www.lunetierludovic.be