

Onder Ondernemers

“Onder Ondernemers”

Deze nieuwsbrief van OKEE, vanaf heden maandelijks in uw mailbox én op de OKEE-website, kadert in de volgende filosofie: beter een goede buur, dan een verre vriend. Op deze manier laten we ondernemend Eeklo telkens kennismaken met collega-ondernemers uit de buurt.

Deze maand brengen we een bezoek aan De Eiken Zetel in het Mandeweegsken. Dit bedrijf is sinds 1960 trendsetter in het vervaardigen van zitmeubelen en vandaag een gerenommeerde groothandel in salons. Zaakvoerder Philippe Willems schetst een portret:

In 1960 startte Daniël Willems, de vader van Philippe, op 21-jarige leeftijd zijn eigen meubelzaak. Van opleiding was hij meubelmaker en kwam al heel snel op het idee om een zetel te maken die paste bij de zware meubelen die in die tijd heel populair waren. Dat was dan, zoals de naam al doet vermoeden, ‘de eiken zetel’ met zware houten armaturen. Zijn vrouw Jeannine stond in voor de confectie. Het schrijnwerk zit duidelijk in de genen van de familie Willems, want de overgrootvader van Philippe was ook al een molenmaker.

Van bij de start was deze zaak een productieonderneming die salons maakte, met op zijn hoogtepunt een bedrijf dat maar liefst 160 mensen tewerk stelde. Tijdens de jaren '60 was de meubelnijverheid *dé business* in Eeklo. Er was een concentratie van meubelbedrijfjes in de stad, en als je hard werkte, dan volgde de rest vanzelf tijdens die golden sixties. “Dit bedrijf is gegroeid samen met de markt van die rustieke eiken salons. Op een bepaald moment moest iedereen zo’n eiken zetel hebben” vertelt Philippe. “Toen ik in 1991 in de zaak kwam, is alles beginnen veranderen. De eerste sputteringen kwamen er met de oliecrisis van de jaren '70. Toen zag je dat de meubelnijverheid het moeilijk begon te krijgen en verdwenen er steeds meer bedrijfjes uit die branche. De jaren '80 waren weer beter, maar in de jaren 90 kwam er een heel nieuwe wending”.

Volgens Philippe zijn er twee grote redenen voor het grotendeels wegvallen van de meubelnijverheid in Eeklo. “Ten eerste was er de smaakverandering. Iedereen maakte massieve meubelen, en wij maakten massieve salons omdat die heel mooi pasten bij de meubelen van toen. Maar de laatste twintig jaar is dat steeds meer uit de mode geraakt. Alles is nu strakker. Massieve meubelen zijn ook geen must meer want fineer of kunststof is even goed geworden. Doordat



de smaak in meubelen evolueerde, pasten onze salons ook niet meer bij die moderne meubelen. Het voordeel van die rustieke meubelen was dat je dat vrij goed kon automatiseren, zodat je er series van kon maken, en daar kon dan een zeker kostenvoordeel tegenover staan. Maar de smaak veranderde, dus moesten wij op zoek gaan naar een ander stijl meubel. Die moderne salons, daar zag je nog weinig of geen hout meer aan. De bekleding werd veel belangrijker, maar dat was handwerk, waardoor we dat voordeel van die automatisatie een stuk kwijt waren.”

“De tweede grote reden was het vallen van de muur en het openen van het Oostblok”, gaat Philippe verder. “ Wij konden wel meubelen maken die in de smaak vielen, maar meubelen die uit het Oosten kwamen waren vaak goedkoper. In een verder stadium kwamen er ook steeds meer meubelen en salons uit China, Maleisië en andere landen uit het Verre Oosten. Zo zijn wij geleidelijk aan een switch beginnen maken naar het importeren en verdelen van salons. In het begin was onze eigen productie nog steeds de Tegenwoordig zijn wij dus voor het grootste deel een groothandelaar in salons geworden.”



Vandaag de dag zijn er in Eeklo niet veel meubelmakers meer die met de tand des tijds overeind gebleven zijn. Eeklo was ooit het kloppende hart van de meubelnijverheid, een industrie die zich nu vooral in het Oosten situeert. “België is daar te klein voor”, verklaart Philippe. “ Als je hier zo’n product wil maken, dan heb je gigantisch veel marketing nodig, maar dan moet je ook een grote thuismarkt hebben, wat in ons klein land niet meer mogelijk is. Er is ook een nieuwe trend naar iets wat ik ‘meubelconsumptie’ noem. Waar een meubel vroeger een investeringsgoed was waarvoor men spaarde en waar men een lange tijd mee deed, koopt men nu een goedkoper meubel in een grote keten, waar men na vijf jaar een nieuw meubel koopt. Er wordt dus misschien wel evenveel uitgegeven aan zitmeubelen als je alles optelt, maar aan meerdere stukken en aan een lagere prijs. Het meubilair waar mensen veel geld aan uitgeven gaat er steeds meer uit. Men gaat nu naar twee extremen. Ofwel gaat men naar heel duur en exclusief, dus naar meubelen waar er ook geen volledige reeksen van kunnen gemaakt worden, ofwel gaat men naar die meubelconsumptie.”

De Eiken zetel zag de markt van de rustieke meubelen in de jaren '90 steeds meer krimpen, en heeft daarop gereageerd door op veel meer markten te gaan verkopen. “ Op een bepaald moment was meer dan 50% van onze omzet export”, zegt Philippe. “ Dat was dan naar Rusland, Japan, Scandinavië... Wij zijn altijd meegegaan met de trends in meubelen. Vandaag zijn wij een groothandel in salons geworden. Wij kopen in, stockeren en verdelen naar winkels in België, Nederland en Frankrijk. Wij leveren ook de naservice, dus herstellingen van de salons die wij verkopen. Het grootste deel van onze salons wordt geïmporteerd, maar een stuk daarvan maken we ook nog zelf. Onze doelgroep zijn de grote en kleine meubelzaken.”

