

Onder Ondernemers

“Onder Ondernemers”

Deze nieuwsbrief van OKEE, 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. Voor deze editie gaan we langs bij Forestplus. Marnix Foré en zijn zonen Augustijn en Bert, staan ons graag te woord!

Marnix, wat doen jullie hier precies bij Forestplus?

Marnix: “Wij doen eigenlijk alles wat schrijnwerk aanbelangt. In hoofdzaak concentreren wij ons op interieurbouw, schrijnwerk en timmerwerk. Dat gaat van maatmeubilair zoals kasten, keukens, dressings, kantoren en winkelinrichtingen, maar ook binnen- en buitenschrijnwerk zoals ramen, deuren en trappen. En dan doen we ook constructiewerken zoals houtskelet, dakconstructies, wanden, plafonds.... En daarnaast hebben we nog een activiteit in houthandel waar zowel de professional als de doe-het-zelver terecht kan.”

Hoe is Forestplus ontstaan?

Marnix: “Na 30 jaar ervaring in het vak, heb ik in 2002 Forestplus opgericht. Al snel zijn mijn broers Danny en Patrick Foré mee in de zaak gegaan. We hebben ook steeds meer medewerkers aangeworven, en zo is het eigenlijk allemaal snel gegroeid. Na 4 jaar in de Industrielaan, zijn we begin 2007 verhuisd naar ons huidige bedrijfspand in de Ringlaan. Mijn schoonzoon Frederik is hier ook begonnen en iets later zijn Bert en Augustijn (mijn zonen) en Thomas (de zoon van Patrick) ook bij ons gestart. Wij zijn dus een echt familiebedrijf. Ondertussen zijn we met 25 in totaal.”

Bert en Augustijn, was het voor jullie een evidente keuze om mee in de zaak te gaan?

Augustijn: “De interesse is er altijd geweest, van jongs af aan. Toen mijn vader de zaak oprichtte, was dat meteen ook een springplank voor mij om in die job te rollen. Onze ouders hebben ons nooit specifiek in die richting gepusht, het is vooral uit onszelf gekomen. Wij deden hier onze vakantiejob en dat

klikte, dat was plezant en leerrijk. Ik heb architectuur gestudeerd, dus dat leunt ook wel mooi aan bij deze branche. Ik doe het ook heel graag. Je neemt verantwoordelijkheid en mag initiatief nemen. Ik ben nu voornamelijk bezig met verkoop, productie- en werfopvolging van de interieurprojecten. Maar niks is heel sterk afgelijnd. Ons aanbod is heel gevarieerd waardoor we met heel diverse aspecten van het vak in contact komen. Dat maakt het ongelofelijk boeiend. We werken eerder samen, dan dat we elk ons ding doen. En daarnaast kunnen we altijd terugvallen op de ervaring van mijn vader, nonkels en ervaren medewerkers. Dat vind ik onbetaalbaar.”

Bert: “Ik studeerde af als Burgerlijk Ingenieur Bouwkunde, dus voor mij was het ook wel evident dat ik in de bouwsector terecht zou komen. Tijdens mijn studies had ik nog geen voorkeur, maar toen ik zag met welke processen we hier te maken kregen, hoe alles eraan toe ging, was mijn keuze ook snel gemaakt. Het gaat over veel meer dan hout bewerken. Het gaat ook over het optimaliseren van productieprocessen, automatiseren en innoveren. Zoals het programmeren van CNC-programma's, maar daarnaast maakt ook het omgaan met medewerkers, leveranciers en klanten dit heel breed en dat trok mij heel erg aan.”

Wie kan hier allemaal terecht bij jullie ?

Marnix: “Iedereen! De overgrote meerderheid van ons cliënteel is particulier, maar we werken ook voor bedrijven. Zo mogen wij binnenkort de volledige inrichting van het hoofdkantoor voor de Federale Verzekering voor onze rekening nemen. Heel sporadisch doen



wij ook projecten voor Openbare Instellingen, dat zijn dan overheidsopdrachten. Zo deden we laatst nog de inrichting van een cultureel centrum. We profileren ons niet speciaal op die markt, maar zo'n opdrachten zitten er ook tussen."

Wat maakt jullie stiel uniek?

Marnix: "Het feit dat we maatwerk maken. Alles wat we maken straalt klasse uit, het moet fijn afgewerkt zijn, het zijn geen serieproducten. Wat wij maken is puur op smaak en op maat. Ook moeten we mee zijn met onze tijd en de heersende trends, maar tegelijkertijd blijven we ook onze ambacht beheersen. We hebben onlangs de ramen vervangen in de woning van een oud-burgemeester van Eeklo. Dat waren ramen uit de 19de eeuw, die wij volledig authentiek opnieuw gemaakt hebben, volgens de originele detaillering maar aangepast naar de hedendaagse technieken en normen. Dat is een beschermde gevel, en het is zeker geen senicure om dat aan te passen aan de hedendaagse eisen."

Augustijn: "Werken voor mensen, in hun leefomgeving, dat is altijd uniek, en dat is belangrijk. Steeds een antwoord bieden op hun wensen en eisen, daar streven wij naar. Wij werken vaak voor interieurarchitecten, maar maken ook zelf ontwerpen. Als je dat dan gerealiseerd ziet worden, geeft dat heel veel voldoening."

Echt vakmanschap dus?

Marnix: "Absoluut. Het is ook een samenspel van heel veel factoren; van het werk van heel goede stielmannen, een goede voorbereiding en hoogtechnologische machines die je de dag van vandaag niet meer kan wegdenken."

Augustijn: "We trachten innoverend te zijn door hoogtechnologische technieken te combineren met het vakmanschap van onze medewerkers. Zo trachten we met de meest efficiënte en rendabele werkwijze tot een onberispelijk resultaat te komen voor onze klant. Vooral Bert, met zijn achtergrond, zorgt ervoor dat deze evolutie in ware stroomversnelling doorgevoerd wordt."

Wat houdt dat industriële aspect dan in?

Bert: "Wij tekenen bijvoorbeeld alles in 3D. Dat gaat dan naar de architect die de plannen goedkeurt. Vanuit deze 3D tekeningen sturen wij, door middel van CAD/CAM software, rechtstreeks onze machines aan. Vanuit dit ontwerp worden automatisch zaaglijsten met bijhorende kanten- en freesprogramma's gecreëerd. Onze zaagmachine optimaliseert deze zaaglijsten zodat de verschillende onderdelen van een kast met een zo klein mogelijk verlies verzaagd worden. Terwijl de machine die stukken verzaagt, komen er ook automatisch etiketten uit de printer om elk stuk apart te labelen. Op deze etiketten wordt een unieke code vermeld die door middel van een barcodescanner kan ingelezen worden op de volgende machines. Zo is er geen manuele maatvoering meer nodig waardoor alles sneller en met een zeer kleine foutenmarge kan worden geproduceerd. Daarna is het aan onze vakmannen om voor de assemblage, montage en een onberispelijke afwerking te zorgen."

Marnix: "Onze stielmannen zijn onze ambassadeurs. Zij dragen de waarde van ons bedrijf naar buiten. Maar door dat vakwerk te combineren met dat machinale proces, kunnen we alles binnen een

bepaalde tijd, heel gericht gaan afwerken. Wat voor een betere service zorgt naar onze klanten toe."

Is het een concurrentiële sector? Moeten jullie opboksen tegen ketens die bv. keukens of meubilair maken?

Marnix: "Dit zijn niet onze voornaamste concurrenten. Wij zitten binnen het segment van het maatwerk waar relatief kleinere spelers op de markt zijn. De concurrentie hierin is groot, maar het is aan ons om het verschil te maken. Dit doen we door een kwaliteitsvol en duurzaam product met een onberispelijk resultaat af te leveren en dat binnen een vooropgesteld budget. Mensen hebben ook al vaak vooraf een keuze gemaakt: gaan ze voor een product uit een winkel, waar je soms met aanpassingsstukken zit, of gaan ze voor maatwerk?"

Wat is het voordeel van maatwerk?

Augustijn: "Bij maatwerk heb je de volledige vrijheid! Je kan je ruimte ten volle benutten en je kan je inrichting volledig naar wens en smaak invullen."

Marnix: "Momenteel is er een tijdsgeest van mensen die investeren in hun woning, er is voeling voor esthetiek en vormgeving, maar zeker ook voor beleving binnen hun woning. Een interieur op maat, geeft daar zeker een meerwaarde aan."

