

# 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. Deze keer gaan we langs bij Integral Interiors. Reeds anderhaljaar is er verjonging in het bedrijf gekomen sinds de broers Pierre en Laurent De Puydt mee aan het bewind staan. Tijd voor een bezoek !**

### Pierre, Laurent, wat doet Integral Interiors precies?

Pierre: ‘Wij doen totaalinrichtingen van A tot Z, voornamelijk van voedingswinkels en horecazaken zoals hotels en restaurants. Met totaalinrichting willen wij zeggen dat we een volledig project zelf gaan uitwerken, verkopen, uitvoeren, plaatsen en opleveren. Wij nemen het volledige project over uit de handen van onze klant, zo is er ook één centraal coördinatie- en aanspreekpunt.’

‘Bij voedingswinkels zijn we gespecialiseerd in alles waar een vorm van koeling aanwezig is. Dat gaat dan over koeltoonbanken voor onder andere slagers, traiteurs en bakkers. Hierbij komt veel meer kijken dan enkel schrijnwerk. Dat gaat ook over metaalbewerking, koeltechnieken, glasbewerking en ga zo maar door. Alles wat hier gemaakt wordt, is maatwerk gerealiseerd door een gedreven ploeg van vakmensen.’

Laurent: ‘Daarnaast doen wij ook projecten voor hotels en restaurants. Voor een hotel kan dat gaan over de kamerinrichting, maar ook over de zgn. ‘public areas’ zoals receptie, ontbijtzaal of vergaderzalen. Steeds is het een eenmalig en uniek ontwerp, dat bijna volledig ter plaatse moet

gemaakt worden. Van het ontwerp tot de afwerking ervan kan zo’n zaak bij ons terecht.’

‘Meer nog dan het louter produceren en installeren ligt onze kerntaak in coördinatie. En voorafgaand daaraan eigenlijk nog meer in het meedenken met de klant! Hoe kan het interieur bijdragen tot een nog groter succes van zijn zaak? Sfeer, functionaliteit, ergonomie, ecologie... Er zijn heel veel zaken die kunnen bijdragen tot een succesvol visitekaartje van de klant.’

### Jullie nemen de volledige coördinatie van het hele project over?

Pierre: ‘Zoals de naam het zegt: integraal, inderdaad. Wij regelen alles

naar de klant toe zelf. Het begint al met luisteren en adviseren zoals Laurent daarnet zei. Wij moeten ervoor zorgen dat onze klanten succesvolle investering doet als hij zijn zaak herinricht. Er is dan ook nog de administratieve molen van bouwaanvragen, voedselwetgeving en verscherpte eisen inzake akoestiek in dichtbebouwde kommen enz. Allemaal punten waarmee wij vaker te maken hebben dan een klant die maar eens om de tien of vijftien jaar zo’n investering doet.’

Laurent: ‘Timing en budgetbewaking zijn de pijlers van elk project. Dat vereist goede afspraken planning en een geoliede machine om het parcours af te leggen. We doen dit al 27 jaar met veel tevreden klanten.’



### Hoe is dit bedrijf precies ontstaan?

Laurent: ‘Het bedrijf is rond 1960 opgericht door onze grootvader in wat ooit Eeklo meubelstad was: een meubelfabriek voor woon- en slaapkamermeubilair uit massieve eik. Ze werkten eigen collecties uit en die meubelen werden dan via meubelzaken verkocht aan particulieren. Dat was een echt productiebedrijf met meer dan 150 mensen in dienst. Maar die trend ging voorbij. Weinig mensen hadden nog interesse in meubelen voor het leven en Ikea, ClubMed of Apple werden de nieuwe statussymbolen. Daarbovenop kwam de loonconcurrentie die het bedrijf dwong in te spelen op de toenemende behoefte van maatwerk.’

Pierre: ‘Onze vader, Erik De Puydt, heeft daar samen met zijn zus bewust op ingespeeld en is met het bedrijf meer naar de projectmarkt getrokken. Vanaf dan heette de zaak ook Integral Interiors. Dat is nu dertig jaar geleden.’

Laurent: ‘Aanvankelijk was dat kantoor- en horeca-inrichting, maar ongeveer vijftien jaar geleden is de specialisatie naar winkels toe, er als tweede grote tak bijgekomen. Toen hebben we een bedrijf uit Knokke overgenomen dat gespecialiseerd

was in koeling en de inrichting van winkels. Die expertise hebben wij mee naar hier gehaald en verder uitgebouwd.’

### Jullie komen beide uit andere branches? Vanwaar die ommezwaai?

Laurent: ‘We zijn opgegroeid met deze zaak, dus wij hebben er sowieso altijd voeling mee gehad. Ik denk ook dat het altijd interessant is om ervaring op te doen in andere bedrijven. Onze functies vandaag verschillen ook niet zo erg van wat we ervoor deden. Pierre komt uit de bankwereld en doet nu vooral het operationele en het financiële, terwijl ik instaat voor de marketing en sales, waarvoor ik al ervaring opdeed bij Mars, Henkel en Tesa.’

### Met hoeveel mensen werken jullie hier vandaag, en waar strekt jullie regio zich uit?

Pierre: ‘Onze regio bevindt zich binnen een straal van 250km. We hebben klanten in Nederland, Luxemburg en Frankrijk.’

Laurent: ‘Wij zitten in een echte nichemarkt, waar klanten steeds professioneler werken. Niet enkel hotels werken samen, maar ook veel succesvolle middenstanders worden echte bedrijfsleiders met soms meerdere bakkerijen of

slagerswinkels. Ook de wetgeving wordt op veel punten strenger en legt de lat steeds hoger inzake voedselveiligheid. Door onze integrale aanpak kunnen wij mooie referenties voorleggen die voor nieuwe klanten de beste garantie zijn.’

Pierre: ‘Daar zitten verschillende klanten tussen die onze veelzijdigheid bewijzen; van het Stadhuis in Eeklo, het Godshuis in Sint Laureins, naar Flanders Expo of de Marriott in Gent. En uiteraard ook talloze uitstekende bakkers en slagers hier in de buurt en verder weg. Erg verschillende interieurs die steeds opnieuw eisen stellen aan ontwerp, productie en plaatsing. Werken die maar kunnen uitgevoerd worden door echte vakmensen, dikwijls met een knelpuntenberoep. Wij hebben een veertigtal mensen in dienst, maar werken ook graag samen met onze onderaannemers die zich ook integraal inzetten voor onze klanten. Dat is dus onze uitdaging, maar juist dat is ook de kick bij elk geslaagd project.’

