

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 Tony, Ronny, Hendrik en Hans Foré van het gelijknamige Familiebedrijf in de Ringlaan.

Wat doen jullie hier precies bij de Fima Foré?

Tony: ‘Wat wij doen kan je beschrijven als houtbewerking in de ruime zin van het woord. Het begint bij de toelevering van platenmateriaal en massief hout tot en met een perfect afgewerkt interieur. Dat gaat van binnenschrijnwerk tot buitenschrijnwerk, tuinhout, parket, binnendeuren en noem maar op.’

Hendrik: ‘Je kan het indelen in drie disciplines: inrichtingen, schrijnwerken en een houthandel. Onze houthandel zorgt voor het ruwe materiaal, voor halffabriakaten en materialen om te verwerken. Ook plaatselijke schrijnwerkers en aannemers komen hier hun materiaal halen. Je kan hier ook terecht voor aanverwanten van hout zoals aluminium, pvc, laminaat en isolatie.’

Ronny: ‘Schrijnwerk is het ruwere werk dat je effectief nodig hebt om een gebouw mee af te sluiten of leefbaar te maken. Dat gaat over ramen, deuren, tuinpoorten, parket enzovoort. Interieur gaat verder dan dat, bijvoorbeeld een dressing, een keuken, kastjes, een bureau, een trap, kortom, alles wat je nodig hebt om je huis aangenaam in te richten, het persoonlijk en warm te maken.’

Hans: ‘Creaties in hout, dat is onze slagzin. Wat de creatie ook is, een plaat op maat, een brute plaat of een afgewerkt interieur, het zijn altijd creaties in hout.’

Wie zijn jullie klanten?

Hendrik: ‘Ons klantenbestand is heel divers. 30% daarvan zijn particulieren, waar het vooral over inrichting en schrijnwerken gaat. 50% van onze opdrachten behoren tot de projectbouw. Dat kan heel divers zijn: het inrichten of het ombouwen van een kerk, de inrichting

van een hogeschool, maar evengoed de schrijnwerken en inrichtingen van luxe-appartementen. Daarnaast bestaat 20% van onze klanten uit lokale aannemers, industrie en bedrijven uit de omgeving, waarvoor wij dan functioneren als toeleveringsbedrijf.’

Hans: ‘Onze klanten zijn vooral meerwaardezoekers, mensen die exclusiviteit op maat willen.’

Ronny: ‘Dat klopt, en exclusiviteit op maat wordt vaak gezien als ‘duur’, maar dat hoeft niet altijd zo te zijn. Tegenwoordig gaat het vaak om maatwerk dat aan elke unieke situatie moet voldoen. Bijvoorbeeld een kleine studio waar de inrichting optimaal benut moet worden, of een nieuw samengesteld gezin op zoek zijn naar een bed dat uitklapt en een bureau kan worden.’

Tony: ‘We willen vooral niet heiliger zijn dan de paus. Als je een standaard raam moet hebben, dan gaan wij dat ook bestellen en plaatsen, want als we daarvoor onze machines moeten aanzetten, wordt het te duur. Daartegenover staat wel dat

als het om een speciaal raam gaat, een restauratie van een monument, speciale profileringen, of ramen met heel grote dimensies, wij die kennis daarvoor in huis hebben.’

Waarmee onderscheiden jullie zich van andere bedrijven in de branche?

Tony: ‘In deze branche zijn er veel bedrijven die in een niche spelen, bijvoorbeeld fabrikanten van ramen of parket. Bijgevolg leveren zij een deelaspect van wat de eindconsument nodig heeft. Wij spelen daarop in door een totaaloplossing te voorzien. We kunnen het volledige eindresultaat realiseren omdat we thuis zijn in alle verschillende deelaspecten. We leveren bijvoorbeeld een volledig afgewerkte keuken inclusief toestellen, kasten, keukentafel met stoelen, parket enz... We hebben heel professionele mensen in huis en hebben ondertussen heel wat ervaring en vergunningen waardoor we kunnen inspelen op bijvoorbeeld hoge eisen naar brandveiligheid. Veel deuren moeten tegenwoordig voldoen aan heel specifieke



eisen naar brandveiligheid en geluidsdichtheid. De attesten die bij deze deuren moeten worden uitgeschreven, behandelen wij ook zelf, hiermee kunnen we ook al een groot administratief aspect wegnemen bij de klant.

Hans: 'Onze schrijnwerkers zijn echte stielmannen met ervaring en een passie voor ons product. Wij hebben onze eigen architecten in huis, maar wij werken ook nauw en goed samen met externe (binnenhuis-)architecten.'

Merken jullie trends op?

Ronny: 'Er is een tendens naar eerlijke materialen, duurzaam en ecologisch hout, dat lang meegaat. Er wordt meer dan vroeger gekozen voor massief hout en fineren. Maar aan de andere kant zijn laminaten ook populair, die zijn zeer sterk en gaan ook lang mee.'

Hendrik: 'Woningen worden ook kleiner en compacter. Vroeger moest alles groot zijn. Nu gaan we vaak inspelen op het optimaliseren van een ruimte of een meubel.'

Hans: 'We gaan ruimtes en meubelen dubbel gaan gebruiken: de living is ook je thuiswerk bureau en je tv-meubel is ook je barkast. Ruimtes en schrijnwerk moeten optimaal benut worden en vooral ook multifunctioneel zijn. We werken vaak aan creatieve ruimtebesparende oplossingen zoals wegschuivende deuren, deuren die naar beneden komen, greeploze schuiven, wanden die openschuiven waarachter een bureau zit, die je weer kan sluiten als je bezoek over de vloer hebt. Ook ergonomie is belangrijk: hoe gemakkelijk is iets te bereiken, wat is de ideale plek in de ruimte om een bepaald onderdeel te voorzien? Toestellen die je vaak gebruikt moeten best niet te hoog of te laag zitten, of misschien wil je ze wel helemaal niet zien en moeten ze weggewerkt worden. Met zo'n zaken wordt veel meer rekening

gehouden dan vroeger.'

Tony: 'Er wordt ook steeds meer gekozen voor warme materialen. Mensen willen in deze stresserende tijden een zacht en aangenaam interieur. De tijd van de accentmuren in een fel kleur is voorbij. Nu mag het materiaal ook weer eerlijk zijn. Er mag terug een knoop in het hout zitten, want die zit daar omdat er in de boom op die plek een tak groeide. Die authenticiteit komt terug.'

Foré NV is opgericht in 1904. Hoe kijken jullie terug op een geschiedenis van meer dan 100 jaar?

Ronny: 'Ons bedrijf is opgericht als een eenmanszaak door onze grootvader August Foré. Sindsdien is het een opeenvolging geweest van creaties, tendensen en vooral ook inspelen op de markt.'

Hans: 'We hebben nooit in het rijtje van de productienijverheid willen staan. We hebben altijd al creatief willen zijn en een meerwaarde willen bieden aan onze klanten. Dat doen we ondertussen al 115 jaar.'

Hendrik: 'In die 115 jaar hebben we bijzonder veel kennis en ervaring in huis gehaald, we weten hoe de markt in elkaar zit en hebben een enorme referentielijst kunnen opstellen met een heel divers klantenbestand. Daar zijn we heel trots op.'

Tony: 'We hebben een familietraditie meer dan 100 jaar kunnen verderzetten, en we zijn uitgegroeid tot een toonaangevend en respectabel bedrijf in onze sector.'

Hans: 'En de ziel van ons grootvader is hier nog altijd aanwezig. We hebben zijn vakmanschap en zin voor kwaliteit verder kunnen dragen. Daar zijn we heel fier op.'

