

24-JARIGE INTERIEURBOUWER OVERTUIGT BANKEN EN KLANTEN

BOA INTERIOR MAAKT VERSCHIL DANKZIJ FLEXIBILITEIT EN CREATIVITEIT

Roman Willems uit Kasterlee is amper 24, maar sinds drie jaar zaakvoerder van zijn eigen bvba Boa Interior. De jongeman, die de meubelmakerij en het ondernemerschap blijkbaar in zich heeft, overtuigde banken en klanten en zette in amper enkele jaren een interieurbedrijf op poten dat samenwerkt met diverse architecten uit de provincie Antwerpen. Ondertussen kon hij zijn machinepark uitbreiden en een extra werknemer in dienst nemen. Eind vorig jaar werd hij met de realisatie van een bijzondere cafétoog genomineerd voor de Schrijnwerk Awards.

Door Marcel Cools



Roman Willems: "De CNC-machine werd in eerste instantie gekocht om makkelijker precisiewerk te kunnen leveren. Sinds een jaar echter bewijst ze ook haar dienst om de productie te kunnen bijhouden"

ONDERNEMERSCHAP KRIEBELT

Zoals menig ondernemer is ook Roman Willems gestart als werknemer in dienst van een baas. Het zelfstandig ondernemerschap kriebelde echter en al na één jaar zette hij zijn eigen eenmanszaak op. Twee jaar later ontstond de bvba Boa Interior.

"Ik wist eigenlijk al van kindsbeen af dat ik niet lang voor een baas zou werken", begint Roman Willems zijn verhaal. "Mijn eigen ding doen geeft me meer voldoening. Uiteraard is het als piepjonge ondernemer niet makkelijk om klanten en ook banken te overtuigen van je kunnen. Ik moest als het ware veel meer mijn best doen om me te bewijzen. Gelukkig bleek de bank vrij snel in mij en mijn project te geloven en kon ik voldoende geld lenen om mijn eerste machines aan te kopen. De stiel leren doe je

trouwens in de praktijk en niet zozeer op school. Ik vind trouwens dat de scholen – ik spreek over vier en meer jaar geleden – te weinig aandacht hadden voor het interieurverhaal. Bij hen was het enkel te doen om ramen, deuren, trappen en daken. Interieurinrichting en het maken van kasten kwam voor mij althans veel te weinig aan bod. Dat betekent dat ik de stiel in de praktijk heb moeten leren bij mijn eerste twee werkgevers. Ook weekendwerk en vakantiejobs die ik sinds mijn vijftiende deed, hebben me in de praktijk bijzonder veel vooruitgeholpen."

"IK WIST AL VAN KINDBEEN AF DAT IK NIET LANG VOOR EEN BAAS ZOU WERKEN"

PROJECTEN EN KLANTEN

Als meubelmaker-interieurinrichter maakt Boa Interior dressings, badkamermeubelen en keukens, maar ook kantoor- en horeca-

inrichting. Klanten vindt hij voornamelijk in de regio Turnhout-Antwerpen. "Vijftig procent van mijn klanten zijn particulieren. Het is vooral de mond-aan-mondreclame die het hem doet. Toeval of niet, maar ik heb in meerdere straten diverse klanten. Tevreden klanten vertellen het verder aan hun burens, die eens een kijkje komen nemen in de nieuwe badkamer of keuken en zo gaat de bal aan het rollen. De andere vijftig procent van mijn bestellingen komen binnen via samenwerking met enkele architecten uit Antwerpen en Malle."

RECLAME VIA KLANTEN

Reclame voeren doet Roman heel beperkt. Af en toe een inlassing in een plaatselijk huis-aan-huisblad en in het magazine Home Sweet Home. "Je merkt dat deze aanpak

werkt", zegt Roman. "Klanten komen met de pagina van het magazine in de hand naar ons toe om hun – vaak gelijkaardige – project te bespreken. Tevreden klanten blijken ook altijd bereid om potentiële klanten in hun woning toe te laten. Dus stap ik met nieuwe potentiële klanten weer op mijn vorige klanten af. Op die manier hoef ik geen showroom in te richten en horen de mensen bovendien een tevreden klant aan het woord."

INVESTEREN IN MACHINES

Tijdens de eerste drie jaar van zijn werkzaamheden als zelfstandig ondernemer heeft er zich een duidelijke evolutie voorgedaan. "We zijn begonnen met echt kleine en heel eenvoudige projecten", zegt Roman. "Simpele badkamerkastjes die we konden maken met een minimum aan machines. Intussen echter hebben we dankzij

BOA INTERIOR IN EEN NOTENDOP

Juridische vorm	Bvba	
Oprichtingsjaar	2006	
Zaakvoerder	Roman Willems (foto)	
Activiteiten	Interieurinrichting	
Klantenbestand	<ul style="list-style-type: none"> • 50% particulieren • 50% via architecten 	
Werkgebied	Provincie Antwerpen	
Personeelsbestand	2 (vader van Roman + interieurarchitect)	
Machinepark	<ul style="list-style-type: none"> • 1 combiné (ondertussen verkocht) • 1 CNC-gestuurde paneelzaag (uit faillissement) • 1 kantenlijmer (€38.000) • 1 CNC-machine voor frezen en boren (€85.000) • Gepland: corpuspers + CNC-drevel- en boormachine 	



"We zijn begonnen met kleine en heel eenvoudige projecten, maar kunnen ondertussen complete wooninrichtingen zoals deze keukens als referentie voorleggen"



UNIEKE CAFETOOG SCOORT OP SCHRIJNWERK AWARDS



Roman Willems diende als deelname aan de Schrijnwerk Awards 2008 een ontwerp in van een cafétoog die was getekend door architect Jens Janssens uit Antwerpen. De toog, die zou worden geplaatst in Hof Ter Duinen in Turnhout, moest dezelfde look hebben als het bestaande parket in de zaak. Oud en nieuw moesten perfect harmoniëren.

CONSTRUCTIE

"We hebben in eerste instantie het houten frame gemaakt van in totaal 14 strekkende meter. Daarna werden beuken platen bekleed met 1.400 kleine beuken latjes van 9 mm breed, die stuk voor stuk werden geniet en gelijmd. De platen werden nadien in ons atelier op het houten frame gemonteerd. Dan kon het vernissen en doorschuren beginnen. Zo zou de toog perfect passen bij de bestaande parketvloer. De toog werd nadien weer gedemonteerd en bij de klant op één dag opgebouwd. Nu we erop terugkijken, bleek het een bijzonder arbeidsintensief project te zijn geweest. Het gebruik van machines bleef minimaal, maar het aantal verkuren liep op tot 167."

MOTIVERING

Roman motiveert zijn deelname aan de Schrijnwerk Awards 2008 als volgt: "Ik denk dat dit project een uniek exemplaar is. Door de vele aanmoedigingen van zowel andere interieurarchitecten als collega's hebben wij ons ingeschreven. Wij beseften zeer goed dat wij als kleine onderneming moesten opboksen tegen grote bedrijven met gemoderniseerde machineparken. Dit project was voor ons een unieke kans om ons bedrijf in de kijker te zetten en aan te tonen dat de kleinere ondernemingen niet moeten onderdoen voor de grotere."



1.400 beuken latjes van elk 9 mm breed werden stuk voor stuk gelijmd en geniet op de achterliggende plaat

GEBRUIKTE MATERIALEN

SOORT	AANTAL
Multiplex	35,56 m ²
Multiplex voorzien van laminaat	5,76 m ²
Betonplex voorzien van een goede afwerkingslaag	25,92 m ²
Afplakbanden	80 m
Latjes in massief beukenhout	1.400 stuks
Scharnieren	12 stuks
Vernis	-

ons kwaliteitsvol werk en onze flexibiliteit heel wat mooie referenties die intussen ook complete projecten van woningrichting opleveren." Roman startte zijn werkzaamheden met een eenvoudige combiné. Al snel bleek deze onvoldoende. De combiné werd al na een drietal maanden verkocht en met wat opleg kocht hij een tweedehands computergestuurde paneelzaag uit een faillissement.

"Vanaf dat ogenblik is het eigenlijk heel snel gegaan. Een half jaar later kocht ik een kantenlijmer van € 38.000, waarvoor ik uiteraard een financiering moest aanvragen bij de bank. Zoals elke beginnende ondernemer moest ook ik bij de bankbesprekingen wat meer mijn best doen. Maar de bank geloofde me en stelde het gevraagde bedrag ter beschikking. Met die kantenlijmer konden weer nieuwe projecten worden aangepakt en nog eens anderhalf jaar later kocht ik een computergestuurde CNC-machine voor frezen en boren. Het was opnieuw een investering van € 85.000. Deze CNC-machine kocht ik in eerste instantie om makkelijker precisiewerk te kunnen leveren. Sinds een jaar echter ervaren we dat ze ook haar dienst bewijst om de productie te kunnen bijhouden. Intussen zijn we nog een stap verder. Sinds kort besteden we het zaagwerk zelfs uit en vragen we onze leverancier om de onderdelen vorgezaagd te leveren. Dat bespaart ons tijd en zo kunnen we onmiddellijk starten met het afboorden." En voor de toekomst staan nog nieuwe investeringen op het programma. Zo wil hij nog dit

jaar een corpuspers aankopen en volgend jaar een computer-gestuurde drevelf- en boormachine.

FLEXIBEL PERSONEEL

Naast investeringen in machines werd ook het personeelsbestand uitgebreid. De vennootschap werd gestart met één werknemer, namelijk zijn vader. Sinds een zestal maanden werd ook een interieurarchitect aangeworven die deels kantoorwerk verricht en deels meewerkt in het atelier. Volgend jaar wil Roman nog een derde medewerker aanwerven. Het drietal heeft een duidelijke taakverdeling. Roman tekent de offertes uit, meet de werf op en doet verder al het voorbereidende werk. De verkoop en het maken van ontwerpen doet hij samen met de interieurarchitect.

"ALS JONGE ONDERNEMING ZIJN WE NIET VIES VAN BIJZONDERE EN CREATIEVE ONTWERPEN"

TROEVEN VAN KLEIN EN JONG BEDRIJF

Als we Roman vragen naar de troeven van zijn onderneming, waarmee hij kan opboksen tegen gerenommeerde interieurrichters uit de regio, is zijn antwoord duidelijk: "Wat we telkens opnieuw horen van architecten en klanten is het feit dat wij superflexibel te werk gaan. Dat betekent dat we ons volledig aanpassen aan de wensen van de klant en dus even goed 's ochtends heel vroeg als 's avonds heel laat

en in het weekend naar hem toestappen om een project te bespreken."

"Als kleine en jonge onderneming moeten we van dit voordeel gebruikmaken. Voor grotere ondernemingen is dit veel minder evident. Verder leveren we

kwaliteitsvol werk af dankzij ons gemotiveerde team en de moderne machines die we ter beschikking hebben. Als jonge onderneming zijn we niet vies van heel bijzondere en creatieve ontwerpen. En onze architecten weten dat. Wij durven met hen meedenken en speciale zaken realiseren. Ten slotte zijn we kritisch voor onszelf en stellen we geregeld verschillende zaken in vraag. Dat betekent niet dat we om de haverklap van leverancier veranderen, maar we durven toch vergelijken."

"Bovendien volgen we de trends op de markt op de voet. Dat doen we door nationale en internationale beurzen te bezoeken. Daar leren we nieuwe leveranciers en materialen kennen die we graag willen uitproberen. Zo werken we intussen met tal van soorten finer en kunststoffen, zoals kerrock, en maken we gebruik van de poederlaktechniek." □

ARCHITECTEN INSPIREREN

De eerste jaren van zijn ondernemerschap heeft Roman al veel samengewerkt met architecten. "Een positieve ervaring", zo zegt hij. "De samenwerking verloopt inderdaad perfect, al moeten sommige ontwerpen weleens worden aangepast om overeen te stemmen met de realiteit op de werf. Dat aanpassen gebeurt uiteraard altijd in samenspraak met de architect en de klant." De ervaring is zo positief dat Roman binnenkort nog andere architecten wil aanschrijven om hen ervan te overtuigen met hem samen te werken.



"De aanschaf van dit CNC-gestuurd bewerkingscenter betekende een investering van zo'n 85.000 euro. Een corpuspers en een computergestuurde drevelf- en boormachine zijn mijn volgende aankopen"