

# "AUTOMATISATIE ONONTBEERLIJK IN INTERIEURBOUW"

UITGEKIENDE SPECIALISATIE EN DOORDACHTTE INVESTERINGEN STUWEN FERAINÉ NV VOORUIT

Zich specialiseren was voor schrijnwerkerij Feraine geen optie, maar een must. Niet dat het bedrijf er slecht voor stond, maar om de toekomst te verzekeren sloegen zaakvoerders Carl en Johan Feraine resoluut de weg in van de interieurbouw. Dankzij een hoge flexibiliteit en een doordachte bedrijfsfilosofie houdt de Izegemse onderneming zich goed staande tussen grotere interieurfirma's. Beide broers hebben blijkbaar een zwak voor automatisatie en computergebruik, wat naast een efficiënt productieproces ook tot een overzichtelijke website leidde. Een gesprek over investeren in machines, gereedschappen, personeel en opleidingen.

Door *Christophe Maertens*

## HET FIJNERE MAATWERK

### • SPECIALISATIE

Na het overlijden van vader Norman in 1998, kwamen zijn twee zonen iets sneller dan gepland aan het hoofd van het schrijnwerkersbedrijf. Net als bij zoveel andere kleinere firma's besloten beiden het algemeen schrijnwerk te laten voor wat het was en begonnen ze zich toe te leggen op interieurbouw. Omdat er al een CNC-machine voor het fijnere boor- en freeswerk in gebruik was, was de overstap heel wat gemakkelijker. Carl Feraine: "We hebben nog altijd de mensen in huis die ook het minder gespecialiseerde werk op zich kunnen nemen. Maar het is

helemaal niet zo eenvoudig om op dat gebied concurrentieel te blijven."

Ondertussen is het bedrijf actief in heel België, Luxemburg en waagden ze zich zelfs aan een opdracht in Algerije. "Of dat wel rendabel is? Kijk, onze visie is om zoveel mogelijk werk hier in het atelier te doen.

Al onze producten gaan min of meer in hun geheel naar hun bestemming. Met een minimum aan werk wordt alles ter plaatse geïnstalleerd. Veel zaagmachines zal je op de werf niet horen draaien. Hoe meer arbeid we in de werkplaats kunnen verrichten, hoe efficiënter we ter plaatse te werk kunnen gaan. Zo sparen we bijzonder veel tijd uit."

### • DIVERS KLANTENBESTAND

Het grootste deel van het klantenbestand bestaat uit winkels en winkelketens, maar ook de particuliere markt is belangrijk. Daarnaast voert Feraine ook projecten uit in industriële gebouwen. Wat Carl en Johan tegenwoordig ook meer en meer op zich nemen, zijn toelieferingen voor collega's. Het is een fenomeen dat zich wel vaker begint te manifesteren. "Het woord concurrent bestaat voor ons eigenlijk niet meer. Met ons machinepark kunnen we veel zaag- en freeswerk voor derden verrichten. Op die manier helpen we kleine zelfstandigen die zich de zware investering van een gespecialiseerde CNC-machine

niet kunnen veroorloven." Door de enorme flexibiliteit dat het bedrijf aan de dag legt, is van de economische terugval niet veel te merken geweest. "Het gaat immers

**"FLEXIBILITEIT VEREIST EEN EFFICIËNT GESTUURD MACHINEPARK. JE KAN GEEN HALVE DAG TIJD VERLIEZEN MET HET INGEVEN VAN ZAAG- EN BOORWAARDEN"**

nooit in alle sectoren tegelijkertijd slecht." "In drukere perioden nemen we mensen, vreemd aan onze firma, met ons mee naar de werven. Die



Gestart als algemene schrijnwerkerij, specialiseerde Feraine NV zich gaandeweg in interieurbouw voor de professionele én de particuliere markt

Zaakvoerders Carl en Johan Feraine: "Onze bestelwagens moeten 7 mensen kunnen vervoeren, zodat we geen 2 of 3 maal naar dezelfde werf moeten rijden"

Feraine liet software op maat schrijven: "Het programma zorgt voor een maximale optimalisatie van de opdeelzaag en voorziet alle platen van een label die alle verdere bewerkingen omschrijft"



helpen ons bij het plaatsingswerk. Gaat het er bij ons wat kalmer aan toe, dan doen we het omgekeerd. We hebben genoeg relaties waar ze onze stielmannen tijdelijk goed kunnen gebruiken."

## WEBSITE ALS 'TOONZAAL'

Het hele atelier sturen van op het bureau is voor veel bedrijfsleiders het toppunt van efficiëntie. Ook bij de Izegemse schrijnwerkerij staat automatisatie en de inzet van computers hoog in het vaandel. "We lieten software schrijven op maat van onze noden. Met mijn pc stuur ik gegevens door naar twee CNC-machines. Het programma zorgt eerst voor een maximale optimalisatie van de Selco zaagmachine en voorziet alle platen na het zagen van een label. Daarop is te lezen welke bewerkingen er verder nog moeten gebeuren. Indien nodig gaan de planken door de kantenlijmmachine om daarna naar de computergestuurde Masterwood

**"DOOR HET GROOTSTE DEEL VAN HET WERK IN HET ATELIER TE DOEN EN ZO WEINIG MOGELIJK OP DE WERF, BOEKEN WE HEEL WAT TIJDWINST"**

frees- en boormachine te gaan. Die freest alle gaten en gleuven automatisch uit. Alle gegevens blijven in het geheugen zitten, zodat zelf jaren later probleemloos dezelfde vorm vervaardigd kan worden", schetst Carl enthousiast het grotendeels geautomatiseerde productieverloop. Ook de toonzaal is op een digitale manier op poten gezet. Omdat het bedrijf niet alles in een showroom kan tentoonstellen, gebruiken de zaakvoerders hun website om

*Beide bedrijfsleiders liepen samen met 2 werknemers een CNC-opleiding bij de leveranciers. "Zo kunnen meerdere mensen met dezelfde machine werken en kan een zieke altijd door een medewerker vervangen worden"*



reeds gerealiseerde projecten voor te stellen. Volgens de bedrijfsleider is het een ideale manier om potentiële klanten te overtuigen. De site is bovendien informatief en bevat bijvoorbeeld heel wat uitleg over de gebruikte houtsoorten. Ook veel architecten blijken er gebruik van te maken.

"Een nadeel van een digitale 'toonzaal' is dat veel mensen in de buurt niet echt kunnen zien waarmee we bezig zijn. Velen denken dat we nog altijd daken en ander ruw schrijnwerk voor onze rekening nemen." De bedrijfsgebouwen verhuizen naar een industrieterrein is voor Carl Feraine geen optie. "We hebben hier nog wel wat plaats om eventueel wat uit te breiden. Hoewel dat op vandaag helemaal niet aan de orde is, gaan we niet snel andere oorden opzoeken."

## INVESTERINGEN

### • LADDERLIIFT

Een investering waar beide broers absoluut trots op zijn, is hun ladderlift. "Een concept dat we overnamen van de dakwerkers. In plaats van pannen brengen wij er kasten mee naar boven. We kochten een lichtelijk aangepaste versie, opdat we ze in alle omstandigheden kunnen gebruiken. Er werd al ongelooflijk veel tijd mee gewonnen. Vroeger moesten we de meubelen in delen vervoeren. Dan bracht iemand ze via de trap ter plaatse, om ze daarna in elkaar te steken. Nu gebeurt de montage in de werkplaats, brengen we de kasten in hun geheel naar de werf en brengen we ze met de verhuislift snel naar boven. De lift wordt overigens ook regelmatig verhuurd aan collega's."

### • AUTOMATISATIE

Om de concurrentie voor te blijven, zullen de twee interieurbouwers in de toekomst doorgaan met de



*Carl Feraine: "De ladderlift biedt ons heel wat tijdswinst: alles wordt in het atelier gemonteerd en als geheel naar de werf gebracht. De lift wordt overigens ook regelmatig verhuurd aan collega's"*

optimalisatie van hun productieproces via nieuwe en betere software. "Als je flexibel wil zijn, heb je een goed gestuurd machinepark nodig. Je kan geen halve dag tijd verliezen met het ingeven van zaag- en boorwaarden."

"Waar we eveneens veel belang aan hechten, zijn onze bestelwagens. Aan de huidige mobiliteitsproblematiek is op zich niet veel te doen. Het is een bron van tijdverlies. Maar zitten we dan toch op een weg waar we 120 km per uur kunnen rijden, dan moet dat ook gebeuren. De wagen moet groot genoeg zijn om zeven man mee te vervoeren, zodat we geen twee of drie maal naar dezelfde werf moeten rijden."

### • OPLEIDING

Automatisering vereist een gedegen technische kennis. Daarom wordt niet alleen in materiaal en informatica geïnvesteerd, maar ook in opleidingen. De bedrijfsleiding liep samen met twee werknemers een training bij de leveranciers van de verschillende CNC-machines. "Op die manier kunnen meerdere mensen met een en dezelfde machine werken en kan een zieke altijd door een medewerker vervangen worden." Om up-to-date te blijven liepen de twee broers ook verschillende jaren avondschool. Carl volgde, naast heel wat informaticacursussen, ó jaar binnenhuisinrichting. Hierdoor kan hij zelf een ontwerp op papier zetten. Bij een klant die niet echt weet wat hij wil, is dat altijd een

handig hulpmiddel. Johan neemt de boekhoudkundige en wetgevende materie op zich. Hij blijft bij door veel literatuur door te nemen. □

## AANWERVINGEN

Kritiek op de huidige technische en beroepsopleidingen wil de medezaakvoerder niet geven. "Ik heb daar geen goed zicht op. We hebben hier jaarlijks wel enkele jonge mensen die in het kader van een beroepsopleiding een stage komen doen. Na een korte tijd kan je al zien of iemand geschikt is of niet. Wie het vak echt wil leren, zal dat ook doen, wat de opleiding ook mag wezen. Toch merk ik een mentaliteitsverandering onder de jonge gasten. Ze schrikken er niet voor terug om regelmatig van werkgever te veranderen. Terwijl wij er toch, tijdens hun leerperiode, onze tijd en energie in steken. Een langdurige verbintenis staat niet meer in het woordenboek van de schoolverlater!" Om die reden is Carl blij dat hij kan terugvallen op een betrouwbare ploeg. "Bij ons is er gelukkig niet veel verloop van personeel. Ziekedagen blijven tot een minimum beperkt. Dat is niet alleen belangrijk voor ons als firma, maar ook voor onze klanten!"