Model Blauw Staal: volledig ommanteld met blauwstaal en subtiel gevernist.

FRAKO: MAATWERK IS DE TOEKOMST

Het Belgische Frako is ooit als keukendealer begonnen. Ruim 40 jaar later staat er een b2b-productiebedrijf dat maatwerk levert voor keukens en totale interieurs. **Voor de toekomst staat de verdere expansie naar Nederland gepland.** Vandaar dit gesprek met business developer Thomas Verschueren.

Tekst frances van der Steen

Thomas Verschueren, business developer van Frako en aanspreekpartner voor Nederland.

GREEPLOOS? GOUDEN GREEP!

Om een lang verhaal kort te maken, is Frako het schoolvoorbeeld van kansen zien en grijpen.
Thomas Verschueren: "In de beginjaren was Frako gewoon een dealer van Schmidt keukens. Toen de greeploze keukens opgang maakten, ging Schmidt daar niet in mee. Achteraf is dat ons geluk geweest. Dus wat doe je om je klanten tevreden te stellen? Inderdaad, zelf greeploze fronten maken, in onze eigen lokale schrijnwerkerij! In het begin uitsluitend voor de klanten van onze winkel, later ook voor andere keukenspeciaalzaken – op vraag van de agent van Schmidt keukens. Toen is het balletje relatief snel gaan rollen. De stap van fronten naar kasten is snel gezet. De rest is geschiedenis. De groep is nu een productiebedrijf met 60 medewerkers en een geavanceerd machinepark. Daarnaast exploiteren we nog steeds onze initiële b2c-activiteiten. In 1996 hebben we de winkel van een dealer in Zoersel overgenomen. Daar hebben we geen spijt van. Daarnaast benutten we de winkel in Weelde ook als b2b-showroom (750 m²)."

'WIJ ZIJN EEN UIT DE KLUITEN GEWASSEN SCHRIJNWERKERIJDIE PROBEERTMAATWERK IN BULK TE LEVEREN'

+/- 20 KILOMETER-GRENS

De hamvraag is, hoe voorkom je eventuele conflicten tussen de b2b en b2c activiteiten? Door grenzen te stellen.
T.V.: "Onze showrooms liggen in de Antwerpse Kempen. Weelde ligt op een steenworp afstand van de Nederlandse grens, pal onder Tilburg. Zoersel is een kwartiertje rijden van Antwerpen. Ruim 90% van onze particuliere klanten wonen in de provincie Antwerpen. Die regio beschouwen we als ons afzetgebied. Voor onze b2b-activiteiten hebben (en zoeken) we dealers, die een gelijkaardig afgebakend verzorgingsgebied krijgen."

ONBEPERKT MAATWERK

In 2015 had Frako 40 dealers in België en Nederland. Vijf jaar geleden is de b2b-divisie onder de loep genomen. Omwille van de rendabiliteit en efficiency, is het aantal dealers gehalveerd. Aan Thomas de taak om het dealernetwerk te optimaliseren en o.a. in Nederland uit te bouwen. Wat dat betreft, profiteert Frako van de groeiende vraag naar maatwerk in keukens en complete interieurinrichtingen. In eigen woorden: "Wij zijn een uit de kluiten gewassen schrijnwerkerij die probeert maatwerk in bulk te leveren. Plus maken wij echt alles wat maar mogelijk is. Daarin onderscheiden we ons van de grote aanbieders. Wij doen wat zij niet kunnen."
Helaas is een bedrijfsbezoek in België momenteel uitgesloten. Dus volgt de toelichting online, via zoom.
T.V.: "De basis is de kwaliteit van het plaatmateriaal: 18 mm dik voor de korpussen, 8 mm dik voor de ruggen. We verlijmen

het fineer en de kantstroken zelf, met lasertechnologie. We werken met het AvanTech beslag van Hettich. We hebben enorm veel standaardkleuren fineer (30 à 40) en laminaat (50 à 60) op voorraad, inclusief de bijpassende kantstroken (op 8 en 18 mm breed). Daarnaast hebben we 4 cm brede kantenbanden voor dikkere planken. Maar daar stopt het niet, eigenlijk is elke kleur mogelijk. Dus stel je ons magazijn eens voor! Daarnaast bieden we opties aan zoals bv. een notenhouten lade of zwarte scharnieren, passend bij de huidige industriële interieurtrend."

TOTAAL PLAATJE

Zo komen vanzelf het design en trends ter sprake. De nieuwste front-modellen zijn Bazille en Blauw Staal (zie foto's). De laatste 7 jaren ziet Frako de vraag naar totaalinrichtingen enorm stijgen. T. V.: "Door de open binnenhuis-architectuur, zoeken mensen naar meubels die bij hun keuken passen. Een eettafel, een boekenkast en ga zo maar verder. Dat kunnen wij perfect maken, in een identieke stijl en afwerking. Voor een interieurproject hebben we naast de keuken en het woonmeubilair, zelfs de traptreden en de binnendeuren gefineerd. Fantastisch! Of onze dealers zo ver gaan? Dat hoeft niet, maar kan wel. Het is wel de toekomst. Dat zien we in België al gebeuren. Daarom hebben we nu vier projectleiders in dienst. Onze meerwaarde zit 'm vooral in het maatwerk."

'ONZE MEERWAARDE ZIT 'M VOORAL IN HET MAATWERK'

Showroomopstelling: een combinatie van model "prima laminaat" met model "Klimt – noot"

Model Bazille: een eigen stijlinterpretatie, met een unieke verstekgreep voor meer grip

ORGANISCHE GROEI

We eindigen het gesprek uiteraard met de plannen richting Nederland. T.V.: "Momenteel hebben we vijf verkooppunten in Nederland, t.w. drie in Zeeland, één in Apeldoorn en één in de regio Dordrecht. We kiezen voor een organische groei, liever 3 professionele dan 10 'willekeurige' dealers per jaar. We hanteren de +/- 20 km afstand tussen bestaande en nieuwe dealers. De tijd zal het leren hoeveel het er uiteindelijk worden."

Model Retro: ongelijk gegroefd, lintzaageffect met droogvlekken.

Het groene bedrijfspand in Weelde, met begroeide gevel voor een natuurlijke isolatie, zonnematten op het dak en een verbrandingsoven voor het afvalhout (voor de verwarming van het eigen bedrijfsgebouw en dat van de overburen).

DE LAATSTE 7 JAREN ZIET FRAKO DE VRAAG NAAR TOTAALINRICHTINGEN ENORM STIJGEN