

"LAATTIJDIGE BETALINGEN MAKEN HET MOEILIK VOOR EEN BEDRIJF"

VAN INDUSTRIEEL SPUITER TOT DECORATIESCHILDER

Het schildersbedrijf van Peter Schrans biedt een breed palet van activiteiten aan: binnen- en buitenschilderwerk, behangwerk, vloerbekleding, plamuurwerk en sinds enkele jaren ook kaleien, een techniek met natuurproducten waar de laatste jaren steeds meer vraag naar is.

Decoratie had een gesprek met de zaakvoerder over de keuzes die hij in zijn bedrijf maakt en waardoor die bepaald worden.

Door Cesare Gregori



Schrans verkiest binnen- boven buitenwerk: "Door het weer gaat er enorm veel tijd verloren, wat je niet kan doorrekenen, omdat je gebonden bent door de offerte"

ZWAARTEPUNT DECORATIE

Peter Schrans (43) is al 25 jaar aan de slag als schilder. Bij de start was hij ingeschreven in het bedrijf van zijn vader en legde hij zich toe op industrieel spuitwerk. Met de oprichting in 1993 van zijn eigen schilderbedrijf, Peter Schrans bvba, kwam het zwaartepunt op 'decoratie' te liggen.

"Dat omvat binnen- en buitenschilderwerk, behangwerk (van gewoon papierbehang tot zwaar textiel- en glasvezelbehang) en vloerbekleding (laminatparket, linoleum, tapijt). Ook plamuurwerk van wanden in gipsplaat nemen we erbij", zegt Schrans. "Sinds enkele jaren hebben we ons ook toegeleid op kaleien, een al in de middeleeuwen gebruikte techniek, waarbij een mengeling van o.a. kalkpoeders, zand, pigmenten en water in lagen op de muren gestreken wordt. Veel schilders zijn daar 'vies' van, wij niet. Het is een techniek die meer en meer ingang vindt. We hebben ook al opdrachten gekregen om splinternieuwe villa's te kaleien. Kalei heeft het voordeel dat het de muren laat ademen. Dit natuurproduct verandert ook van nuance, naargelang van de luchtvochtigheid, waardoor elke gevel een uniek karakter verkrijgt."

Schrans verleent ook gratis kleuradvies. "Dat doe ik zelf, als het bijvoorbeeld alleen maar om een keuken gaat. Als het daarentegen bijvoorbeeld een hele villa betreft, kan ik een beroep doen op de interieurarchitecten van Sikkens of Caparol."

LIEVER PARTICULIEREN

Schrans werkt zowel voor particulieren als voor aannemers. Dat laatste niet altijd van harte. "Grote projecten proberen we toch zoveel mogelijk zelf te selecteren. Het is misschien cru gesteld, maar bepaalde aannemers leven op de rug van de onderaannemers: ze drukken de prijs, laten na om facturen binnen een redelijke termijn te betalen (soms moet je 60 dagen wachten), en de kwaliteit speelt geen rol, want het moet vooral vlug gaan en stofvrij schilderen mag je dan in de meeste gevallen vergeten. Neen, dan is het voor ons toch interessanter om voor particulieren te werken. Daar speelt kwaliteit wel een rol, en zo kan je ook referenties opbouwen.

Die laattijdige betalingen maken het ons moeilijk, want ik betaal mijn mensen altijd een voorschot op hun loon. Als je daarom in deze crisistijden niet sterk staat, mag je het vergeten."

Werkzekerheid

"Ik zou meer voor particulieren willen werken, maar aan de andere kant moet ik er ook voor zorgen dat we kunnen blijven werken, en als je je enkel tot particulieren richt, is dat zeker in de winter moeilijk haalbaar."

"Als ik alleen voor particulieren zou werken, zou ik ook geen VCA-attest moeten kunnen voorleggen, want zo'n veiligheidsattest heb je enkel nodig als je voor aannemers werkt. Ik was bij Syntra al ingeschreven voor een opleiding van één jaar, die me zo'n 5.000 euro zou

kosten, maar door omstandigheden heb ik moeten afzeggen."

WEERFACTOR EN ACTIERADIUS

Schrans verkiest ook binnen- boven buitenschilderwerk. "Het weer in België laat te wensen over. Daardoor gaat er enorm veel tijd verloren, en omdat je gebonden bent door de prijs vermeld in de offerte, kan je dat verlies niet doorrekenen. In oktober is het weer plots veranderd en de aannemer, die op ons een beroep had gedaan, heeft zijn gavelstellingen weer mogen afbreken. Nog een

geluk dat we die stellingen niet zelf gezet hebben ..."

Qua actieradius beperkt Schrans zich tot Oost- en West-Vlaanderen. "Ga je verder, dan verlies je veel tijd. In West-Vlaanderen ziltten we veel aan de kust, waar we grotendeels in villa's van tweede verblijvers werken. Enkele keren per jaar hebben we een opdracht in Nederland, maar dat is te verwaarlozen. Waar ik dan weer wel voor opensta, is werken voor Belgen in het buitenland."

DAGELIJKS OP WERFBEZOEK

Schrans werkt met zes mensen en

SCHRANS BVBA IN EEN NOTENDOP

OPRICHTING
1993

VENNOOTSCHAPSVORM
bvba

VESTIGING
Knesselare

PERSONEEL
2 bij de start
nu 5 werknemers voltijds,
1 ABO-contract, 1 stagiair

OMZETEVOLUTIE
verviervoudiging sinds de start

KLANTEN
60% particulieren
40% aannemingsbedrijven

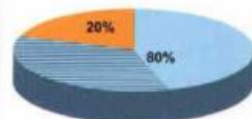
BEDRIJFSOPPERVLAKTE
200 m², waaronder:
nieuw magazijn (120 m²) bureel en vergaderzaal;
150 m² parking

WAGENPARK
Opel Movano (vergroot en verlengd, 2008)
Peugeot Boxer (grote versie)
Peugeot bestelwagen (2006)
2 Renault Espace



ZAAKVOERDER
Peter Schrans
(zie foto)

OMZETVERDELING



• Schilderwerk
= 80% binnen
• Behang, vloerbekleding en kaleien
= 20% buiten

UITRUSTING
3 grote rolstellingen
3 hogedrukreinigers
3 verfspuitoestellen
reinigingsoestellen voor borstels
(Warnab systeem van Stork, 2004)



Peter Schrans: "Ik ga dagelijks op werkbezoek, zoals hier bij RVT De Morgenster"

beschikt over drie bestelwagens. Voor elk werk voorziet hij een ploeg van twee man. "Maar bij grote werken, zoals in RVT De Morgenster in Sijsele, werken we met vier man op één werf, want het moet dan rap vooruitgaan. Zelf zal ik dan ook bijspringen, maar de laatste vier jaar is dat veel verminderd, omdat ik ook offertes moet maken. Hoe dan ook ga ik dagelijks op werkbezoek, veelal 's morgens. Ook bij de opstart van een werk ben ik altijd aanwezig, hoe groot of klein dat werk ook is. Het overleg met de klant is heel belangrijk, en die klant moet ook weten wie mijn mensen zijn. Ik zie bij de schilderklare zetten. Een goede voorbereiding, waarbij alles netjes afgeplakt wordt, is heel belangrijk in ons vak. Dat is ook doorslaggevend voor de eerste indruk die een klant van ons heeft. Als het werk af is, verzamelen we al het vuil in een rolcontainer. Er wordt niets bij de klant achtergelaten." "We hebben een tijd lang met acht mensen gewerkt, maar dat werd me te veel. Nu zijn er vijf voltijdse werknemers, en dat zou ik zo willen houden. Het gaat bovendien om de juiste mensen." Van de vijf mensen die voltijds bij Schrans werken, heeft de jongste acht jaar ervaring, sommige anderen vijftien jaar. "Ook dat draagt ertoe bij om kwaliteit te kunnen leveren."

ABO'ERS, IBO'ERS EN STAGIAIRS

Schrans werkt momenteel met iemand met een ABO-contract (die twee dagen per week naar school gaat, en dinsdag, woensdag en donderdag meedraait in het bedrijf), alsook met een stagiair. "We hebben al heel wat stagiairs gehad, want jaarlijks zijn er aanvragen van scholen voor stageplaatsen, en ik ga daar altijd op in. Maar ik eis van mijn stagiairs wel dat ze hun best doen en achter hun stiel staan. Ze moeten proper werken en je moet na een tijdje

vooruitgang zien. En je ziet vlug hoe ze in mekaar zitten." "Ik heb ook al twee gasten met een IBO-contract gehad, maar ik heb die alle twee moeten ontslaan. Ze hadden geen interesse. Ik ben naar hen gegaan en ik heb er korte metten mee gemaakt." "De attitude van die gasten hangt ook af van de school. Zo heb ik er nu één van het bijzonder onderwijs. Die mensen moeten natuurlijk ook een kans krijgen, maar er is meer werk aan en ze beseffen niet goed wat het is, als ze echt aan het werk zullen moeten gaan." Schrans heeft intussen ook al twee jongeren met een leercontract vast in dienst genomen. "Als iemand een heel jaar lang drie dagen per week bij ons werkt, kunnen we die goed inschatten. Met stagiairs is dat veel moeilijker."

SAMENWERKING

Een nieuwe trend in de werkorganisatie is het samenwerken met collega's, zegt Schrans. "Er zijn een vijftal collega's met wie ik regelmatig samenwerk. Ik neem opdrachten van hen over, als zij het niet aankunnen en omgekeerd. Zo heb ik deze winter nog voor een collega een winkelgalerij in Bredene en een shoppingmarkt in het Brusselse afgewerkt. Dat gaat vrij vlot. Vroeger zou dat moeilijker geweest zijn, want men was jaloers op elkaar."

QUALITY PAINTER

Vijf jaar geleden werd Schrans als een van de eersten opgenomen in de door Sikkens opgerichte vereniging van Quality Painters. "Het gaat hier om een aantal geselecteerde schildersbedrijven/eenmanszaken, en per provincie zijn er dat een vijftiental. De voorwaarden om opgenomen te worden, is kwaliteit leveren en met de producten van Sikkens werken. Vroeger werkte ik met tien verschillende producten, nu enkel nog met die van Sikkens en Caparol", zegt Schrans. "Als ik met hun producten



"Bij particulieren speelt kwaliteit een grotere rol en kan je referenties opbouwen"

werk, geven ze me ook uitgebreid advies over de voorbereiding, en ook over hoe en onder welke omstandigheden ik hun producten moet verwerken. Dat maakt het voor ons heel gemakkelijk." "Jaarlijks organiseert Sikkens voor de leden 3 à 4 opleidingen over bijvoorbeeld nieuwe producten en spuitsystemen, en het spuiten van watergedragen verven. Zelf ga ik daarvoor naar het opleidingscentrum van Sikkens in de industriestreek De Blauwe Toren in Brugge. Laatst was er ook een opleiding over schuurmachines bij Festool in Brussel. Naar die opleidingen van Sikkens ga ik meestal alleen, en wat ik daar bijgeleerd heb, geef ik dan door aan mijn mensen."

ONDERHOUDSPLAN

Als Quality Painter kan Schrans zijn klanten ook een 'Home Painting Plan' voor het buitenschilderwerk voorstellen. "Het gaat om een langetermijnplan op maat, waarbij nauwkeurig vermeld staat wanneer welke onderhoudsschilderwerken gepland worden. Alle bijzonderheden van de woning zijn erin opgenomen, en ook de te gebruiken verven en kleuren worden vermeld." "Na vijf jaar moet er meestal een nieuwe verflaag aangebracht worden, volgens het technisch

advies opgesteld door Sikkens, dat ook instaat voor de opvolging van de werken. Maar als na onderzoek blijkt dat het schilderwerk nog in goede staat is, wordt dat een jaar uitgesteld. Alle buitenschilderwerk heeft hoe dan ook onderhoud nodig. We moeten de klant soms met handen en voeten uitleggen dat het hem veel goedkoper uitkomt als hij zijn gevel tijdig een onderhoudsbeurt laat geven." "Daarnaast ben ik ook lid van de Confederatie Bouw. Dat is belangrijk om contacten te leggen met collega's en met aannemers die wel nog belang hechten aan kwaliteit."

KORT OP DE BAL

Is de crisis ook bij Schrans voelbaar? "Er is al twee maanden wat minder werk. Bestellingen blijven achterwege: het is duidelijk dat men afwacht. En we zijn bij de laatsten in de bouw die de crisis voelen, want we komen er pas bij de afwerking aan te pas. Het is best mogelijk dat het ergste dus nog moet komen. Maar voorlopig kunnen we doorwerken. Het is hoe dan ook al een hele tijd geleden dat we ons werk een jaar op voorhand konden plannen, en bij collega's zal dat niet anders zijn. We moeten allemaal heel kort op de bal spelen." □



"De ervaring van de werknemers draagt ertoe bij dat we kwaliteit kunnen leveren"