

Keijsers Horst: 200 werknemers, 1 procent ziekteverzuim



Foto: Gé Hirdes

Aan het werk bij Keijsers Interior Projects in Horst. Van links naar rechts Bram Hagoort, Ellis Vennekens en Ton van der Velden.

Loop een willekeurige C1000 binnen en de kans is groot dat u Keijsers Interior Projects tegen komt. Lundiform, onderdeel van het interieurbedrijf uit Horst, voorziet tal van vestigingen van nieuw meubilair.

Loop een willekeurige Expert binnen en de kans is groot dat u Keijsers Interior Projects tegen komt. Lundiform, onderdeel van het interieurbedrijf uit Horst, voorziet tal van vestigingen van nieuw meubilair.

Of neem de postkantoren van PostNL, voorheen TNT. Van 375 kantoren neemt het Horster bedrijf het interieur onder handen. Nog eens vijfhonderd filialen volgen.

„De retailmarkt is vrij nieuw voor ons”, vertelt algemeen directeur Ton van der Velden. „Die markt is groeiende. Het buitenland wordt steeds belangrijker als afzetgebied.”

Vandaar een derde voorbeeld: O’Neill, een wereldwijde keten van vierhonderd shops, inmiddels meer dan alleen kleding voor surfsport. Ook bij dit concern zijn de interieurs ‘co-created in Horst’.

Meubelmaker

Voorheen richtte Keijsers Interior Projects zich uitsluitend op het hogere marktsegment. Met kantoren en musea als belangrijkste klanten. Van der Velden kent de bedrijfsgeschiedenis. In 1996 werd hij aangesteld als directeur. Na de overname van de aandelen door een investeerder zette hij een schaalvergroting in gang.

Zes jaar geleden opende Keijsers een filiaal in Polen, vlakbij Krakau. De afgelopen twee jaar werden drie bedrijven overgenomen. Vorig jaar Intram uit Kerkrade en Erco uit Valkenswaard, dit jaar Lundiform uit Varsseveld, een bekende naam in de retailmarkt.

„De omzet stijgt dit jaar met zes miljoen euro naar twintig miljoen euro. En de komende jaren verwachten we een verdere groei tot 24 miljoen euro”, voorspelt de directeur.

De overname van Lundiform was een doelbewuste tactische zet. „We hebben nu een voet tussen de deur bij de retailmarkt. Iedere supermarktketen weet dat we met Wanzl een grote order hebben binnengehaald bij C1000. Dat opent wellicht andere deuren.”

De concurrentie is moordend, vertelt Van der Velden. „In feite bepaalt de klant de prijs. Het komt erop neer dat je zo goedkoop mogelijk moet produceren. Ik vergelijk het altijd met topsport. Het gemiddelde is niet genoeg. Anders gesteld: je kunt alleen overleven als je meedraait in de top.”

Werkvloer

En dat kan alleen met goed opgeleid en toegewijd personeel. De directeur vertelt iets wonderbaarlijks. Door de sterke groei en door de economische crisis is het ziekteverzuim gedaald van circa vijf naar

één procent. Het aanboren van nieuwe markten maakt het werk spannender, legt Van der Velden uit. En de naweën van de crisis dwingen tot creatief denken.

„Iedere dag is anders. Iedere klant vraagt een ander product. Vind je die diversiteit en hectiek leuk, dan raken mensen die hier werken verkocht aan het bedrijf. Ze weten dat ze enorm moeten presteren. Dat moet je leuk vinden, anders ga je weg. Blijf je, dan raak je verslaafd. Bevlogenheid en passie, dat zijn de kernwoorden binnen het hele bedrijf.”

Bram Hagoort, operations manager, wijst op het belang van het opleiden van personeel. „Met een aantal interieurbedrijven in Noord-Limburg vormen we een samenwerkingsverband. De leerlingen gaan naar school en lopen stage bij de bedrijven. Dan hier, dan weer ergens anders. Uiteindelijk komen ze terecht bij het bedrijf waar ze zich het meeste thuisvoelen. Ze komen niet als een onbekende binnen.”

Leidinggevende

Dat beaamt Ellis Vennekens (39), een van de twee vrouwen op de werkvloer. Ze werkte tot voor drie jaar geleden in de automotivebranche. Als leidinggevende kwam ze achter een bureau te zitten. Dat beviel haar totaal niet. Ze laat zich omscholen tot interiorbuilder. Ze is bezig aan het laatste jaar.

„Ik heb veel meer eer van mijn werk dan destijds op kantoor. Hier legt iemand materialen voor mij neer en daar moet ik dan iets van maken. Ik heb ook ergens anders stage gelopen, maar dat beviel minder. Hier bij Keijsers voel ik mij thuis. Als vrouw ben ik meteen opgenomen in de groep.”

De directeur: „Jan Keijsers heeft destijds het samenwerkingsverband mee op poten gezet. Goede mensen krijgen, blijft trouwens moeilijk. Dat was de reden dat we in Polen een filiaal openden. Niet vanwege de lage lonen, dat was een mooie bijkomstigheid, maar we konden hier gewoon te weinig vakmensen krijgen.”

Hagoort: „Een vakopleiding wordt als minderwaardig beschouwd. Dat zit ingebakken in onze maatschappij.”

De directeur knikt. „Iedereen stimuleert doorleren, liefst tot en met de universiteit. Terwijl een vak leren zo mooi kan zijn. Je kunt er een goede boterham mee verdienen en jezelf opwerken. Ik bedoel maar, ik ben zelf ooit begonnen op de LTS.”

Flesje bier

Keijsers Interior Projects blijft groeien. De fabriek in Polen wordt uitgebreid. Ook in Horst wordt er gekeken naar uitbreidingsmogelijkheden. Schaalvergroting of niet, één ding blijft als vanouds en dat is het afsluiten van de week. „Dan staat er een krat bier klaar. Met een flesje bier in de hand wordt de week geëvalueerd. En de volgende maandag is weer iedereen present.” ●