



Verniers staat vooral bekend omwille van hun hoogtechnologisch machinepark

# EIGEN SOFTWARE VEREENVOUDIGT PRODUCTIEPROCES

## VERNIERS WINT SCHRIJNWERK AWARD MET UNIEKE RAAMPARTIJ

In 2020 won schrijnwerkerij Verniers nv uit Oostende de Schrijnwerk Awards in de categorie schrijn- en timmerwerk. Het bedrijf gaat daarnaast al bijna 100 jaar mee in de sector en heeft zich geprofileerd als een duurzaam en hoogtechnologisch schrijnwerkerij. Dé reden voor Schrijnwerk om eens langs te gaan bij Jeroen en Olivier Verniers, inmiddels de vierde generatie van het familiebedrijf.

Jeffe Delrue

### BIJNA HONDERD JAAR VERNIERS

Een kleine eeuw geleden richtte Victor Dendooven een schrijnwerkerij op in Oostende. Jaren later gaf hij het bedrijf uit handen aan zijn schoonzoon Michel Verniers. Doorheen de jaren werd de focus van algemeen schrijnwerk verlegd naar de productie en plaatsing van

ramen en deuren. Ondertussen is Jan Verniers de CEO van het bedrijf, maar met zijn twee zonen, Jeroen en Olivier, staat ook de vierde generatie al klaar. In de geschiedenis heeft het bedrijf al heel wat mooie projecten opgeleverd. Een paar jaar geleden werd al het buitenschrijnwerk in het Zwin volledig gere-

noveerd door Verniers nv. Daarnaast werkten ze mee aan de renovatie van de Boekentoren in Gent, waar ze alle binnenramen voor hun rekening namen. Vandaag is Verniers voornamelijk aan de slag in de kustregio.

"We verlaten de kust wel eens voor zo'n grote projecten, dan gaan we over heel Vlaanderen", geeft Jeroen aan. "Als we kijken naar ons klantenbestand, dan is de verhouding 70% b2b en 30% particulieren."

### FOCUS LIGT OP BUITENSCHRIJNWERK

Sinds de overname van Jan Verniers is de focus van het bedrijf volledig overgegaan naar ramen en deuren. "Dat is onze absolute *corebusiness*. We heb-



"We doen momenteel nog de productie én plaatsing, maar we moeten beginnen nadenken of we dat laatste niet moeten uitbesteden"

ben ook de machines om specifiek ramen en deuren te gaan maken, maar keukens die niet standaard te verkrijgen zijn, doen we ook wel nog eens. De focus ligt wel op het hoogtechnologisch houten buitenschrijnwerk, zoals ramen met drielaagige beglazing.

We willen ook meestappen in het verhaal van circulair bouwen. We doen vandaag al het onderhoud van sociale woningen, maar daar zouden we graag ook de renovatie van doen. Vooral naar energiezuinigheid toe is er hier een enorme markt."

Een tweede belangrijk punt in het succesverhaal van Verniers is de dienst na verkoop. Bij problemen met ramen, deuren of totaalproducten zorgt Verniers voor de herstelling. "Dat is het voordeel van met hout te werken, je kan er makkelijk iets aan herstellen. Voor dergelijke zaken heb je ook een ruim machinepark nodig."

#### **VIERDE GENERATIE FAMILIEBEDRIJF**

Nu de eeuw bijna in zicht komt, staat ook al de vierde generatie klaar om over te pakken. "Onze vader is nog de CEO van het bedrijf. Ik neem voornamelijk het technische gedeelte voor mijn rekening, terwijl Olivier zich op de com-

merciële kant van het verhaal stort", vertelt Jeroen.

"Het loopt wel wat over in elkaar", vult Olivier aan. "We hebben elk onze eigen projecten, maar als er moeilijke, technische situaties zijn, gaat Jeroen dat doen." Jeroen is de oudste van de twee en heeft - voor Olivier in het bedrijf

### **"ONS PROJECT VOOR DE SCHRIJNWERK AWARDS IS HET TYPE- VOORBEELD VAN VAKMANSCHAP"**

kwam - al een manier van samenwerking opgebouwd met hun vader. Die manier probeert Olivier nu geleidelijk aan over te nemen. "Ik ga bijvoorbeeld gaan opmeten bij particulieren of maak de offertes op."

De samenwerking loopt vlot voor de broers. "Dat komt omdat we elk ons eigen karakter en eigen interesses hebben. We komen nauwelijks in elkaars

vaarwater. Dan vermijd je natuurlijk al veel problemen."

#### **BEZORGD OM DE SCHRIJNWERKSECTOR**

De omzet van Verniers ligt om en bij de 2 miljoen euro per jaar. Dat zien de zaakvoerders wel stagneren. "Dat komt voornamelijk omdat we minder projecten kunnen aannemen. We hebben de plaats wel, maar we hebben er de mensen niet voor.

Het is vaak onbegonnen werk om mensen te vinden. Er is te weinig instroom van jonge werkrachten en het kan niet de bedoeling zijn om werkrachten te gaan "shoppen" bij collega schrijnwerkers." Het bedrijf werkt samen met middelbare scholen om jonge mensen toch de kans te geven om zich te ontwikkelen, maar ook dat helpt niet. "We geven hen stageplekken, maar de instroom in die richtingen is veel te klein en de uitstroom is nog veel minder. Slechts 50% stroomt effectief door naar het werkveld."

Jeroen en Olivier zijn bezorgd over de toekomst van de sector. "De leeftijd van veel van onze werknemers ligt rond de 40 jaar. Eigenlijk moeten we nu al jongeren kunnen voorbereiden om hen uiteindelijk te vervangen wanneer zij op



pensioen gaan, maar door de gebrekkige instroom lukt dat niet. De jongeren die nu in de opleiding zitten, gaan vaak verder studeren en keren nauwelijks nog terug naar de arbeidsmarkt als arbeider. Dat is frustrerend, beangstigend, maar vooral heel jammer."

Om dit probleem te kunnen opvangen, investeert Verniers in het machinepark, maar dat lost het probleem niet op. Alle machines moeten nog bestuurd worden en ook de plaatsing van de ramen doet Verniers nog steeds zelf. "Voorlopig doen we nog steeds beide, maar we moeten beginnen nadenken of we de plaatsing niet moeten uitbesteden."

### **EIGEN SOFTWARE ONTWIKKELD**

Die investeringen zijn een van de kenmerken van Verniers, al blijft de vakman absoluut noodzakelijk voor een schrijnwerkerij. "De handeling en vakkennis zal altijd blijven, maar misschien zijn we op weg naar een doorgedreven automatisatie."

Om dat allemaal vlot te laten verlopen,

## **CONCEPT SHOWROOM IN OOSTENDE LAUREAAT VAN SCHRIJNWERK AWARDS 2020**

Verniers heeft de overwinning van de Schrijnwerk Awards 2020 te danken aan een project in Oostende. "Olivier kwam thuis met de vraag van een vriend of het mogelijk was om iets unieks te creëren. Hij bracht een schets mee van de architect en vroeg of het fysiek mogelijk was. We hebben dat uitgevoerd omdat het iets speciaal is. Het is geen project dat elke week je pad kruist."

Het speciale aan dit project is de aanwezigheid van alle schuine lijnen. "De vloer van het pand bestaat uit eik en microbeton die elkaar kruisen in een spel van lijnen. De klant wilde dat die lijnen terug zouden komen in het buitenschrijnwerk. Op een bepaald moment kruisen die lijnen elkaar en heb je een grote ruimte waar de schuine deur zit. De deur was een van de moeilijkheden omdat die pivoterend moest opengaan. De grootste uitdaging was dat de as van de onderveer moest doorlopen tot het bovenste draaipunt. Met behulp van een laser zijn we erin geslaagd om die aslijn te projecteren. Dan konden we de pomp inwerken in de schuine bovenregel. Daarnaast wilde de klant ook een uitspringend raam in de etalage, zodat ze daar een boekentas kunnen presenteren."

Een extra uitdaging aan het project waren de ramen in het buitenschrijnwerk. Aangezien het lijnenspel van binnen daar moest terugkeren, zijn alle ramen willekeurige vormen. "Geen enkel raam is een vierkant of een rechthoek. Het zijn allemaal willekeurige drie- en vierhoeken. Voor we naar de glazenier stapten, moesten we zeker zijn van de groottes van die ramen, want daartegen wil je echt geen fouten maken."

Tot slot is het gehele project in eikenhout gemaakt. "Het parket is in eik gemaakt dus dat wilde de klant ook doortrekken naar het buitenschrijnwerk. Ook dat was een uitdaging, want dat raam is acht meter breed. We moesten het op een zo'n natuurlijk mogelijke manier met elkaar verlijnen, want het mag niet opvallen dat het allemaal verschillende stukken zijn die tegen elkaar zitten. Daarvoor hebben we een halfhoutse verbinding gebruikt. Het is vakmanschap, zo'n projecten zou je niet kunnen vervangen door machines. Hier heb je vakmannen voor nodig."





*Jeroen Verniers ontwikkelde een eigen software om het proces te vereenvoudigen*

heeft Jeroen een eigen software ontwikkeld. "Op deze manier kunnen we van productie tot eindfase binnen eenzelfde software werken. Zo kunnen we vrij efficiënt en geautomatiseerd diverse ramen maken. Andere schrijnwerkers gaan vaak hun software bij hun machine aankopen, maar als je dan met verschillende softwaresystemen werkt, gaat er al snel iets mis."

### **DUURZAAMHEID VOOROP**

Duurzaamheid draagt Verniers enorm hoog in het vaandel. Hout is een enorm duurzaam product en kan, mits onder-

houd, zeer lang in stand blijven. Daarnaast verdwijnt er geen enkel stuk hout zonder dat het effectief gebruikt is.

"We moeten verstandig omgaan met onze producten. Daarom kopen wij enkel hout van een erkende oorsprong. Al het houtafval dat we hebben, wordt gebruikt om het volledige gebouw in de koude wintermaanden van warmte te voorzien," legt Olivier uit. "Alles wat opgenomen wordt via de stofafzuiging en alle overschotten worden gehakseld. Dat persen we dan tot briquetten en die slaan we op om er in de winter warmte uit te halen."

## **"GEBREK AAN INSTROOM VAN JONGE WERK-KRACHTEN IS BEANGSTIGEND"**

### **BLIK OP DE TOEKOMST**

Werk is er voor de schrijnwerker genoeg, volgens de broers Verniers. Zij zien een enorm groot patrimonium dat nog gerenoveerd moet worden. "Hoeveel scholen zijn er niet die nog met enkele beglazing zitten? Of sociale woningprojecten? Een enorm interessant project waar je de ecologische voetafdruk en het circulair bouwen helemaal in kan meenemen."

Tot slot laten ze ook nog hun licht schijnen op de coronacrisis. Die heeft er, zoals in veel sectoren, zwaar op ingehakt bij Verniers. Vier weken lag de productie helemaal stil en het duurde uiteindelijk nog eens zes weken voor de motor terug op volle toeren draaide. "Dat is een vijfde van het jaar. Weken die we niet terugkrijgen," schudt Jeroen het hoofd.



*Al het houtafval wordt samengeperst tot briquetten om de zaak te verwarmen in de winter*