

Interieurinrichter Coare groeit hard ondanks crisis in branche

Francisca Mebius
Amsterdam

De recessie legt Jan Willem Leverstein (47) en Aldo Meijer (44) geen windeieren. De ontwerpers en inrichters van kantoren zetten anderhalf jaar geleden Coare Group op. En als een van de weinige in de kantoorinrichtersbranche groeit het bedrijf als kool.

Het zijn lastige tijden voor architecten, ook voor interieurarchitecten. Na het uitbreken van de kredietcrisis daalde de gemiddelde orderportefeuille van architecten met 40% tot 50%. 'Het aantal medewerkers van architectenbureaus zal eind dit jaar op net iets meer dan de helft zitten van het aantal van anderhalf jaar geleden', zei Bjarne Mastenbroek, voorzitter van de Bond van Nederlandse Architecten (BNA) eerder dit jaar tegen deze krant.

Maar de oprichters van Coare merken hier weinig van en doen het als interieurinrichters zonder architectenopleiding compleet anders. In bijna twee jaar tijd heeft het bedrijf acht prominente projecten gerealiseerd. Zo werden de kantoren van onder andere Shell, Ziggo, Martinair, Logica en Reclamsing Nederland ingericht.

Reden voor de harde groei is volgens het duo dat zij zich onderscheiden door de verantwoordelijkheid op zich te nemen om de hele klus binnen vastgestelde termijnen en budgetten te realiseren. Meijer: 'Een kantoor inrichten is niet complex, maar projectmanagers en interieurarchitecten maken er een complex proces van door als specialist op te treden.'

Coare doet het hele proces zelf, zowel het ontwerp als de inrichting. Voor bouwkundige risico's sluit Coare verzekeringen af. 'Onderaannemers houden we in de hand door strak projectmanagement. Mocht het toch misgaan dan betalen we uit eigen vermogen een boete', stelt Meijer in hun kantoor bij de Noorder Gasfabriek in Amsterdam.

Het idee van Coare komt van Leverstein die inmiddels al ruim 25 jaar in de meubelbranche werkt. Op zijn 21ste begon hij in loondienst als verkoper van kantoormeubelen. Na zeven jaar waagde hij zich aan het ondernemerschap met de start van een eenmanszaak met AkzoNobel als eerste klant. Het meubels verkopen ging hem goed af en het bedrijf was naar eigen zeggen gauw succesvol, maar na tien jaar wilde Leverstein verder. 'Ik besepte dat ik niet de rest van mijn leven archiefkasten wilde verkopen. Ik kon er prima van leven, maar ik wilde meer.'

Hij besloot een architectenbureau te beginnen en hij kreeg verscheidene bedrijven van binnen te zien. 'Bij veel bedrijven merkte ik dat het merkimage en de marketing goed was, maar de



Aldo Meijer (l) en Jan Willem Leverstein: 'Een kantoor inrichten hoeft niet complex te zijn.'

Foto: Jeroen Oerlemans

huisvesting slecht. Dit kan beter, dacht ik.' Leverstein ging zich richten op hoe bedrijven zich naar buiten profileerden in relatie tot hoe ze gehuisvest waren. In plaats van de bedrijven met ideeën voor meubels en kleuren te benaderen, ging hij in op de visie en ambities van een bedrijf. 'Deze visie wilde ik in het interieur terug laten komen.'

Meijer, al van kinds af aan een bekende van Leverstein, deelde het enthousiasme en de idealen van Leverstein. Ook hij werkte ruim twintig jaar bij een meubelfabriek op de divisie die zich bezig hield met het inrichten van kantoren. 'De keten van kantoorinrichting is complex en versnipperd, doordat er vele partijen bij betrokken zijn die allemaal geld willen hebben. Dit kan efficiënter. Hierdoor wordt het vak weer leuk.'

Anderhalf jaar geleden besloot Meijer in het bedrijf van Leverstein te stappen. Het bedrijf is met eigen geld gefinancierd en inmiddels zijn er 15 man in dienst. In 2009 bedroeg de winst € 250.000 bij een

omzet van bijna € 6 mln. Voor 2010 en 2011 hopen de mannen een omzet tussen de € 35 mln en € 40 mln te realiseren. Dewinst moet in die jaren uitkomen tussen de € 600.000 en de € 800.000. Leverstein: 'De marge daalt wat omdat het aandeel meubilair in verhouding kleiner wordt. Op meubilair

zijn de marges aanzienlijk beter dan op bouwkundig werk.'

Door hun grote netwerk uit het verleden was het niet moeilijk om klanten te vinden. Het duo heeft net weer een ontwerpcontract getekend met een grote partij uit Den Haag om 18.000 m² kantoorruimte in te richten voor een bedrag van € 10 mln. Volgens de vrienden profiteren ze van de crisis. Meijer: 'De mensen die geld hebben en dat willen uitgeven, willen daarin zeker gesteld worden', vertelt Meijer terwijl hij de ontwerpen van de laatste projecten aan de wand van hun kantoor laat zien. De aanpak van de twee ontwerpers is erop gericht om partijen al snel de kaders qua geld en tijd duidelijk te maken. Ze werken niet met vaste onderaannemers en meubelmakers, maar met partijen die ze het beste bij het bedrijf vinden passen.'

De oprichters van Coare stellen dat ze geen directe concurrenten hebben, maar Leverstein en Meijer kunnen niet ontkennen dat 'reguliere' kantoorinrichters concurren-

tie vormen. En er zijn meer partijen die het goed doen in de branche. Decorum Kantoormeubelverhuur bijvoorbeeld bedacht een creatieve oplossing om de crisistijd door te komen. Het bedrijf koopt bureaustoelen en tafels van bedrijven, en verhuurt deze vervolgens weer aan datzelfde bedrijf terug. Decorum heeft inmiddels 45 medewerkers bij een omzet van € 14 mln. 'De kantoormeubelmarkt blijft maar krimpen. Maar bij ons gaat de omzet alleen maar omhoog. Het concept doet het goed. We zijn al vaker benaderd door partijen die ons wilden overnemen', aldus directeur Michael Kuiper.

Ook Coare is al vaker benaderd voor een overname, maar heeft tot nu toe de boot afgehouden. 'Het werk is te leuk, dat willen we zelf blijven doen', aldus Leverstein. Binnen vijf jaar hopen de heren qua winstgevendheid en kwaliteit bij de vijf beste bedrijven in hun sector te behoren. Meijer: 'De strategie is dat we de concurrentie voor blijven.'

Coare Group Feiten

- Interieurinrichter Coare Group bestaat nu zo'n anderhalf jaar
- Het bedrijf groeit hard in een krimpende markt
- In 2009 behaalde Coare een winst van € 250.000 bij een omzet van bijna € 6 mln
- Voor 2010 en 2011 wordt een omzet verwacht van tussen de € 35 mln en € 40 mln

