

"INVESTERING MET OOG OP PRODUCTIE VAN PASSIEFRAMEN"

TIMMER- EN SCHRIJNWERK DANY GELDOLF INVESTEERT IN RAMENHOEKMACHINE

Timmer- en schrijnwerk Dany Geldof bvba uit Woesten investeerde eind vorig jaar in een nieuwe machine. Met de PenPro7 van Vertongen bvba hoopt zaakvoerder en enig personeelslid Dany Geldof kwaliteitsvolle ramen te produceren met een breder profiel. De schrijnwerker lijkt vooral gebeten door het passieve aspect van wonen. Momenteel experimenteert Geldof zelfs volop met een nieuw type passieframe. "In de toekomst wil ik me meer toeleggen op lage-energieramen en passieframes. Ja, ik zie hier zeker een markt in."

Door Valerie Verkain



Zaakvoerder Dany Geldof en zijn vrouw Vera Deberdt: "Nu kan ik profielen vervaardigen van 68, 90 en 105 mm. Een zegen, omdat ik me in de toekomst meer wil toeleggen op lage-energieramen van 90 mm en passieframes van 105 mm"

TOEKOMSTGERICHT EÉNMANSBEDRIJF

Met pijn in het hart verliet Dany Geldof in 1994 Schrijnwerkerij en Ramenfabriek Deburghgraeve bvba in Woumen om een eigen zaak op te starten. "Ik werkte als zelfstandig schrijnwerker in bijberoep, maar de combinatie met een fulltime job werd me te zwaar." Sindsdien aanvaardt de zaakvoerder haast elke karwei voor binnen en buiten. "Ik vervaardig alles binnen het domein van timmer- en schrijnwerk, behalve keukens. Mensen kunnen bij mij terecht voor onder meer ramen, deuren, dakconstructies, trappen, skeletbouw, strobalewoningen en passiefbouw." In de toekomst wil Geldof zich meer specialiseren in passieframes, lage-energieramen en skeletbouw. "Er zit toekomst in het passieve aspect van wonen. Ik werk ook samen met milieubewuste architecten en energieadviseurs die me aanprijzen. Ja, ik zie hier zeker een markt in." Geldof werkt nog steeds alleen. "Dat wens ik zo te houden."

TIMMER- EN SCHRIJNWERK DANY GELDOLF BVBA



OPRICHTING	1994
VESTIGING	Woesten
ZAAKVOERDER	Dany Geldof
PERSENEEL	0
OMZET	500.000 euro (juli 2010 tot december 2011)
OPPERVLAKTE BEDRIJF	832 m ²

MACHINEPARK

- PenPro7 (Vertongen)
- Vierzijdige schaafmachine (SCM)
- Combine vlak-vandikte (Vertongen)
- Paneelzaag (Robland)
- Toupi (Robland)
- Beitelboor (Centauro)
- 2 langgatboren
- 2 kettingfrezen
- Doorsteekschuurmachine (Vangroenweghe)
- Lintzaag
- Kantenschuurder
- Pentho 1 (Vertongen)
- Profielreesmachine (Vertongen)
- Zware afkortzaag
- Pennenbank

PENPRO7

"De PenPro7 bestaat uit een pennenbank met zaag en drie lange assen, een profileermachine met drie lange assen en een centraal 15" touchscreen voor de aansturing van beide machinedelen", aldus Dany Geldof. "Met de frezen van Wood-You inbegrepen heeft de PenPro me 230.000 euro gekost." De stofafzuiging werd geleverd door Deta Machines. De sturing is van de Duitse fabrikant Lenze. "Bedieningsgemak was voor mij een vereiste. Daarom viel een cnc uit de boot: te ingewikkeld en te veel ditjes en datjes. Bovendien kost een cnc twee keer zo veel, maar is de meerwaarde die zulke machine me kan bezorgen niet dubbel zo groot." Tom De Smet van Vertongen bvba die de machine leverde, vult aan: "Wat de PenPro zo uniek maakt is dat je er continu mee kunt pennen en profileren, de verschillende secties door elkaar.

De programmatie is simpel en de machine is perfect bedienbaar door één persoon die zich doorheen het hele proces niet hoeft te verplaatsen." Een bijkomend voordeel is volgens Dany Geldof de grootte van de assen. "De assen zijn groot genoeg om alle frezen te dragen. Bij andere merken zijn de assen meestal kleiner en wordt met verwisselbare assen gewerkt. Dat belemmert de efficiëntie en het gebruiksgemak." De PenPro7 werd afgestemd op de noden van Geldof. "Nu kan ik profielen vervaardigen van 68, 90 en 105 mm", aldus de schrijnwerker. "Een zegen, omdat ik me in de toekomst meer wil toeleggen op lage-energieramen van 90 mm en passieframes van 105 mm." Enkel een frees om luchtkamers in passieframekaders te maken werd niet in de PenPro geïnstalleerd. "We hadden jammer genoeg onvoldoende plaats, dus maak ik die kamers voorlopig nog met de toupie."



"De PenPro7 is simpel bedienbaar door één persoon die zich doorheen het hele proces niet hoeft te verplaatsen"



"WERKEN LIGGEN STIL DOOR WANBETALING"

In 2010 nam Dany Geldof deel aan de Schrijfwerk Awards met de nieuwbouw van een strobalen eengezinswoning plus zwembad.

INOX VERBINDINGSIJZERS

"De eigenaar had kastankehout klaarliggen en daarmee moest ik de gebinten zien te maken. Geen gemakkelijke klus, want het gebouw was 9 meter breed en de langste balk die ter beschikking was, bleek slechts 5 of 6 meter." Geldof vond een manier om de balken aan elkaar te bevestigen. Vooral de trekbal bleek delicaat. "Normaal gezien gebruik je als trekbal een balk uit één stuk, nu bestond die uit twee balken die ik door middel van inox verbindingsijzers aan elkaar had vastgemaakt."

KASTANJEHOUT

Daarenboven is kastankehout een erg aparte houtsoort. "Kastanje is een goed isolerende houtsoort omwille van de grote poriën, maar ook erg delicaat bij de toepassing ervan. Het looizuur van kastanje reageert slecht op metaal en veroorzaakt roestvlekken. Daarom is het gebruik van inox aangewezen."

WERKEN STOPGEZET

Het project werd in 2009 opgestart, maar is nog steeds niet afgerond. "Een week heb ik nog nodig, niet langer. Enkel de oversteken van het dak moeten nog worden dichtgeslagen met platen." Voorlopig gaan de werken echter niet door. "De werken zijn gestaakt omdat de eigenaar niet langer wilde betalen en zelfs overweegt om de woning te verkopen", verduidelijkt Geldof. "Zeer spijtig uiteraard, want ik was erg enthousiast over het verdere verloop van het project. Vooral binnenshuis was er voor mij nog veel werk gepland." □



400 units per 8 uren

De beslissing om te investeren in een nieuwe machine, kwam er niet zozeer om de productiecapaciteit te verhogen. "Voor mij is het van belang dat de machine nauwkeurige en kwaliteitsvolle ramen en deuren produceert. De vorige machine kon me dat niet meer garanderen." Toch is de capaciteit van 400 units per 8 uren natuurlijk handig meegenomen, vooral met het oog op een uitbreiding van het klantenbestand. "Het is niet de bedoeling om me in de toekomst op professionele klanten te richten. Integendeel, ik sta daar niet voor te springen, want dan wordt de prijs en opleveringsdatum belangrijker en is de pret er voor mij ook af."

NIETS UIT DE WEG GAAN

Voor Dany Geldof is het belangrijk dat hij plezier beleeft aan zijn job. "Ik ga geen enkele uitdaging uit de weg", zo vertelt de timmerman. Geldof maakt alles in hout, PVC-ramen koopt hij in. "Wat anderen niet durven te maken, neem ik met plezier aan." Dat hij zo ook in de

wereld van passieframen is gerold, weerlegt hij. "Me meer toeleggen op passieframen houdt weinig risico's in. De vraag ernaar blijft toenemen en de productie ervan verschilt niet zo sterk van gewone ramen."

Eigen passiefraam

Momenteel experimenteert Geldof volop met een nieuw type passiefraam dat hij zelf heeft ontwikkeld. "De buitenkant bestaat uit loofhout en de binnenkant uit naaldhout", verduidelijkt hij. "Loofhout is een duurzame, harde houtsoort die beter beschermt tegen regen en wind, terwijl naaldhout een hogere lambda-waarde heeft en dus beter isoleert." De perfecte combinatie voor Geldof is een buitenkant uit padoek of afrormosia "Een hout dat je niet hoeft te bewerken en onderhouden." En een binnenkant uit oregon kroon. "Omwille van de mooie kleur en de hardheid."

CE-markering

"Dit jaar wil ik graag een CE-markering behalen. Nog niemand heeft ernaar gevraagd, maar ik ben ervan overtuigd dat architecten de

markering metertijd zullen eisen."

De zaakvoerder staat nog onderaan de ladder voor wat betreft de certificataanvraag. "Ik moet het raam nog opsturen naar de keuringsdienst waar ze de druk- en waterproeven doen." Al heeft hij er een goed oog op. "Wood-You heeft beloofd me te zullen helpen doorheen de procedure."

FSC-gelabeld hout

"Ik werk hoofdzakelijk met FSC-gelabeld hout. In feite zou een timmerman geen onderscheid mogen maken tussen gelabeld en niet-gelabeld hout. Iedereen zou moeten kiezen voor FSC-hout, al is het duurder en is de waarheidsgetrouwheid van dergelijk label moeilijk te achterhalen."

PERSOONLIJKE AANPAK

Zowel bij de keuze van zijn leveranciers, als bij de omgang met zijn klanten staat een persoonlijke aanpak voor Dany Geldof centraal. "Ik kies voor een product met een goede prijs-kwaliteitsverhouding, maar moet toegeven dat de manier

waarop de leverancier me behandelt ook erg belangrijk is. Ik kan niet samenwerken met firma's waar je slechts een nummer bent." Zelf beschouwt hij de manier waarop hij omgaat met zijn klanten als een troef. "Ik ben zeker niet te beroerd om klanten te ondersteunen bij hun zoektocht naar de beste oplossing." Hij werkt voor elke inkomensklasse. "Ik heb al gewerkt voor mensen die het niet zo breed hebben en me elke maand 50 euro storten, maar eveneens voor personen die bij wijze van spreken met hun jacht op de Caraïben ronddobberen."

TOEKOMSTMUZIEK

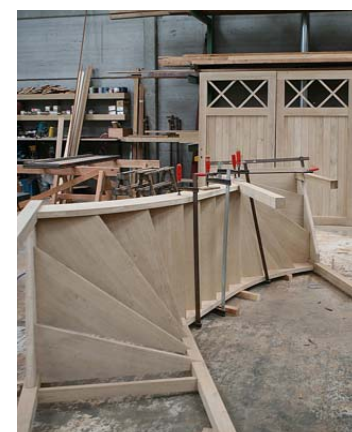
"Ondanks de onheilspellende berichten over een nakende crisis, ben ik vrij gerust in de toekomst. 2008 was ook een crisisjaar, terwijl het voor mij het drukste jaar ooit was. Niettemin is het zeer jammer dat de belastingsvermindering voor lage-energiewoningen en passiefwoningen is opgeheven", gaat hij verder. "Zonder die subsidies haken sowieso potentiële klanten af." □



"Ik werk hoofdzakelijk met FSC-gelabeld hout. In feite zou de timmerman altijd moeten kiezen voor dergelijk hout"



Toekomststraam volgens Geldof: buitenkant padoek en binnenkant oregon kroon



Geldof maakt zowat alles van timmer- en schrijfwerk, behalve keukens