

10 / AUGUSTUS 2024 / ACHTSTE JAARGANG

INTERIOR BUSINESS MAGAZINE

ZEEUWS FAMILIEBEDRIJF
VAN DER HART INTERIEURGROEP
IN DE VOLLE BREEDTE VAN
DE INTERIEURBRANCHE



MAGAZINE VOOR EN OVER WONENRETAIL, MEUBELVAKHANDEL, INTERIEURLEVERANCIERS EN INTERIOR DESIGNERS

MAATWERK ÉN TOTAALINTERIEURS BIJ
**VERHEGGEN INTERIEUR- EN
MEUBELATELIER**

**UNIEK PRODUCT VAN
DE RESOLUTIE:** GEMETALLISEERD
FOLIEBEHANG

JOELLE PROJECT TRADING:
EERLIJK, HELDER EN ZONDER
OMWEGEN ONTZORGEN

**EXCLUSIEF INTERVIEW
DIRECTIE COMAFIN**
MARKETING, ASSORTIMENT EN
STRATEGISCH PARTNERSCHAP



TOUS ENSEMBLE À PARIS
POUR LE MONDE
INTERVIEW LEUX DU SALON
MAISON ET OBJET!

TRANSFORMATIE EU RETAIL- EN GROOTHANDELSSECTOR:
DUURZAAMHEID, DIGITALISERING, TALENTONTWIKKELING



JOELLE PROJECT TRADING IS EEN EIGENZINNIGE, CREATIEVE EN SUCCESVOLLE ALLROUND INRICHTER

EERLIJK, HELDER EN ZONDER OMWEGEN ONTZORGEN

Je hoeft maar even met Joelle Franssen, de drijvende kracht achter Joelle Project Trading, te praten en je weet direct dat zij haar werk doet vanuit een oprechte liefde voor het inrichten van interieurs, met de nadruk op stoffen. **Vanuit haar bescheiden showroom in Boven-Leeuwen in de Betuwe realiseert zij grote hotelprojecten, richt woningen in van arbeidsmigranten en werkt ze zo nu en dan ook voor particulieren in het hogere segment.** Ze laat zelf maatwerk meubelen maken, heeft een eigen collectie gordijn- en meubelstoffen en neemt ruim de tijd om samen met de opdrachtgever tot een goed resultaat te komen: "Ze blijven terugkomen, dus ik doe het goed."



Over de showroom, met een magazijn beneden en een lichte, open ruimte voor het tonen van stoffen en meubelen boven, zegt ze: “Het is een basic plek die voldoet, de complete settings doe ik toch ter plekke in het hotel. Ik kan wel in een mooie, dure locatie gaan zitten met een schitterend uitzicht maar dat zou ik dan moeten optellen bij wat ik bereken aan klanten. Dat doe ik dus liever niet en dat weten en waarderen ze ook.” Joelle komt van oorsprong uit het modevak: ze studeerde af aan de Modeacademie in Amsterdam. “Ik was goed in kleuren en het combineren van stoffen maar niet zo goed in het naaien en verstellen. Daar ligt mijn hart ook niet. Via-via kocht ik een kledingzaak in Alphen aan den Rijn. Maar ik woonde in Weesp, deed mijn inkopen in het Confectiecentrum in Amsterdam en moest dan heen en weer naar Alphen. Dat was te veel gedoe.” De liefde bracht haar naar Beneden-Leeuwen bij Nijmegen: “Ik ging werken bij Novioforum, ben daar drie keer weggegaan en drie keer weer teruggevraagd. Ik ben gebleven tot en met het faillissement en runde eigenlijk de gehele showroom en stuurde ook de vertegenwoordigers aan. Ik houd van verkopen, ik houd van stoffen dus ben ik in 2009 voor mezelf begonnen na het faillissement.”

HOGE KWALITEIT

Ze wist nog niet precies wat ze wilde doen en hoe maar wat ze wel wist: werken met stoffen en

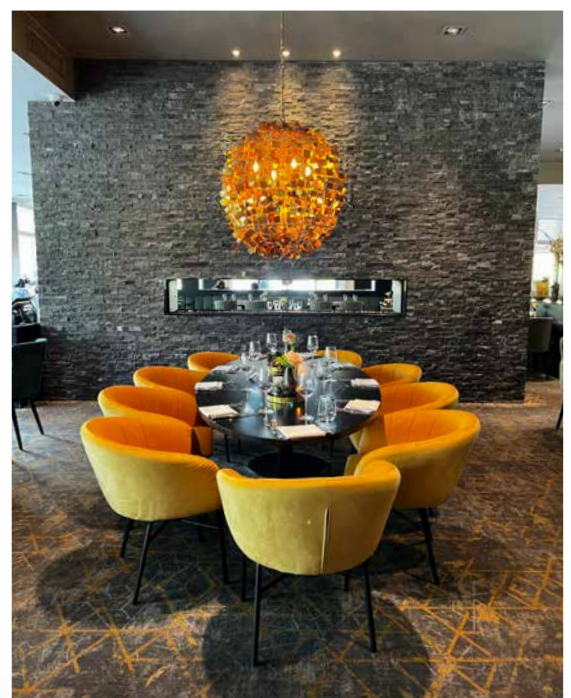
“DE EERSTE OPDRACHT WAS 300 STOELN VOOR EEN HOTEL OP BONAIRE, WAAR MOEST IK DIE VANDAAN HALEN?”

meubelen van een hoge kwaliteit. “Daar had ik het mis zien gaan destijds: van hoogwaardig Italiaans meubilair werd er ineens gekozen voor goedkoop gemaakte spullen die wel hoog werden geprijsd. Dat houd je niet vol. Dus wist ik: alles wat ik verkoop wil ik door en door kennen en volledig achter kunnen staan. Het werd een lang leerproces.” Voormalige klanten van Novioforum namen contact met haar op voor hotelinrichting. “Ze kwamen voorheen voor die Italiaanse meubelen maar ik

had nog niks. Geen leveranciers, niks. Via de vertegenwoordigers van destijds kwam ik in contact met de fabrikanten van stoffen en meubelen. Zo kwam ik ook in contact met de familie Van der Valk en ik heb veel voor hen gedaan, ik heb nog steeds projecten bij hen lopen. De eerste opdracht was 300 stoelen voor het hotel op Bonaire, waar moest ik die vandaan halen?” Ze begon haar bedrijf met 5 euro winst per stoel op die eerste 300 stoelen, zo vertelt ze. “Ik werkte dag en nacht door om het allemaal geregeld en geleverd te krijgen. Het lukte en ik kreeg daarna steeds meer opdrachten vanuit de hele familie.”

CONSTRUCTIE

Ze heeft in die beginperiode heel veel geleerd over hoe een stoel of een bank in elkaar zit: “Over hout, metaal, schuim, hoeveel lagen schuim, veren. Alles over de constructie van een meubel. Ik kies nu bij een stoel op maat voor een houten frame met polyether schuim in drie lagen van hard naar zachter. Je moet niet op een stoel zitten en denken dat je het hout voelt en de stoel moet zeker niet doorzakken. Ik gebruik geen elastiek of nosag voor de zitting voor mijn stoelen, wel voor de banken en soms fauteuils zolang de levensduur maar gegarandeerd is.” Het stofferen van de meubelen kent inmiddels ook





geen geheimen meer voor haar. Over haar eigen stoffencollectie zegt ze: “Ik weet waar de dure merken hun stoffen vandaan halen en hoeveel ze er vanuit hun dure naam en marketing bovenop gooien wat de prijs betreft. Ik doe daar niet aan mee. Ik haal mijn stoffen uit dezelfde fabrieken in China maar voor een veel betere prijs. Mijn kennis van stoffen is zo groot geworden in de loop van de tijd dat ik een foto kan sturen en precies kan uitleggen hoe ik het wil hebben.” Voor kleinere metrages heeft Joelle ook haar eigen adressen wanneer de volumeproductie in China er niet aan kan voldoen. “Ik importeerde ook stoffen per container, ook veel kleine metrages bij elkaar, maar toen kwam de pandemie, schoten de containerprijzen omhoog en ben ik binnen Europa gaan zoeken. Maar ben altijd op zoek naar de nieuwste trends geschikt voor de hospitality.” Ze levert ook sierkussen en hotelspreien, bedcovers of lopers aan hotels, deze laat zij ook op maat maken. Nieuw zijn de woningen voor arbeidsmigranten. “Binnenkort een complex met 250 appartementen in de buurt van Culemborg, met een hotel chic uitstraling. Ik doe alles wat met stoffen te maken heeft, voor de vloeren, wanden en kasten werk ik samen met specialisten.”

KLEIN EN GROOT

Naast deze grote projecten richt ze ook kleinere boetiekhotels of BnB's in: “Mijn moeder zei altijd: “wie het kleine niet eert is het grote niet

weerd”. Een order van 2 of 200 kussens, ik neem het met evenveel liefde aan. Want achter een order van 2 kan een vervolgorde van 200 zitten, je weet het niet. Bovendien wordt mijn even grote aandacht voor grote of kleine opdrachtgevers gewaardeerd, ze vertellen het aan elkaar door. Ik heb nog nooit hoeven te adverteren. Op de een of andere manier word ik automatisch geassocieerd met hotels, ik zou wel vaker een restaurant willen inrichten en heb ook openbare ruimten ingericht. Vanuit de hotels voer ik ook af en toe een opdracht uit voor particulieren.” De showroom in Boven-Leeuwen heeft zij sinds 2013: “Nogmaals: eenvoudig dus met relatief lage kosten. De gordijnen laat ik bij een atelier in Nederland naaien omwille van de kwaliteit en de flexibiliteit. Ik heb goede contacten met behangers en vloerenleggers, ben een spinnetje in een web en neem de specialisten mee. Aan de andere kant word ik zo ook wel eens meegenomen als inrichter. Ik ben van het textiel, dus af en toe lever ik ook een tapijt.” Joelle neemt de tijd voor klanten, 1 klant per dag: “Ik ben geen vertegenwoordiger die maar 10 minuten heeft en weer door moet. Ik vind dat je de tijd moet nemen voor elkaar. Wanneer een nieuwe klant zegt: hoeveel minuten zal ik inruimen voor een kennismaking dan zeg ik: een uur of twee. Ik wil luisteren, horen wat er speelt, wat zoekt de klant en waarom. Als je maar half luistert heb je onnodig veel extra werk. Ik ga ook liever naar

de klant, met wat koffers met stof, dan dat ik een meeting visa teams of zoom doe: ik wil echt kunnen zien met wie ik spreek. Al dat racen kost uiteindelijk extra tijd omdat je langs elkaar heen bent gehold zonder te weten wat je echt wilde.”

EERLIJKHEID

Bij het gesprek is ook dochter Des' Ray aanwezig. Zij volgt een opleiding in het organiseren van evenementen en helpt haar moeder tijdens de vakantieperiode. Ze gniffelt wanneer Joëlle het heeft over de schraalheid en oppervlakkigheid van digitaal communiceren. Zou ze het bedrijf van haar moeder op termijn willen overnemen? “Ik weet het nog niet, eerst mijn opleiding afmaken. Ik vind het wel een leuk en afwisselend vak, geen dag is hetzelfde. Wat ik het leukste vind is het eindresultaat zien van al die inspanningen. Het creatieve deel van dit werk spreekt mij heel erg aan.” Joelle kijkt naar haar: “Ik zou het heel leuk vinden om het bedrijf aan haar door te kunnen geven maar niets moet.” Over zichzelf zegt ze: “Ik ben een open boek en geef ook eerlijk advies: wil je dit? Dat zou ik niet doen. Het past niet bij wat je wilt. Eerlijk duurt het langst, ook bij het geven van een advies waarbij ik mezelf commercieel gezien in de voet schiet. Een hotelstoel in een kamer wordt veel minder intensief gebruikt dan een restaurantstoel dus waarom





**“IK BEN EEN OPEN BOEK EN GEEF
OOK EERLIJK ADVIES: WIL JE DIT? DAT ZOU IK
NIET DOEN. HET PAST NIET BIJ WAT JE WILT.”**

een duurdere restaurantstof op de hotelkamerstoel? Wil je een stoel her stofferen? Een nieuwe stoel kopen is goedkoper. Ik ga dan niet zitten jokken voor dat extra geld.” Over websites zegt ze: “Het is leuk en nuttig, ik heb sinds twee jaar ook een site omdat het nu eenmaal moet (haar dochter glimlacht) maar een stof moet je toch echt voelen, ook in daglicht zien en beleven. Dat kan niet online. Sterker nog, ik denk dat we terug gaan komen van het digitale wat betreft stoffen. Er zijn mooie skai kwaliteiten die ogen en voelen alsof ze geweven zijn, ze plakken niet wanneer je er langer op zit. Dat zie je niet op een foto.” Ze wijst naar de verschillende modellen stoelen in de showroom: “Op hetzelfde frame kan ik iedere kuip aanbieden die je maar kunt verzinnen: zeer flexibel dus.”

SOLIDE

“Ik neem geen blad voor de mond, ik blijf mezelf. Ik wil niet even snel geld verdienen en weer weg, ik wil een solide bedrijf opbouwen.” Tijdens de pandemie werd ze ineens gedwongen een full time huisvrouw want de hotelmarkt ging op slot: “De rest van de interieurbranche had het goed maar ik moest noodgedwongen pauzeren. Ik heb mijn spaarpot moeten opmaken in die twee jaar want de huur van de showroom en

de andere rekeningen liepen gewoon door. Daar heb ik wel van geleerd, ik leg nu nog meer opzij.” Joelle zakte in die tijd terug tot 10 procent van haar inkomsten: “Ik heb tijdens de pandemie en daarna voortaan gezegd: eerst een deel aanbetalen, dan doe ik het werk en dan betalen jullie binnen 14 dagen af. En dat doen de meesten ook, daar ben ik heel blij mee. Ik moest sommige leveranciers tijdens de pandemie ineens volledig vooruit gaan betalen terwijl we al jaren zaken deden met elkaar, want ze zagen mijn kredietwaardigheid door de dalende inkomsten achteruitgaan. De bedrijven die op die manier met mij omgingen heb ik na corona er allemaal uitgegooid, ik heb 280 kilo aan stalen weggedaan.”

TOEKOMST

Ze pakt een doos uit een kast met allemaal kleine staaltjes in felle kleuren en met opvallende patronen: “Dit is ponyskin voor hockers, kussen en hoofdborden van bedden. Je kunt het branden, verven, printen. Ik laat het zien aan particulieren die echt iets bijzonders willen.” Ze geniet zichtbaar van de doos met losse lapjes en kleine stalenringen. Hoe ziet ze haar bedrijf over vijf jaar? “Dan ben ik weer terug op mijn oude omzet van voor de pandemie, dat weet

ik zeker. Dankzij mijn trouwe klanten die steeds weer bij mij terug komen waar ik ook zeer dankbaar voor ben. Grote projecten met migrantenwoningen en de hotels lopen ook weer goed, er melden zich steeds weer via via nieuwe klanten aan en misschien doet Des’ Ray wel mee in de zaak. Zij weet wat mijn visie is, hoe ik over zaken denk. Dat is lastig over te brengen op iemand anders. Ik wil doorgaan zo lang als het kan wat betreft leeftijd en gezondheid. Ik heb van mijn hobby mijn werk kunnen maken.” Ze kijkt lachend naar de redelijk steile trap van de begane grond naar de showroom: “Als ik 80 jaar ben heb ik wel een andere showroom nodig, want dan kom ik die trap zeker niet meer op.”



“IK HEB VAN MIJN HOBBY
MIJN WERK KUNNEN MAKEN.”

