

**‘Mintjens is een bedrijf dat hier thuishoort, dat mensen de kans geeft om hun talenten dicht bij huis in te zetten.’**

**Carl Mintjens,  
Meubelfabrieken Mintjens**

**MINTJENS  
GROUP**



# ‘Internationaal hebben we enkel onze grote klanten behouden, zoals Apple en Nike’

**Meubelfabrieken Mintjens, in 1961 opgericht door Karel Mintjens, is al decennia beroemd voor de productie van kwaliteitsmeubelen. De jongste jaren heeft het familiebedrijf zich onder impuls van zoon Carl Mintjens heruitgevonden tot maatkastfabrikant en ontwikkelaar van kant-en-klare meubel-, kantoor- en tuinunits, met véél aandacht voor duurzaamheid. ‘Ik doe aan *economics*: duurzame handel met minimale verspilling’, geeft hij aan.**

door Katrien Verreyken  
fotografie Wim Kempnaers

In 1961 begon Karel Mintjens zijn eenmanszaak, pal op de plek waar ie geboren was. Wat nog straffer is: toen was hij amper zestien jaar. Zijn ouders waren net gestorven en hij was de oudste van zes kinderen. Op dat ogenblik moest hij niet alleen een gezin van zes rechthouden – het jongste kind was amper vier jaar –, maar was hij ook de enige kostwinner in huis. ‘Aan het begin van de jaren 1960 was er gelukkig veel werk, want er was veel nood aan consumptiegoederen’, vertelt zoon Carl. ‘Vader begon met het maken en verhandelen van kleine apotheekkastjes, spiegels en krantenbakken aan handelszaken in de buurt.’

Na drie jaar was het werkhuis al te klein geworden om te kunnen voldoen aan de vraag. En dus verhuisde het gezin naar de Meirenstraat

in Westmalle, waar het familiebedrijf nog altijd gevestigd is. ‘Op twintig jaar tijd bouwde vader zijn eenmanszaak uit van niks tot twaalf hectare aan nijverheid en burelen, met 350 man personeel’, vervolgt Carl Mintjens. ‘Hij had een neus voor zaken en voelde erg goed aan wat hij wanneer moest doen. Vader ging bovendien erg zorgzaam met zijn mensen om. Hij liet ze doen wat ze graag deden. Uit naastenliefde nam hij zelfs mensen in dienst die eerder in een beschutte werkplaats thuishoorden.’

## LOKAAL VAKMANSCHAP

Mintjens is op meubelvlak een gevestigde naam die sterk verbonden is met thuisgemeente Westmalle. Die lokale verankering is zeer belangrijk. ‘Mintjens is een bedrijf dat hier thuishoort’, vindt Carl. ‘In evenwicht met de lokale entiteiten én de natuur. Een bedrijf dat mensen de kans geeft om hun talenten dicht bij huis in te zetten. Ik ben hier zelf ook geboren, mijn ouders en grootouders zijn hier allemaal begraven. Ik voel me hier thuis.’

Toch was hij niet voorbestemd om de fabriek over te nemen. Carl Mintjens: ‘Ik ben eigenlijk dierenarts van opleiding. Ik had dus een andere roeping, maar het bloed kruipt blijkbaar waar het niet gaan kan. Papa is in 1993 gestorven en liet onder meer ook een boerderij met 450 runderen na. Die boerderij was een beetje zijn erfenis aan mij, omdat hij vreesde dat ik het als dierenarts niet gemakkelijk zou krijgen. Vanaf mijn elf jaar ging ik al met mijn vader mee naar Frankrijk om koeien te kopen. Nu ja, ik verdenk hem ervan dat hij me stiekem toch wilde opleiden om mee in het bedrijf te stappen. Want dat waren altijd vijfdaagse uitstappen. Daarvan brachten we dan vier dagen door in zagerijen en bossen om hout te kopen. Er restte dan één dag om koeien te kopen.’



#### DIERENARTS-CEO

In 1993 – toen Mintjens senior stierf – speelde zoon Carl nog geen actieve rol in het bedrijf. Vader Karel had een stevig management opgebouwd. Dochter Tania had zich in binnen- en buitenlandse Mintjens-missies meer dan bewezen en nam de functie van CEO op zich.

**‘Ik zou het overschot van onze hernieuwbare energie het liefst leveren aan lokale gebruikers, zoals we ook al onze lokale sporthal met onze energie verwarmen.’**

Maar ook de broers hadden operationele taken. Nonkel François – in een vorig leven beroepsrenner – was actief in de fabriek en nonkel Jules – ex-profvoetballer – deed het bureauwerk en de verkoop. ‘Maar al gauw werd me gevraagd of ik me wilde bekommeren over de houtaankoop en de productie’, vertelt Carl. ‘Daar heb ik me de eerste vijf jaar op geconcentreerd, in combinatie met de veeartsenij en mijn boerderij. Eind jaren 1990 was de combinatie van die drie jobs niet meer houdbaar. Ik besloot de veeartsenij voor

gezien te houden en me volop met het bedrijf te gaan bezighouden. Onze familieraad gaf mij de leiding in 2011 om zo ons bedrijf klaar te stomen voor de derde generatie.’

#### SPAARZAME AANPAK

Carl Mintjens besloot meteen een aantal veranderingen door te voeren, niet in de eerste plaats op vlak van duurzaamheid. ‘Ik heb van in het begin meteen geïnvesteerd in milieuvriendelijke productie en technologische verbeteringen. Al was mijn vader daar minstens even sterk mee bezig. Ik ben naast CEO ook de milieucoördinator in het bedrijf. Vanuit het gedachtegoed ‘sorteren brengt geld op’ had mijn pa altijd een containerpark. Ook onze aandacht voor spaarzaam omgaan met water leidde al snel tot het installeren van een eigen waterzuiveringsinstallatie en het recycleren van ons productiewater. We zijn dus ‘nullozer’. Ook hebben we vrij snel onze eigen biomassacentrale gebouwd en in 2011 zijn we eveneens met zonnepanelen begonnen. Toen ik las dat Fernand Huts en Jef Colruyt zonnepalen begonnen te plaatsen, wist ik dat daarin de toekomst zat en ik dus niet kon achterblijven. Maar de grote winst zit hem in de totale dakrenovatie en -isolatie om die zonnepanelen te kunnen dragen. Door isolatie reduceerden we ons geïnstalleerde

vermogen van de biomassacentrale met 70 %. We produceren jaarlijks 6 gigawatt uur aan zonne-energie, waarvan we er 2,5 verkopen. Die hernieuwbare energiebronnen vind ik een absolute noodzaak. Ik zou het overschot van onze hernieuwbare energie het liefst leveren aan lokale gebruikers, zoals we ook al onze lokale sporthal met onze energie verwarmen. We staan op het punt een energiegemeenschap voor burgers op te richten, maar makkelijk is het niet. Ik zou niets liever willen dan dat heel ons dorp energieneutraal zou zijn.’

#### AGROFORESTRY MAAKT CIRKEL ROND

Vroeger kocht Carl hout aan voor het bedrijf. Ondertussen heeft hij met CIB zijn eigen houthandel. Naast verkoop aan derden doet die ook aan ecologisch bosbeheer. ‘Ik heb hier onlangs vijf hectaren notenbomen geplant. Binnen vijf jaar leveren die volop noten op. *Agroforestry* is de nieuwe landbouw. Als de bomen volgroeid zijn, dan is dat prachtig kwalitatief hout om meubels van te maken. Zo maken we de cirkel rond’, legt hij uit. ‘Een rode draad doorheen mijn projecten is dat het woordje ecologie erin moet voorkomen. Als die pijler er niet inzit, dan interesseert de winstmarge me ook niet. Ik doe aan *ecolonomics*.’



Een andere grote verandering die Carl Mintjens doorvoerde, was de internationale handel afbouwen. Al is het verhaal iets genuanceerder dan dat. 'Op een bepaald moment verhandelden we onze meubelen naar 35 exportlanden. Drie jaar geleden hadden we nog 8.000 klanten wereldwijd. Maar net voor de coronacrisis, die ik natuurlijk niet kon voorspellen, heb ik al die klanten een beleefde, eerlijke brief gestuurd. Daarin gaf ik aan dat we zouden stoppen met ons oude verhaal. Vanaf 1 maart 2020 zouden we geen nieuwe orders meer aannemen vanuit de meubelhandel, zowel in België als daarbuiten. Vreemd? Nee, het was altijd al onze missie om meubels te maken voor de consument. Dus we besloten om die klant opnieuw zonder tussenschakels te benaderen, in eigen land. Als eerste meubelfabrikant in België hebben we de stap gezet om *direct to customer* te gaan, onder de naam 'Mintjens. Belgische Meubelmakers'.

## 'We kunnen het verschil maken met maatwerk. Door de meubels zelf te maken en te plaatsen, kunnen we tóch concurrentieel zijn.'

Je kan in Westmalle nu dus rechtstreeks uit de fabriek kopen, zonder tussenpersoon of meubelwinkel. Natuurlijk hebben we wél nog een aantal toonzalen. Naast onze grote toonzaal in Westmalle hebben we ook nog toonzalen in Rumst, Antwerpen en Gent. Die kunnen we met respect voor onze voormalige klanten. We verkopen enkel zeer specifieke houten maatmeubelen.'

### VERSCHIL MAKEN MET MAATWERK

Die omslag was absoluut niet impulsief of ondoordacht, maar daarentegen broodnodig volgens Carl Mintjens. 'De meubelindustrie zoals ze vroeger bestond, wás er gewoonweg niet meer. Die was grotendeels opgeslokt door IKEA, dat de prijzen en het distributiemodel bepaalde. Ik zag de ene meubelfabriek na de andere over de kop gaan. We konden sowieso niet opboksen tegen import uit lageloonlanden. We kunnen wél nog het verschil maken met maatwerk. Door de



meubels zelf te maken en te plaatsen en het hele proces weer zelf in handen te nemen, kunnen we tóch concurrentieel zijn.'

Dus verkoopt Meubelfabrieken Mintjens vandaag écht niks meer internationaal en álles lokaal? 'Nee, dat klopt niet helemaal', vertelt Carl Mintjens. 'Het b2b-luik is deels wél nog internationaal. Zo maken we bijvoorbeeld dagelijks twee houten orgels voor het internationale bedrijf Global Organ. En ook grote spelers zoals Apple, Google, Audi, WE Fashion, Nike, Ici Paris komen hier nog hun houtproducten halen. Zo hebben we onlangs meegewerkt aan een project van duizend speciale tafels voor Apple, net als aan een bestelling van 860 bureaus voor het hoofdkwartier van Nike in Oregon. En we hebben de winkelmeebelen geleverd voor vele Europese WE Fashion-winkels. Voor Westtoer, de organisatie die iedereen in de toeristische sector in West-Vlaanderen met elkaar verbindt, maken we de volgende drie jaar het hout

voor al het buitenmeubilair dat de gemeenten bij Westtoer bestellen.'

### INSPIREREN MET WOOD TALKS

Een opvallende businessunit van Meubelfabrieken Mintjens is De Houtfabriek voor kleine en grote houtprojecten op maat. Elk jaar organiseert De Houtfabriek ook meerdere Wood Talk-events. 'Hierop worden alle nieuwe trends, weetjes en uitvindingen over hout uitgelegd en komt er ook een inspirerende, bekende spreker aan het woord', licht Carl Mintjens nog toe. 'Zo is de Nederlandse ruimtevaarder André Kuipers al eens komen spreken, net als kunstenaar Koen Van Mechelen. We verkopen niet alleen hout, we inspireren ook met hout.'

[www.mintjens.be](http://www.mintjens.be)



## 'Derde generatie kan op goede ondersteuning rekenen'

Heeft Carl Mintjens zijn vier kinderen al kunnen inspireren om ook een toekomst in het bedrijf uit te bouwen? 'Tot dusver nog niet meteen', lacht de CEO. 'Mijn oudste dochter zit in haar derde jaar Handelsingenieur, mijn oudste zoon heeft net zijn examens in het eerste jaar Burgerlijk Ingenieur afgerond. En de twee jongsten moeten nog starten. Ze hoeven van mij niet in de zaak te stappen. Maar ik ben er uiteraard wel mee bezig om het bedrijf op een goede manier door te geven als ik er niet meer ben. We stomen goede mensen klaar om die derde generatie te helpen en te ondersteunen als het ooit zover is.'