

Kris Florek runt vastgoedonderhoudsbedrijf en verfgereedschapshandel

ONDERNEMER

pur sang

Van afwashulp tot succesvolle eenpitter in de schildersbranche. Dát is het verhaal van Kris Florek. De uit Polen afkomstige ondernemer combineert twee bedrijven met elkaar. Hij is eigenaar-directeur van Florek Vastgoedonderhoud én van de firma Flow Roll, importeur van het Amerikaanse verfgereedschapmerk Wooster.

De in het Poolse Lodz geboren Florek (31) kwam acht jaar geleden naar Nederland om hier een nieuwe toekomst op te bouwen. Zijn allereerste baantje was afwashulp/schoonmaker in een restaurant. "Ik kreeg in die periode de Nederlandse taal steeds beter onder de knie. Mijn zus en mijn zwager, die in Zoetermeer wonen, boden mij onderdak. Op een dag werd ik

▼ Een brede Wooster Brush-kwast.



door een van haar burens benaderd met de vraag of ik zijn huis wilde schilderen. 'Dat kunnen Polen toch zo goed?', vroeg hij. Ik had totaal geen schilderervaring, maar besloot de opdracht aan te nemen. Het werk ging me goed af en de klant was tevreden."

Al snel kwamen daar nieuwe opdrachten uit voort in de buurt waar hij woonde. Dat gaf voor Florek de doorslag om zich te focussen op een bestaan als schilder. Onder de naam onderhoudsbedrijf Florek koos hij voor een bestaan als zzp'er. Om meer kennis te vergaren, las hij vakboeken en -bladen en nam hij vaak een kijkje bij schilders die op lokatie met een klus bezig waren. "Ik ben best wel handig en iemand die informatie snel oppikt. Juist door het te doen, leer je het schilderen en alles wat daarbij komt kijken, het best. Zo waagde ik me al bij mijn tweede klant aan houtrotsanering."

COMMERCIEEL VASTGOED

Via een kennis kwam Florek na verloop van tijd in Wassenaar terecht, waar hij een schildersklus moest uitvoeren. "Met

deze opdrachtgever bouwde ik een goede band op en via zijn contacten ben ik - naast mijn particuliere werk - als schilder steeds meer in de wereld van het commercieel vastgoed gerold. Tot mijn vaste opdrachtgevers behoren inmiddels grote fondsen en vastgoedbeheerders zoals DTZ Zadelhoff, CBRE, Cushmann & Wakefield, MPC Capital en WFC Amsterdam Vastgoed. Zij bezitten veel vastgoed in heel Nederland en diverse van hun gebouwen worden door mijn bedrijf onderhouden. Voor veel van deze projecten bieden wij onderhoudscontracten aan. Daaronder bijvoorbeeld het bekende Amsterdamse World Fashion Centre." De vraag rijst hoe een eenpitter als Florek dergelijke grote projecten kan uitvoeren. "Ik werk als hoofdaannemer altijd samen met een vaste kern van zzp'ers en kleinere onderhoudsbedrijven op wie ik aankan en waarvan ik weet dat ze vakwerk afleveren", zegt hij. "Ik wil voor opdrachtgevers van toegevoegde waarde zijn door met hen mee te denken bij de aanpak van projecten en ze volledig te ontzorgen. Het diensten-



pakket dat ik bied, gaat inmiddels veel verder dan alleen schilderwerk. Ik bied nu onder andere ook technisch advies, installatiewerk, afbouw, hovenierswerk, straten maken en het afwerken van vloeren aan.”

SELECTIE

Per project laat Florek al zijn onderaannemers offertes maken. Op basis daarvan maakt hij vervolgens zijn keuzes. “Daarbij laat ik de eerder door hen geleverde prestaties ook meewegen. Ik houd mijn schilderende zzp'ers altijd voor dat een goede voorbereiding van de ondergrond het halve werk is: Zorg dat er achteraf geen herstelwerkzaamheden nodig zijn, want dat kost geld.”

Florek wil zijn netwerk van onderaannemers graag vergroten. “Op mijn bedrijfs-site kunnen zzp'ers zich inschrijven als zij voor me willen werken. Ik nodig ze dan uit voor een nader gesprek. Vaak laat ik deze nieuwelingen bij wijze van proef eerst een deur en een raam schilderen, om te beoordelen of ze vaklieden zijn. Zo kan ik meteen beoordelen of een schilder

aan de door mij gestelde kwaliteitseisen voldoet.”

“Ook hecht ik veel waarde aan een goede presentatie van mijn onderaannemers. Schilders met werkkleding die onder de verfspatten zit, maken bij mij weinig kans. Daarmee maak je de eerste indruk bij de klant op de werkvloer. Door alle regelwerk als hoofdaannemer sta ik sinds drie jaar zelf niet meer aan de kwast.”

FLOW ROLL

Sinds 2009 is Florek eigenaar van een tweede bedrijf: Flow Roll. Deze firma is

importeur, leverancier en distributeur van Amerikaanse Wooster Brush-schildersartikelen voor de professional. Het assortiment kenmerkt zich vooral door extreem brede verfrölers en kwasten, waarmee je volop meters kunt maken. Flow Roll biedt schilders het brede Wooster-assortiment rechtstreeks aan via de eigen webshop. Daarnaast wordt het via verfgröothandels verkocht.

“Waarom ik Flow Roll heb opgericht? Binnen mijn eigen vastgoedonderhoudsbedrijf krijg ik vaak te maken met grote wandoppervlakken die moeten worden geschilderd. Daar lenen Wooster Brush-schildersartikelen zich bij uitstek voor. Alleen waren ze tot 2009 niet op de Nederlandse markt verkrijgbaar. Ik ben in dat gat in de markt gesprongen met Flow Roll”, vertelt Florek. Behalve Nederland en België wil hij op den duur ook de schildersmarkt in andere Europese landen bedienen. “Bijna al mijn onderaannemers schilderen met Wooster Brush-tools. De grotere totaalonderhoudsbedrijven in Nederland probeer ik nu ook te interesseren door ze proefpakketjes te sturen. Vooral om aan te tonen dat Wooster Brush kwaliteitsproducten biedt.” •

◀ Kris Florek: “Ik werk als hoofdaannemer altijd samen met een vaste kern van zzp'ers en kleinere onderhoudsbedrijven.”

'IN JEZELF GELOVEN'

In jezelf geloven. Voor je doelen gaan. Transparant zijn en je ervaringen met collega's delen. In alles wat je doet de beste willen zijn. Dat zijn enkele belangrijke stelregels die Kris Florek hanteert als zelfstandig ondernemer. “Ik ben enorm gedreven en wil mezelf blijven ontwikkelen. Om die reden ben ik ook lid geworden van de Professional Speakers Academy van Andy Harrington in Londen. Hij is een van de belangrijkste autoriteiten in Groot-Britannië op het gebied van de psychologie van topprestaties, leiderschap en persoonlijk succes. Een paar maal per jaar ga ik naar Londen toe om seminars bij hem te volgen. Afgelopen jaren heb ik onder andere succesvolle zakenmensen als Alan Sugar, Richard Branson en Anthony Robbins ontmoet. Dat waren heel inspirerende en leerzame ontmoetingen met mensen die, zoals ik, ooit met niks zijn begonnen.”