

JuuNoo zag gat in de markt van de interieurinrichting

Slimme kantoorwanden bevorderen circulair (ver)bouwen

Bart Van Cauwenberghe, freelancejournalist

Ecologisch verantwoord verbouwen met behulp van een slim en vlot verplaatsbaar wandsysteem en op die manier bouwafval voorkomen: deze innovatie staat centraal in de missie van JuuNoo. De scale-up uit Kortrijk groeit zelfs in coronatijden en bouwde in een mum van tijd een indrukwekkende referentielijst op.

Aan de wieg van **JuuNoo** nv staat ondernemer **Chris Van de Voorde** (35). Hij baseerde zijn bedrijfsnaam op zijn twee kinderen, **Juul** en **Noor**: "Zo weet ik elke dag weer waarom ik dit doe: er mee voor helpen zorgen dat de volgende generaties kunnen leven in een wereld waarin duurzaamheid en de circulaire economie centraal staan."

Van de Voorde is in de wereld van wanden en interieurs bepaald niet aan zijn proefstuk toe. Hij deed eerst een schat aan ervaring op bij **beMatrix** uit Roeselare. "Gedurende zeven jaar was ik daar aan de slag als verantwoordelijke van de afdeling **onderzoek en ontwikkeling**. Het frappeerde me dat er nog te veel wordt gewerkt met stalen profielen en houten planken, die alsmaar opnieuw worden geplaatst en weer afgebroken. Jaarlijks wordt in ons land circa 1,8 miljard euro uitgegeven aan binnenwanden, die op langere termijn allemaal in vuilcontainers belanden. Met in het achterhoofd de wetenschap dat bijna de helft van het afval op aarde uit bouwafval bestaat, begon ik te brainstormen over de creatie van herbruikbare binnenwanden voor de interieurmarkt."

Zoveel is duidelijk: duurzaamheid staat centraal in de missie van JuuNoo. "We kunnen niet om de feiten heen: over vijftig jaar zullen op onze aarde circa twaalf miljard mensen rondlopen. Overal zal de nood aan kwalitatieve huizen, scholen, kantoren en bedrijfsgebouwen stijgen. Als we dat blijven aanpakken zoals

de meeste bedrijven nu doen, met de huidige constructiemethodes, zal dat een gigantische negatieve invloed hebben op ons milieu. Onze razendsnel evoluerende samenleving verhoogt die impact nog. Met JuuNoo wil ik een steentje in de rivier verleggen, bewijzen dat het ook anders kan. Dat doen we met slimme oplossingen voor compartimentering van ruimtes. We maken dergelijke aanpassingen perfect mogelijk zonder hopen bouwafval en zware kosten."

Innovatieve touch en Vlaamse partners

Chris Van de Voorde stond zelf in voor de ontwikkeling van de draagstructuur voor lichte interieurwanden. "De wanden zien er uit zoals andere, het innovatieve zit in de manier waarop je ze op de draagstructuur bevestigt. We maken daarbij gebruik van de **JuuNoo-tape**, die een draagkracht heeft van 1 ton per lopende meter. Op het 'einde' van hun leven worden de wanden niet gesloopt, maar zijn ze makkelijk te demonteren en te herplaatsen als een volgende wand. Onze klanten zijn installateurs. Ofwel leveren we hen alleen de kaders, ofwel een bouw pakket met de kaders en op maat gezaagde panelen. Af en toe leveren we ook aan particulieren."

De productie van de JuuNoo-systemen gebeurt bij **maatwerkbedrijf Mariasteen** in Hooglede. "Voor de grondstoffen werken we samen met verschillende vooraanstaande Vlaamse staal- en platenproducenten. Dat zijn stuk voor stuk flexibele bedrijven die ons toelaten

om een vlotte groei te faciliteren. Op die manier kunnen we zo lokaal mogelijk werken. Ook dat bevordert de duurzaamheid."

Extern kapitaal als aanrader

JuuNoo bestaat sinds september 2017. "De eerste twee jaar hebben we gefocust op productontwikkeling en eerste praktijkprojecten. Tijdens die startfase zag ik twee grote uitdagingen. De eerste was een goed team vinden. De voorbije maanden is onze crew uitgebreid naar **negen mensen**, allemaal high-end profielen. Ze kwamen grotendeels via mijn netwerk en onze headhunter **BarryHR**. Ik had voor die opstart graag samengewerkt met een co-founder, maar vond die niet en stond er gedurende die eerste maanden dus alleen voor. Gelukkig vond ik veel steun bij **Start it@KBC**, **Netwerk Ondernemen**, **Climate-KIC** en **Bryo**."

"Uitdaging twee was de nodige fondsen verzamelen om stelselmatig te kunnen groeien. Daarvoor hebben we alle mogelijke kanalen aangeboord: win-winleningen, diverse Vlaamse subsidies en steun van Belfius. Eind vorig jaar organiseerden we een kapitaalronde en verschillende (West-)Vlaamse ondernemers gaven ons daarbij hun vertrouwen. De doorsnee West-Vlaamse ondernemer staat niet te springen om extern kapitaal te zoeken, maar volgens mij is het wel een absolute aanrader: er liggen daar erg veel opportuniteiten en het laat je toe om versneld te groeien."

“In de kantoormarkt is er meer vraag naar compartimentering van werkruimtes. Dit komt door de groeiende nood aan veiligheid en gezondheid. Daar speelt JuuNoo op in met verplaatsbare wandsystemen.”

Chris Van de Voorde



foto Luc DM

Snellere return via compartimentering

JuuNoo zette dit jaar alle zeilen bij om de salesafdeling van het bedrijf te versterken. Daardoor krijgt de **omzet** een stevige boost: de 130.000 euro uit 2019 zal dit jaar vermoedelijk ruim vier keer zo hoog liggen: **600.000 euro**. Knap, in coronatijden.

Chris VDV: “Toch heeft de pandemie, zeker op korte termijn, een belangrijke negatieve impact op onze business. Dat neemt niet weg dat ik, op langere termijn, het glas eerder zie overlopen dan dat het halfvol is. Onze producten worden vooral ingezet op de kantorenmarkt. Daar zal in de toekomst een belangrijke shift plaatsvinden: heel veel mensen stelden zich al vragen bij de productiviteit van open landschapkantoren. Inspelend op veiligheid en gezondheid zal er in de toekomst opnieuw nadrukkelijk sprake zijn van **compartimentering**. Dan komen onze wanden goed van pas, want het gaat om een modulair systeem dat zich zeven keer sneller laat plaatsen dan

de traditionele oplossingen. Daardoor verliest een kmo gevoelig minder tijd bij verbouwingswerken. Ook voor investeerders is dit heilzaam: dankzij de forse tijdsparing krijgen ze veel sneller inkomsten van ruimtes die ze willen verhuren.”

Het team rond Van de Voorde nam de koe bij de horens tijdens de rustigere weken van dit jaar. “Het gaf ons de gelegenheid om al naar de toekomst te kijken. Zo willen we bijvoorbeeld versneld werk maken van internationalisering. We willen niet langer puur afhankelijk zijn van de Belgische markt en kijken naar landen als Frankrijk, Duitsland, Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Zweden. Daar willen we tegen 2025, ofwel via distributeurs ofwel via eigen filialen, al een stevige voet aan de grond hebben. Daarnaast blijven we inzetten op productinnovatie. Zo zijn we volop bezig de patenten af te ronden voor een systeem van circulaire deuren, dat gebaseerd is op het modulaire karakter van onze wandoplossingen. Modulaire

oplossingen passen zich vlot aan ruimtes aan. Daardoor hoeven klanten niet langer wanden of deuren op maat te bestellen, met doorgaans lange levertermijnen. Wij gaan er prat op het leeuwendeel van onze bestellingen binnen de week te kunnen bezorgen.”

Op zoek naar een nieuwe locatie

De voorbije jaren veranderde het bedrijf al verschillende keren van locatie. “We zijn begonnen in de kantoren van **Start it@KBC** aan de Broelkaai in Kortrijk en volgden hen naar Hangar K. Nadien zijn we verhuisd naar een huurpand van circa 600 m² – evenredig verdeeld in magazijn, showroom en kantoren – op bedrijvenpark **De Pluim** in Zwevegem. Vermoedelijk zal ook dat op termijn te klein worden. We koesteren de ambitie om hard verder te schalen en zullen in die optiek ook in de toekomst extern kapitaal blijven aantrekken”, besluit Chris Van de Voorde.

www.juunoo.com