



Met de deur in huis

Maandelijks leggen we dezelfde 5 vragen voor aan een ondernemer, om zo de mens achter de ondernemer te leren kennen. Deze keer mogen we langsgaan bij Gabriel, al dachten we eerst dat het Luca was. De naam Luca's Ramen en Deuren heeft echter een andere betekenis. Welke juist? Dat kom je hier te weten!

Waarom koos je voor een leven als zelfstandige?

"Mijn vader had in Roemenië een eigen zaak en heeft mij de ondernemersmicrobe doorgegeven. Voor ik naar België kwam, had ik al een eerste bedrijf in mijn thuisland. Toen ik op mijn 25 jaar naar hier verhuisde, wilde ik ook heel graag mijn eigen zaak uit de grond stampen. Eerst ging ik een tijdje aan het werk bij een bedrijf dat ramen en deuren plaatst, maar ik begon mezelf ook online bij te scholen. Zo ben ik uiteindelijk in september 2024 Luca's Ramen en Deuren gestart, hier in de Geraardsbergsestraat. Vernoemd naar mijn zoon trouwens, ik zou mij namelijk niets mooier kunnen inbeelden dan mijn zaak uit te bouwen naar een echt familiebedrijf."

Wat is het eerste dat je doet als je de zaak opent? En als afsluiter?

"De meeste dagen zet ik eerst de kinderen af op school. Daarna kom ik naar hier, ruim ik wat op, zet ik alles klaar en doe ik de winkel open. Ik start meestal met het opmaken van offertes en het opbellen van klanten en leveranciers. Sommige dagen ga ik ook zelf op pad om ramen of deuren te plaatsen, dan gaat mijn wekker al om 5 uur en pik ik mijn collega's onderweg op. Hoe laat we eindigen met werken, kan enorm verschillen. Soms hebben we geluk en gaan we om 15 uur al naar huis, soms werken we tot 's avonds laat. Erg vind ik dat niet, ik werk liever wat langer dan dat alles snel moet gaan."

Vertel ons wat meer over jouw klanten.

"Met een bedrijf zoals het mijne duurt het wel even tot je een goed klantenbestand hebt opgebouwd. Toch heb ik ondertussen al vele projecten kunnen uitvoeren. Daarvan heb ik er veel te danken aan goede mond-tot-mondreclame, dat werkt in mijn stiel nog altijd het best. Grote bedrijven of kantoren doe ik niet, wel kleine handelaars en huizen van particulieren. En het overgrote deel van die particulieren woont in Ninove of de ruimere regio, maar ook in Antwerpen of Leuven deed ik al projecten."

Wat is jouw grootste talent?

"Ik wil mijn werk uiteraard altijd goed doen, niet zomaar raam eruit, raam erin en weg. Daarnaast is het aan mij om mijn klanten zo goed mogelijk te begeleiden en hen niet gewoonweg de duurste producten aan te smeren. Het is per gebouw nodig om te bekijken wat de beste optie zou zijn. De keuze ligt uiteindelijk steeds bij de klant, maar ik probeer iedereen altijd zo eerlijk en zo goed mogelijk te adviseren."

Wat maakt je dag goed?

"Als de klant tevreden is, ben ik tevreden. Een cliché misschien, maar het is voor mij wel echt belangrijk. Zo had ik bijvoorbeeld een klant die speciaal glas had besteld, waardoor er wat vertraging op de leveringstijd zat. In eerste instantie is dat niet fijn voor die mensen en natuurlijk durven ze wel al eens te klagen, maar als ze dan achteraf vertellen hoe blij ze zijn met het resultaat, dan maakt dat je dag natuurlijk wel."