



Feestartikelenfabrikant Folat overwoog tijdens coronacrisis import van andere handelswaar, maar:

“ONS HERSTEL ZAT IN DECORATIEMATERIAAL VOOR THUIS”

Folat verheugde zich op een omzetrecord in 2020. Maar corona gooide dit voorjaar roet in het eten. De fabrikant van feestartikelen gooide snel alle oorspronkelijke plannen overboord en nam snelle besluiten om de schade te beperken. Dat lijkt te lukken. “Gelukkig willen mensen hun feestje thuis graag extra aankleden. Daar liften wij op mee.”

≡ GWEN VAN LOON @ SANDER NIEUWENHUIS

Aan het woord is Marc Mulckhuysen, één van de oprichters van Folat uit Haarlem. “Met Chinees Nieuwjaar (dit jaar op 25 januari jongstleden, red.) waren we de druk nog flink aan het opvoeren om alle containers die we hadden besteld op tijd binnen te krijgen. Het zou een extreem druk jaar worden. Omdat we veel artikelen in China laten produceren, hadden we al vroeg door dat de uitbraak van corona invloed zou kunnen hebben op onze bedrijfsvoering. Al dachten we aanvankelijk enkel aan potentiële leveringsproblemen.”

“Toen onze financieel directeur Mark van de Kerkhof tijdens een overleg vroeg of het virus ook naar Europa zou kunnen overslaan, dachten we serieus: doe niet zo gek. Al snel

bleken zijn gedachten niet zo vreemd: alles waar hij aan had gedacht, kwam uit. Sterker nog: na een skitrip naar Ischgl had ik corona onder de leden. Ik was de eerste persoon in Haarlem die op corona werd getest.”

QUARANTAINES

“Van de een op de andere dag zat ik in quarantaine met mijn gezin. Ik had last van hoofdpijn, spierpijn en koorts en was acht dagen flink ziek. Het was duidelijk meer dan griep, maar ik had gelukkig geen last van benauwdheid. Mijn gezin bleef gespaard en er zijn ook geen collega's ziek geworden, terwijl ik nog wel op de zaak was geweest. Het was echt een vreemde situatie, want mijn compagnon Alex Adrichem zat vast in Peru en kon niet eenvoudig terugkomen.”

Opeens werkten niet alleen de twaalf medewerkers in China vanuit huis, maar werd het hele bedrijf grotendeels op afstand bestuurd. “In allerijl probeerden we vanaf half maart in overleg met onze leveranciers juist zo veel mogelijk containers tegen te houden. Want, het werd al rap duidelijk dat er orders geannuleerd zouden worden. Uiteindelijk lukte het om de helft van onze bestellingen af te zeggen of door te schuiven naar 2021. Dat was ook nodig, omdat we anders met flink ruimtegebrek te maken zouden krijgen in ons magazijn.”

NEPPERIJ

Aanvankelijk besluit de directie van Folat projecten op te pakken die al langere tijd zijn blijven liggen, zoals het optimaliseren

OVER FOLAT

Folat is een fabrikant van feestproducten. Het bedrijf is in 1993 opgericht door Alex Adrichem en Marc Mulckhuysen die hun producten - ze begonnen met ballonnen - verkochten vanuit een garage van 50m² in Haarlem. Inmiddels levert Folat een breed scala aan producten door heel Europa, vanuit meerdere vestigingen. In Velsen staat een distributiecentrum van 11.000 m² met ruimte voor 16.000 pallets.

Het brede assortiment feestartikelen kenmerkt zich door de vele thema's en producten die in licentie worden gefabriceerd. Daarnaast organiseert Folat de complete distributieketen: van ontwerp tot productie en van verkoop tot logistiek. De online webwinkel www.feestwinkel.nl die rechtstreeks levert aan consumenten hebben ze in 2019 van de hand gedaan. Sindsdien zijn ze alleen nog actief in de zakelijke (ofwel B2B-) markt.

Om verder te groeien en medeoprichter Alex Adrichem de kans te geven een andere droom na te jagen - emigreren naar Nieuw-Zeeland - hebben de twee oprichters in 2018 een groot deel van hun aandelen verkocht aan Torqx Capital Partners. Samen met deze investeringsmaatschappij heeft Folat vervolgens plannen gemaakt om verder te groeien in Europa door consolidatie en overnames.

aan het einde van de zomer trots. "We verwachten nu dat de resultaten over 2020 iets lager zullen zijn dan in 2019. Daar had ik in het voorjaar niet van durven dromen. Want dit zou echt een topjaar worden, omdat de agenda bol stond van de evenementen waar we op in zouden springen: het EK Voetbal, Formule 1 in Zandvoort, de Olympische Spelen, allerhande festivals en 75 jaar bevrijding. Overal is zonder pardon een streep doorheen gegaan. Een deel van die evenementen komt volgend jaar wellicht alsnog op de kalender, maar dat is nu nog geen uitgemaakte zaak."

INVESTERINGSMATSCHAPPIJ

Het virus heeft de onderneming dus niet in gevaar gebracht. En ook de relatie met investeringsmaatschappij Torqx Capital Partners die twee jaar geleden een meerderheidsbelang in Folat nam, heeft niet onder druk gestaan. "We hebben wel kritisch gekeken naar onze bezetting: openstaande vacatures zijn niet vervuld en we hebben iedereen duidelijk gemaakt wat we in deze situatie verwachten van ons personeel. Daardoor is één medewerker vertrokken."

"Torqx kwam in 2018 in beeld, omdat mijn compagnon Alex Adrichem graag naar Nieuw-Zeeland wilde emigreren. We hebben samen gekeken hoe we dat het beste konden regelen. Het aantrekken van een financiële partner voor Folat waarbij we zelf minderheidsaandeelhouder zouden blijven, leek ons de beste oplossing. Ik zou aanblijven als managing director, Alex zou zich langzaam terugtrekken. Omdat dat niet van de grond kwam, spraken we daarvoor - ongeacht corona-uitdagingen - een harde deadline af. Per september is hij zich gaan toeleggen op het voorbereiden van zijn verhuizing, ook al is dat op zichzelf niet eenvoudiger geworden door het virus."

van de orderpicking in het magazijn. "Daar hadden we ineens tijd voor. Maar al in april kregen we echt de kriebels of het goed zou aflopen. Toen zijn we met onze medewerkers alternatieven gaan bedenken. We overwogen andere handelsgoederen te importeren, zoals mondkapjes en coronatests. Want door onze kennis, ervaring en ons netwerk hadden we in China immers toegang tot fabrieken daar. Maar we hadden al snel door dat het lastig zou zijn de kwaliteit daar van te controleren en dat er gevaar was voor nepperij."

Het team weet de creatieve modus vast te houden en heeft snel door dat in de eigen business nog steeds de meeste toekomstmuziek zit. "Mensen bleven ondanks corona in huiselijke kring wel hun verjaardag vieren en haalden daarvoor extra versiering in huis. Na de intelligente lockdown werden er langzaam maar zeker weer kleine feestjes opgezet. Tegelijkertijd zochten bedrijven naar manieren om de teamspirit kracht bij te zetten en hun medewerkers in het zonnetje te zetten door iets naar hun huisadres te sturen. We hebben zelf onze Zoomborrels en online zeepkistsessies ook aangekleed met vrolijke attributen."

BOUWMARKT

"Bij supermarkten en bouwmarkten steeg daardoor de vraag naar decoratiematerialen, net als bij webwinkels als Amazon.com. Mensen gaven daar meer geld aan uit dan normaal, omdat ze op het uitgaan zelf veel besparen. We bedachten nog meer thema-artikelen voor thuis die we via deze kanalen konden distribueren. Omdat deze partijen al klant bij ons zijn, lag daar onze kans om te herstellen."

Folat vraagt geen overheidssteun aan om de lonen door te kunnen betalen. Aanvankelijk overwoog de directie wel om zich aan te melden voor de NOW-regeling. Maar er was ook veel onduidelijkheid. RSM heeft ons hier actief over geïnformeerd en daar waren we zeer gelukkig mee. RSM kon de jaarrekening in mei - zij het met een kleine vertraging, omdat het even duurde voor er een continuïteitsverklaring kon worden afgegeven - ook gewoon goedkeuren. In die periode waren we onze omzetsdip gelukkig alweer voorbij, aldus Mulckhuysen.

Het snelle schakelen heeft Folat dus geen windeieren gelegd, constateert de oprichter

"Ik ga pas weer op zakenreis als er een vaccin is"

Mulckhuysen moet er zelf nog niet aan denken dat hij de leiding over Folat overdraagt aan iemand anders. "Ik vind het na 27 jaar nog steeds geweldig leuk. Bovendien heb ik de indruk dat we nog aan het begin staan van wat er mogelijk is in onze tak van sport. En ik zou graag een impuls geven aan het milieuvriendelijker maken van onze branche. Papieren rietjes zijn al vrij standaard, maar we kunnen nog veel verbeteren aan het verduurzamen van papieren bordjes en bijvoorbeeld op grotere schaal stoffen vlaggenlijnen introduceren."

OUDERWETS

Door de coronacrisis is Mulckhuysen wel anders naar zijn bedrijf gaan kijken. "Ik was best een ouderwetse ondernemer: ik kwam als eerste binnen en ging als laatste weg en was geen fan van thuiswerken. Maar de effectiviteit van onze medewerkers schoot juist omhoog toen we allemaal gedwongen vanuit huis aan de slag gingen. Al merkte ik na verloop van tijd dat we de dynamiek van het kantoor misten. Dat gold voor productontwikkeling, maar ook voor het vieren van de successen die we ondanks alles wisten te boeken. Inmiddels werken we met roosters en kun je een coronaproof bureau reserveren als je hier wilt werken. Daar wordt veel gebruik van gemaakt."

Zijn eigen werkritme is ook nog steeds anders. "Normaal gesproken vlieg ik in april en september naar China. Maar ik ga pas weer op zakenreis als er een vaccin is. Ik mis het reizen, maar tegelijkertijd: we hebben een goed team in China en alle beurzen zijn afgelast. Ik heb echt ervaren dat je niet meer voor alles op pad hoeft. Onze agent in Engeland heb ik pas één keer in levenden lijve ontmoet. Normaal gesproken zou ik haar vaker zien, maar ik ervaar nu dat ik via Zoom ook goed contact kan onderhouden."

