

‘**ONDERNEMEN, HET ZIT IN ONS**’ IS MEER DAN EEN SLOGAN. HET IS VOOR DE MEESTE WEST-VLAMINGEN DAGDAGELIJKE REALITEIT, WAAROVER ZE HOOGSTENS MAAR MONDJESMAAT SPREKEN. ‘KRANT VAN WEST-VLAANDEREN’ GAAT ELKE WEEK OP ZOEK NAAR ONDERNEMERS-VAN-HUIS-UIT DIE BEDRIJVEN UIT DE GROND STAMPEN, VOORTZETTEN OF UITBOUWEN. VAN DE WEEK TROKKEN WE NAAR KORTRIJK.



Miguel Garcia: “Een echte student ben ik nooit geweest, maar ik heb wel altijd heel veel zin gehad om te ondernemen.” (GF)

## “Met kunstharsvloeren Europa veroveren”

**KORTRIJK** ► Met zijn nichebedrijf LiquidFloors bewijst Miguel Garcia dat er nog altijd plaats is voor producten met een grote toegevoegde waarde en hoog designgehalte. De Kortrijkse kmo biedt de privémarkt hoogwaardige, naadloze en ecologisch verantwoorde kunstharsvloeren aan die ook nog eens mooi ogen. De Belgische markt ging al voor de bijl, nu nog het buitenland.

Een echte student is hij nooit geweest, maar de zin om te ondernemen heeft Miguel Garcia wel altijd gehad. “Toen ik in de vijfde klas zat, verkocht ik al mijn eerste zelfgeschreven strip aan mijn schoolkameraadjes. Omdat ik geen student was, belandde ik al vrij vlug in het beroepsonderwijs. Ik heb toen ook een opleiding schilderen en decoratie gevolgd, overtuigd als ik was van het belang van creativiteit. Later heb ik nog allerlei cursussen gevolgd die verband hielden met de bouwsector. Stilaan durfde ik eigen projecten aan. Toen ik 23 was, startte ik mijn eigen schilders- en verbouwingsbedrijf op: M-Interieur. Ik had geen budget, maar werkte wel dag en nacht. Op een mooie dag viel mijn oog op een curiositeit in een buitenlands interieurblad: kunstharsvloeren in designomgevingen. Samen met mijn broer Caëtan heb ik in 2007 LiquidFloors opgericht. Maar M-Interieur – interieurbouw en afwerking – is ook blijven bestaan.”

### Hoe moeilijk verliep de startfase?

Miguel Garcia: “Soms is het best dat een star-

tende ondernemer niet precies weet wat hem allemaal te wachten staat. De eerste jaren was het vooral ploeteren. Ik ben bijna vijf jaar lang niet op reis geweest en heb zo goed als elke week dag en nacht gewerkt. Het moeilijkste is toch de periode waarin je echt alles alleen doet. Op vandaag hebben we een solide team met een goede taakverdeling. De startfase woog bij momenten privé ook (financieel) zwaar. Niet altijd eenvoudig voor de mensen om je heen. Ik kan hen dan ook alleen maar dankbaar zijn voor hun begrip en geloof in mij.”

### Innoveren is mooi, maar kan je blijven teren op één uitvinding?

“Innovatie betekent vooral dat we onszelf moeten blijven heruitvinden, in vraag stellen, uitdagen en vernieuwen. De volgende revolutie in ons segment moet van LiquidFloors komen. We screenen ook uitvoerig met wie we samenwerken. Een solide reputatie opbouwen, duurt lang, ze vernietigen kan in een oogwenk. Voorts gaan we voor absolute kwaliteit. In tegenstelling tot onze concurrenten doen we alles in eigen be-

### INFO

#### Miguel Garcia

Zaakvoerder

#### PRIVÉ

Miguel Garcia (32) is vader van Mari-bel Garcia-Miranda (7).

#### OPLEIDING

Volgde beroepsonderwijs en een cursus aan de Vlerick School voor Management.

#### LOOPBAAN

Startte toen hij 23 was zijn eigen schilders- en verbouwingsbedrijf M-Interieur op. In 2007 begon hij daarnaast samen met zijn broer Caëtan met LiquidFloors.

#### VRIJE TIJD

Braziliaans jiu-jitsu (gevechtssport), boeken lezen, films bekijken en cultuur meepikken.

heer zodat we de hele controle bewaren over het eindproduct.”

### Wat is het leukste aan ondernemen?

“Het is een voortdurend proces van creëren. Eindeloos boeiend. De ene keer ben je supergeïnspireerd, de andere keer gaat het moeizaam. Maar de moeilijke momenten wegen nooit op tegen de voldoening die zelfs de kleine overwinningen met zich meebrengen. Winnen doe je door innovatie of groei, met nieuwe medewerkers of een nieuwe showroom of met het binnenhalen van een begeerde opdracht. Doordat ik een aantal prijzen in de wacht sleepte, kreeg ik ook de kans om een aantal volwaardige opleidingen te volgen, onder meer aan de Vlerick School. Na werkdagen van twaalf uur, ging ik toch nog vrij gemotiveerd op de schoolbanken zitten om heel veel bij te leren op het vlak van management.”



“We moeten onszelf voortdurend heruitvinden”

### Zijn er ook minder aangename kanten aan het ondernemerschap?

“Je moet er een sterke maag voor hebben. Ondernemen is ook managen en managen betekent vooral problemen oplossen. Stressbestendigheid en relativeringsvermogen zijn de belangrijkste wapens van een ondernemer, elke dag. Succes kent vele vaders, mislukking slechts één, zegt men wel eens. Ondernemen is zelfs met een prachtig team vaak een eenzaam traject. Ja, je moet er toch wel voor gemaakt zijn.”

### Wat wil u in de nabije toekomst bereiken?

“Ik wil aan de internationale top staan in onze nichemarkt. Sedert vorige maand ligt de eerste Liquid Mellow in de Londense Highstreet, in een showroom van onze eerste vertegenwoordiger in het Verenigd Koninkrijk. We willen nu ook systematisch ons dealersnetwerk uitbreiden in andere Europese landen. En volgend jaar openen we een tweede vestiging in Hasselt.”

### U kreeg zopas de Gouden Lasso, de prijs voor meest dynamische jonge ondernemer in Zuid-West-Vlaanderen. Wat doet dat met een mens?

“Sinds ik de prijs kreeg, regent het felicitaties. Ik ben vooral trots dat we het haalden van sterke tegenkandidaten zoals Alumac (*assemblage van vrachtwagens, red.*) en het ICT-bedrijf Trustteam. Voor alle medewerkers is de titel een opsteker van belang. Voor mij persoonlijk betekent hij een waardering voor het harde labuur en een motivatie om nog beter te doen.”

(Karel Cambien)

### Liquidfloors

#### ACTIVITEIT

LiquidFloors is een innovatief interieurbedrijf dat kunstharsvloeren voor de privémarkt aanbiedt. Het bedrijf werd opgericht in 2007.

#### MEDEWERKERS

30.

#### OMZET

3 miljoen euro.