



MECHELEN - Van 21 tot 24 februari vond in de Nekkerhal de Meubelbeurs van Mechelen plaats. De presentatie was fris en refereerde volop aan de lente. In totaal lag het aantal bezoekers 14 % hoger dan vorig jaar jaar, de kooplust bleef ondermaats. De Meubelbeurs van Mechelen echter stelde alles in het werk om het aanbod en de vraag op elkaar af te stemmen. Dit marktgebeuren werd ondersteund door een goed georkestreerde marketing en een presentatie om 'u' tegen te zeggen. Het succes van een beurs is de optelsom van de individuele prestaties. Die waren verdeeld.

Mechelen: matige kooplust voor sfeervolle beurs

Zit- en kleinmeubelen scoren best

Hemelsblauw, oranje en lentegroen, het was de geknipte scenografie voor een Meubelbeurs die uitbundig refereerde aan de lente en alles wat doet denken aan de wedergeboorte van de natuur. Deze sfeer was ook terug te vinden in het buffet, dat bestond uit kraakverse voorgerechten en een keuze uit licht verteerbare hoofdgerechten. De formule van Mechelen sloeg aan als nooit tevoren ... meubelen en gastronomie, het is een niet kapot te krijgen combinatie.

Opvallende standen waren er van **BSM**, dat een greep uit zijn nieuwigheden toonde, van **VF Collection**, dat een concept-programma voorstelde dat moet dienen als shop-in-the-shop, van **Maxfurn**, dat met modern meeneem uitpakte en van **Gautier**, dat nieuwigheden meehad die eerder in Beusichem werden getoond.

Succes viel te noteren bij **Max Divani**, dat zo mogelijk nog beter werkte dan vorig jaar en met een sobere, maar stijlvolle pre-

sentatie diverse nieuwigheden toonde in een open stand. Max creëerde diverse nieuwe producten in functie van Mechelen, en dat is bijzonder voor een Italiaanse fabrikant van lederen bankstellen.

Recor bevestigde als aanbieder van modieus woonmeubilair. Er was de nieuwe eetkamer 'Tomba' en de afgeleide slaapkamer 'Rocca' in een eikkleur die er pal op zat. Er was 'Veyron', een elegante bank in donker antraciet met ingebouwde relaxen. Er waren elegant vormgegeven nieuwe relaxfauteuils en er was de uiterst comfortabele hoek 'Espresso' van **Belform**, in een uitmuntende lederkleur en behept met een behaaglijk zitcomfort. Recor zette met deze nieuwigheden een mooi resultaat neer, al relateert Marnix Magdelijns de cijfers. "De cijfers op alle beurzen tezamen bedragen 5 % van de omzet op jaarbasis. Het moet elke dag gebeuren, op de baan. Als mensen een relax uit de toonzaal verkopen, moet je er onmiddellijk een andere in de plaats kunnen zetten. En dat danken



we aan een gemotiveerd team van verkopers, die dagelijks contact houden met hun klanten. Dat is de sterkte van Recor en dat kun je uiteraard verzilveren op een show.”

KLANTENTROUW

Zelfde verhaal hoorden we bij de Mecam groep, dat evengoed een thuismatch speelde en het moet hebben van verankering op de Belgische en de Nederlandse markt. “Ik durf het haast niet zeggen, maar het was hier uitstekend”, vertelt Luc Meers. “We hadden enkele nieuwigheden mee en die zijn goed onthaald door onze klanten. Zowel bij **Mecam** als bij **Neo-Style** hebben we telkens meer dan 100 inplantingen gemaakt. Het is dankzij het vertrouwen van de klanten dat een bedrijf zoals Mecam dit kan realiseren. Wat wij teruggeven is werk aan mensen uit eigen streek en koopkracht die terugvloeit in de eigen economie. Veel handelaars waarderen dit.”

Bij **Up2date/Medalounger** stonden Chinese vlaggetjes broederlijk naast Belgische driekleuren. Up2date bracht diverse nieuwigheden zoals de ‘Divine’, een hoekig maar uitnodigend zitmeubel met wafelijzermotief, en ‘Quimper’, een lage geblokte bank. Up2date/Medalounger verzekert zijn klanten van lage instapprijzen, een goede kwaliteit en een verzekerde winstmarge, die een stuk hoger is dan het gemiddelde. Dankzij eigen winkels houdt zaakvoerder Hans Vandendriessche perfect voeling met de markt en met de kostenstructuur en de margebehoeften van een meubelhandelaar.

Alexis Habils van **Sympa** toonde knap zitmeubilair in stof en leder. Italiaanse vormgeving met opvallende biezen op de contouren in een trendy vormgeving vormen de eigenschappen van het model ‘Carrera’. Heerlijk en romantisch zitcomfort in een bank met afneembare hoezen was de essentie van ‘Dover’. Sympa weet op behendige wijze een niche te vinden tussen al het zitmeubelgeweld en doet dit op originele en doortastende wijze en met een uitstekende modellering.

In lederen zitmeubelen stak **LAS** er bovenuit, met een contrastrijke zwart/wit sfeer waarin technisch zitmeubilair de hoofdrol speelde: strak vormgegeven banken en hoekcombinaties in leder met verstelbare kopsteunen en armleggers.

Buurman **IMS** toonde betaalbaar zitmeubilair in trendy stoffen. IMS heeft enkele toppers in collectie die het in de Benelux uitstekend doen op de winkelvloer. De goede/prijskwaliteitsverhouding en marktconforme modellen zijn hierbij cruciaal.

DREAM-SOFA

Maxfurn toonde voor het eerst een nieuw concept voor de verkoop van zitmeubilair. Naar analogie met zijn beroemde toontafel kan de firma met ‘Dream-Sofa’ een vergelijkbaar à-la-carte systeem aanbieden. Maxfurn heeft slechts enkele vierkante meters toonzaaloppervlakte nodig om een concept tentoon te stellen, waarbij armleggers, kussens en stof door de klant te kiezen zijn uit een uitgebreide matrixstructuur. Maxfurn doet dit – geheel in de traditie van het huis – tegen scherpe prijzen.

Belrom is inmiddels een vaste waarde in Mechelen. Zaakvoerder Tom Cloet: “Er was geen grote kooplust, maar we hebben de meeste klanten gezien en ze hebben in de meeste gevallen iets besteld. Veelal gaat het om een commode of een buffetkast in een tweede kleur. Daarmee kunnen ze in de toonzaal demonstreren dat de eetkamer die eerder werd ingeplant nog in een andere tint verkrijgbaar is. Met de zitmeubelen hebben we relatief goed gewerkt. We gaan dit bankenverhaal nu verder uitbouwen en op punt zetten. Het afgelopen jaar hebben we ons geconcentreerd op het scheppen van orde in de collecties en het maken van aangepaste catalogi. Wat dat betreft zijn we in onze opzet geslaagd.”

Lyndy draaide een topbeurs met een collectie goed vormgegeven wand- en studiemeubilair van het Italiaanse **LC Mobili**. “Mensen die vallen voor dure merken, maar ze financieel niet aankunnen, komen op de verkoopvloer vaak bij onze producten terecht.” Lyndy toonde in Mechelen hoofdzakelijk eigentijdse programma’s in witte hoogglans, zoals een luxe slaapkamer waarin wit gecombineerd werd met noten.

BSM speelde een glansrol aan de inkom van de beurs. “Deze plaats biedt het voordeel dat de bezoekers je zien bij het binnen- en buitengaan. Hoe dan ook, we hebben een goede

beurt gemaakt. Alles wat hier staat hebben we veelvuldig kunnen inplanten, wat toch de bedoeling is. Het is natuurlijk niet Maison et Objet. Dankzij het internationaal bezoek op M&O werken we tegenwoordig goed in Zwitserland. Dat is voor ons een nieuwe markt. Kortom, bij BSM is er op relatief korte tijd veel veranderd.”

AANDACHT VOOR MILIEU

Gautier stond te schitteren in Mechelen en toonde zowat alle nieuwigheden die de groep voor 2010 lanceerde. Gautier speelt steeds meer in op ecologische thema's. Op de Franse markt begint dit aardig te werken. Toch waren de resultaten in Mechelen niet geheel volgens de verwachtingen, vernamen we van Rudy Sap: “Ik vond de klanten nogal gelaten. Als je de meeste handelaars mag geloven, dan heeft iedereen goede solden gehad. Toch zat er voor Gautier weinig schwing in de beurs.” Aan de modellering en de presentatie zal het zeker niet liggen, want die was top bij Gautier.

KANTOORMEUBELEN

MDR Decrui was op de Meubelbeurs de enige aanbieder van kantoormeubilair. Decrui speelde deze monopoliepositie ten

volle uit en draaide een topbeurs. In het (lage) prijssegment waarin de firma zich manifesteert, zijn weinig Chinezen actief. En als ze al zouden willen, dan moeten ze het nog kunnen. Want bij MDR Decrui krijg je goed vormgegeven en stevig kantoormeubilair voor weinig geld, een combinatie waar ze in het Verre Oosten meestal niet aan kunnen tippen.

Naamgenoot Jürgen Decrui schreef de pannen van het dak met **Young Line Furniture**, een lijn 'kleinmeubelen' die de man zelf ontwikkelt en laat produceren in China. Jürgen situeert zich in het budgetgamma met marktconforme ontwerpen en daar zitten tegenwoordig veel klanten.

In het lage prijsgamma was **Idea** nog een belangrijke aanbieder van commerciële eetkamers en banken. De firma toonde een nieuwe eetkamer in een modische, muisgrijze folie. De tijdgeest speelt eveneens in de kaart van Idea, dat gretig gebruik maakt van deze kans en veel meubelen verkoopt voor weinig centen.

P.L.



Vraag uw leverancier naar de producten van Latexco

Latexco is één van de belangrijkste fabrikanten van latex matras- en kussenkernen en comfortplaten voor de bedding industrie. Met de hoogwaardige Latexco producten verzekert u uw klanten van een duurzaam en optimaal slaapcomfort.

- Optimale lichaamsondersteuning
- Natuurlijk schimmelwerend, gezond microklimaat
- Excellente duurzaamheid
- Verbeterde elasticiteit dankzij het gebruik van natuurlatex in het ganse Latexco gamma
- Gegarandeerde kwaliteit: LGA, Öko-Tex, Eurolatex

Innergetic
Sleep better

www.innergetic.com • www.latexco.com

latexco
latex foam bedding products