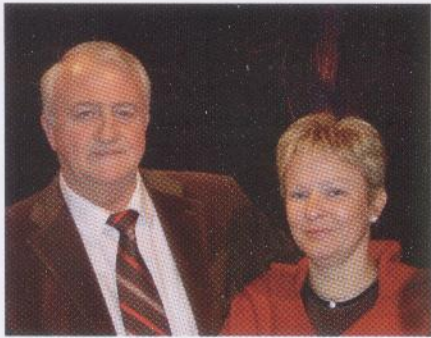


# EXPOSANTEN VERWACHTEN VEEL POSITIEFS VAN MECHELEN

Wout Vande Walle: "Samenvallen met Beusichem is voor Mechelen geen probleem"

Het 66ste Internationaal Meubelfestival vangt aan op zondag 11 februari en sluit de deuren op woensdag 14 februari. Mechelen houdt daarmee een vast momentum aan op de kalender, namelijk de week vóór de Krokusvakantie. Die valt uitzonderlijk vroeg dit jaar, waardoor het Mechels Meubelfestival kort na de solden valt. Het evenement aan de Nekkerhal, dat jaar na jaar sfeervoller wordt, lijkt te staan of te vallen met de kwaliteit van de soldenverkoop in de belangrijke januarimaand. Wij vroegen aan enkele trouwe en nieuwe exposanten wat ze verwachten van het Internationaal Mechels Meubelfestival...





Wout Van de Walle & Nadine Janssens

Wout Van de Walle is niet alleen een ancien onder de exposanten, maar een ancien tout court. De zaakvoerder van **Gilis-Teughels** was 21 jaar voorzitter van het Internationaal Meubelfestival en zag het gebeuren onder zijn mandaat uitgroeien tot een beursje van nationaal belang. Voor Wout en voor Gilis-Teughels is Mechelen nog steeds het belangrijkste evenement van het jaar. Gilis-Teughels brengt er meubelen aan de man en... bier. De stand staat bekend als een pleisterplaats waar bier van het vat verkrijgbaar is en waar steeds verse broodjes binnen handbereik staan. Wout: "We tonen dit jaar in Mechelen een hedendaagse klassieke collectie in de stijl van Gilis-Teughels. Daarnaast tonen we ook een strakkere collectie in een prijsklasse die voor onze firma zeer democratisch is. We combineren er wengé gekleurd eiken met lak, waardoor een innovatief en bijzonder meubel ontstaat."

#### GEDEELDE STAND

Gilis-Teughels deelt een stand met **Up2date** en **Medal**, twee firma's die hedendaagse producten verkopen, complementair aan het aanbod van Gilis Teughels. Gevraagd naar zijn verwachtingen, zegt de gewezen voorzitter van het Mechels Meubelfestival het volgende: "Als de solden goed zijn, is de beurs ook



goed. De winkels waar we ingeplant staan verkopen onze producten. Gilis-Teughels is nu actiever in het middensegment van de markt en uitgerekend hierin gaan we uitbreiden. We hebben daarom alle vertrouwen in het Meubelfestival."

#### MECHELEN EN BEUSICHEM

Het samenvallen met de Nederlandse inkoopdagen in Beusichem, zal volgens Wout Van de Walle geen of nauwelijks invloed hebben op het bezoek in Mechelen. "Traditioneel komen hier niet zoveel Nederlanders, maar we verwachten ook niet dat er veel Belgen zullen wegblijven omdat Beusichem op dezelfde dagen valt. Wie met zijn zaak bezig is neemt de tijd om naar Mechelen te komen. En wie daarna nog naar Beusichem wil gaan, heeft ook daar nog alle gelegenheid toe, want beide beurzen zijn voldoende lang toegankelijk. Het hoogste aantal Nederlanders dat we ooit over de vloer kregen is 56. Dat is op zich niet veel, maar daar waren enkele zeer interessante klanten bij..."

"Als ex-voorzitter en bestuurder volg ik het Meubelfestival van dichtbij en het doet me plezier dat Nadine Janssens erin slaagt om het geheel nog ieder jaar te upgraden. Er is nu zelfs een nieuwe traiteur en ik kan u verzekeren dat die absolute topkwaliteit brengt."

#### GEMOEDELIJK EN OVERZICHTELIJK

Voor Luc Vercruyse van **Bauwens** in Oostkamp is het de derde deelname aan het Mechels Meubelfestival. Luc Vercruyse is commercieel directeur en heeft zo zijn redenen om naar Mechelen te komen: "Vooral de gemoedelijke sfeer om in Mechelen zaken te doen is een cruciale reden voor ons. Verder is het een



ideale periode, vlak na de solden, waar de handelaars graag hun collecties bijstellen. Zelf brengen we nog enkele nieuwigheden in finier en massief. Mijn verwachtingen zijn positief omdat de solden goed gestart zijn."

Stein Mersseman van **BSM** vindt het goed dat de beurs vlak na de soldenperiode valt: "Dan komt er in de winkel plaats voor nieuwe modellen. Goed lopende modellen verkopen dan nog beter en de winkelier genereert zo extra zakencijfer en aankoopkracht. Mechelen is een overzichtelijke, kleine beurs met een goede selectie van leveranciers. De klant kan makkelijker kiezen omdat hij een goed beeld krijgt van het aanbod. Bij een te groot aanbod is het moeilijker kiezen en kan twijfel ontstaan, wat kan leiden tot uitstel of afstel van de aankoop. In zo'n geval is de naambekendheid van de onderneming uitermate belangrijk. Mechelen is bovendien een gemoedelijke beurs. Het kleinschalig karakter speelt in het voordeel. Zowel door de klant als de leverancier wordt de beurs als gezellig ervaren. Het feit dat de beursorganisatie lekker en gratis eten geeft, draagt hiertoe bij. BSM bereidt zich grondig voor op het gebeuren door ervoor te zorgen dat de nieuwe collecties lang

op voorhand ter plaatse zijn. De aanvoer van meubelen uit het Verre Oosten duurt altijd lang en behelst een goede planning. Bij geval van overmacht (bv. staking in een of andere haven) zijn we zo toch nog in staat om onze nieuwe collecties te tonen. Op al onze uitgaande briefwisseling wordt lang op voorhand onze deelname aan de beurs aangekondigd. Uiteraard sturen we ook een uitnodiging naar onze klanten. Naar mijn gevoel wordt het een goede editie. De solden lopen behoorlijk en we stellen verschillende nieuwe collecties voor. Als we procentueel evenveel stijgen als in Brussel, ben ik uitermate tevreden."

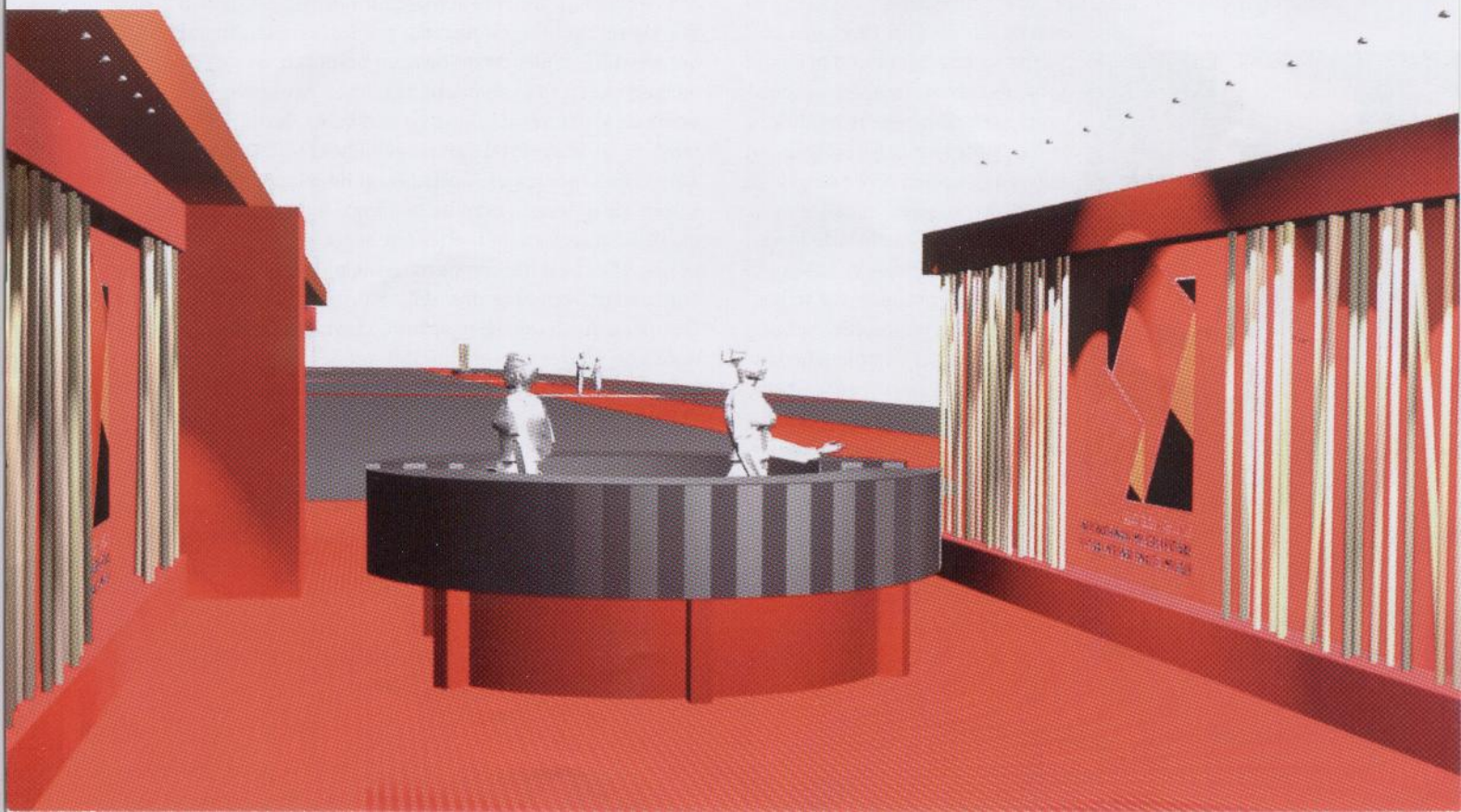
## MECHELEN, EEN SCHRIJFBEURS

Ook bij **Thor** zijn ze hoopvol gestemd over het nakende Meubelfestival. "Als een van de mede-oprichters en bestuurslid van de



Kurt Boey

gewezen 'Prelude' of 'Collectieve Huisshow' in Kortrijk, waren we mits het wegvalen ervan verplicht een keuze te maken tussen enkele alternatieven", zegt Kurt Boey. "Het tijdstip van de beurs in Kortrijk was interessant naar ontwerp van nieuwe collecties omdat er voldoende tijd was na de Meubelbeurs van Brussel. Met dit gegeven en ervan uitgaand dat niemand gediend is met een versnipperd beurslandschap van meerdere huisshows, werd gepoogd om samen met enkele Belgische fabrikanten en in samenspraak met de Meubelbeurs van Brussel een voorjaarsbeurs te organiseren, gericht op nieuwe collecties. Dit initiatief werd jammer genoeg gekelderd. Bleef de keuze binnen België tussen enerzijds Mechelen en anderzijds een collectief in de gebouwen van Febelhout. Omwille van o.a. de betere mogelijkheden naar presentatie, werd gekozen voor



Mechelen. Nu dient gezegd dat wij aangenaam verrast werden. Voorerst kregen we een zeer enthousiaste en warme ontvangst. En bovendien blijkt Mechelen - veel meer dan Brussel - een schrijfbeurs i.p.v. een kijkbeurs te zijn. Vooral de middelgrote winkelier koopt toch liever nadat hij eerst zelf wat verkocht heeft (soldenperiode).

### TIJD VOOR DE KLANT

"De beurs van Mechelen biedt ons de mogelijkheid om de modellen die in Brussel werden gepresenteerd, verder uit te breiden of indien nodig aan te passen. Verder blijft het vooral een plaats waar je iets meer tijd kan maken voor je klant omwille van de kleinschaligheid in vergelijking met een grote-

re beurs. Het tijdstip heeft zijn voor- en nadelen. Toch zijn we zeer tevreden over onze eerste deelname in 2006 en kijken we met veel enthousiasme uit naar de aanvang van de volgende editie", besluit Kurt Boey.

Voor Anita Horemans van **Dima** is het Mechels Meubelfestival van cruciaal belang. Dima is een van de weinige Belgische ondernemingen die nog in Mechelen produceert. "Ter voorbereiding spitsen we onze aandacht toe op de noden en wensen van ons cliënteel. We blijven overtuigd van het vertrouwen dat ons cliënteel stelt in de Belgische kwaliteit en in de service die ze van ons gewoon zijn."

P.L.

## NIEUWELING IN MECHELEN

Roy Gaffert, zaakvoerder Gaffert Meubel/Classic line

**Meubihome: Hoe belangrijk is het Mechels Meubelfestival voor uw onderneming?**

Roy Gaffert: Het betreft voor ons bedrijf een eerste beurspresentatie op de Belgische markt. In de afgelopen jaren zijn we in Nederland dermate gegroeid zodat er een basis is gelegd voor bedrijfsexpansie naar het buitenland. In eerste instantie ligt België het meest voor de hand, daarna volgen Duitsland en Engeland. In het voortraject naar de beurs toe waren er al verschillende presentatiemomenten in de vorm van advertenties, showwagen bezoeken en mailings. De beursdeelname en de aftersales moeten het voorwerk gaan vertalen in concrete orders.

**Mh: Hoe bereidt u zich voor op het gebeuren?**

RG: Samen met onze agent Patrick Loverix hebben we in het voortraject zoveel mogelijk marktinformatie vergaard. In plaats van één op één onze collecties vanuit Nederland in België te presenteren, hebben we eerst goed gekeken en aangehoord welke stijlen, maatvoeringen en kleuren er spelen op de Belgische markt. We passen onszelf en dus onze meubelen aan aan de markt, in plaats van de markt te vragen zich aan ons product aan te passen. Al deze informatie hebben we vertaald naar complete hedendaagse eetkamers, waarbij we onze Nederlandse modellen hebben aangepast en nieuwe modellen hebben toegevoegd om een optimale aansluiting te vinden voor de Belgische interieurs. Overigens wil ik alle betrokkenen en bemiddelaars uit het voortraject bedanken voor hun openheid en informatie. Zoals al gezegd

hebben we verschillende presentatiemomenten gecreëerd. Daarnaast volgt twee weken vóór de beurs nog een persoonlijke uitnodiging voor potentiële klanten. Het is voor ons zaak naamsbekendheid op te bouwen. 'Gaffert Meubel | Classic Line' moet in België synoniem worden voor kwaliteit, betrouwbare levertijden en een enorme dosis flexibiliteit. Overigens staan artikelen uit onze fabriek al sinds jaar en dag in de Belgische meubelzaken, maar dan gedistribueerd via een bekende groothandel. Onze fabriek functioneert al ruim twintig jaar als toeleverancier voor deze groothandel.

**Mh: Welke zijn uw verwachtingen voor de editie van 2007?**

RG: De verwachtingen zijn zeer goed. De inplantingen zijn, in het voortraject met de showwagen bezoeken, in volle gang. We merken in een tijd van massa-import en eenheidsworst, dat er behoefte is aan vernieuwing en met name flexibiliteit. Wij vertalen dit al in de vorm van mogelijkheid tot maatwerk, en dit werpt zijn vruchten af. Tafels tot op de millimeter gewenst, of kasten die in lengte, breedte of hoogte moeten worden aangepast? Bij ons kan het. Kleuren volgens staal of afwijkend beslag, alles past binnen de mogelijkheden. Dat is juist wat de consument vandaag de dag wil, een 'eigen' interieur. Daarnaast luisteren we naar onze klant, en we geven een antwoord en offertes binnen de tijd dat een consument zijn kop koffie leeg heeft. Het ijzer smeden als het heet is, is ons motto! Een tweede belangrijk punt waarom de verwachtingen hoog gespannen zijn, is het feit dat er nog in relatief hoge mate exclusiviteit kan worden gegeven. In tegenstelling tot de grote aanbieders, staan onze producten niet op iedere hoek van de straat, en kan een detaillist dus écht een onderscheidend aanbod creëren.

Gaffert Meubel | Classic Line - De Amert 214 - 5462 GH - Veghel (nabij Eindhoven) - [www.gaffert.eu](http://www.gaffert.eu) - [info@gaffert.eu](mailto:info@gaffert.eu)

