



Internationaal Meubelfestival Mechelen Festival International du Meuble de Malines

Mechelen - voor de 66^e maal werd afgelopen februari het Internationaal Meubelfestival georganiseerd in Mechelen. Kort samengevat zagen we een beurs die enerzijds een groot deel van het huidige meubelaanbod weerspiegelde, maar anderzijds de bezoeker geen koude rillingen kon bezorgen.

Wat moet je vandaag de dag als regionale meubelbeurs doen om je te onderscheiden van alle anderen? Je bied een zodanig gamma aan meubelcollecties tot je een reflectie bent van je thuismarkt. En dat is net waar het Internationaal Meubelfestival sterk in is.

De Nekkerhal was aldus gevuld met fabrikanten die het voor het leeuwendeel moeten hebben van onze eigenste Belgische winkeliers. Weliswaar spijtig dat sommige exposanten na de beurs huiswaarts keerden met een leeg gevoel in hun maag. In de wandelgangen wordt immers druk gefluisterd dat onze fabrikanten 'honger' hebben. Logisch, hun brood wordt hun afgenomen door leveranciers uit het Verre Oosten en Oost Europa.

Naar goede gewoonte was het Internationaal Meubelfestival aldus een samenbundeling van de crème van de Belgische meubelfabrikanten. Met namen als Mecam, Recor, Up2date, Bauwens, Thor, Neyt en Evan kan je als meubelbeurs uitpakken met een aantal uiterst interessante publiekstrekkingen. Dan zou je toch denken dat iedere gezonde meubelhandelaar de beurs dient te bezoeken. Dat zou je inderdaad denken. Nochtans moet de beurs terugblikken op een matig aantal beursbezoekers. Enkel de grotere winkeliers tekenden present op zoek naar nieuwigheden. Vele kleinere en middelgrote handelaren kwamen eenvoudigweg niet opdagen.

Kan de beursorganisatie deze trend een halt toe roepen? Ik ben van mening dat dit inderdaad mogelijk is. Mechelen moet zijn positie als nichebeurs nog versterken en zoeken naar een meer niche-aanbod, bovendien moet er dringend gepraat worden over de datum van de beurs, want een regionale beurs organiseren gelijktijdig met een regionale beurs in Nederland is natuurlijk om problemen vragen. Alhoewel men in Nederland op het HTC ook niet bepaald

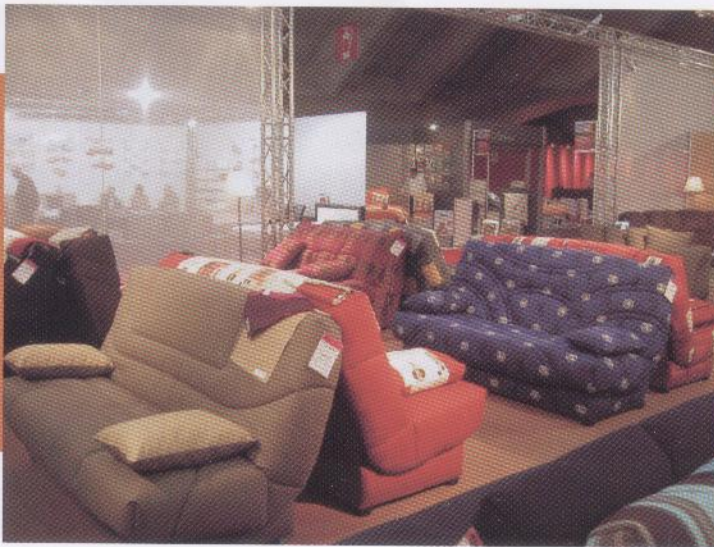
Malines - en février dernier, Malines a accueilli pour la 66^e fois le Festival International du Meuble. En résumé, nous avons vu un salon qui a reflété un vaste pan du marché du meuble actuel, mais en ne parvenant pas à donner le frisson au visiteur.

Que faut-il faire actuellement, en tant que salon régional du meuble, pour se démarquer de tous les autres ? Proposer un éventail de collections de meubles tel qu'il reflète le marché national. Et voilà précisément le point fort du Festival International du Meuble.

Le Nekkerhal était donc plein de fabricants qui, pour la grande majorité, veulent avoir affaire avec nos commerçants belges. Il est vrai qu'il est dommage que certains exposants s'en soient retournés, une fois le salon terminé, en restant sur leur faim. Dans les allées, on chuchote en effet avec insistance que nos fabricants « ont faim ». Normal, des fournisseurs d'Extrême Orient et d'Europe orientale leur ôtent le pain de la bouche.

Conformément aux bonnes habitudes, le Festival International du Meuble rassemblait donc le gratin des fabricants de meubles belges. Un salon du meuble qui affiche des noms tels que Mecam, Recor, Up2date, Bauwens, Thor, Neyt et Evan peut proposer quelques succès publics très intéressants. On penserait ainsi que tout commerçant en meubles sensé se doit de visiter le salon. C'est ce qu'on penserait en effet. Toutefois, force est de constater que le salon a attiré un nombre de visiteurs mesuré. Seuls les plus grands commerçants ont répondu présent, en quête de nouveautés. De nombreux plus petits et moyens commerçants ont tout simplement fait l'impasse.

L'organisation du salon est-elle en mesure de mettre un terme à cette tendance ? Je suis d'avis que c'est effectivement possible. Malines doit encore renforcer sa position de salon de niche et s'orienter vers une offre davantage de niche. En outre, il faut de toute urgence discuter de la date du salon, car l'organisation d'un salon régional en même temps qu'un salon régional aux Pays-Bas engendre inévitablement des problèmes. Même si on ne peut vraiment considérer que le HTC aux Pays-Bas constitue un événement prestigieux. Mais si Malines entend



kan spreken over een schitterend evenement. Maar wil Mechelen ook de Nederlandse winkelier warm maken voor de beurs dan moet er absoluut gesleuteld worden aan de datum. Last but not least kan Mechelen het gerust doen met een dagje minder, laat woensdag voor wat het is en focus op vooral maandag en dinsdag.

Tijdens een rondgang valt het wel onmiddellijk op dat er ook aan de editie 2007 gewerkt is. Niet enkel door de beursorganisatie, ook de standhouders zorgen voor een optimaal product met een mooie verzorgde standbouw. Een bewijs dat een beurs vandaag de dag meer een marketingtool is dan een verkooptool. Blikvangers op de beurs waren zonder meer te vinden bij de fabrikanten van eigen bodem. Zij pakten uit met ruime standen waarin tal van nieuwigheden de bezoeker konden verrassen. Een bewijs dat het Belgische meubel zeker nog leeft.

intéresser les commerçants néerlandais au salon, il faut absolument faire quelque chose au sujet de la date. Last but not least, Malines peut sans problème se passer d'un jour, en laissant le mercredi pour ce qu'il est et en mettant surtout l'accent sur le lundi et le mardi.

En visitant le salon, on note pourtant au premier coup d'œil que l'on n'a pas négligé l'édition 2007. Pas seulement du côté de l'organisation du salon. Les exposants présentent eux aussi leur produit dans des conditions optimales, en apportant un soin attentif à leur stand. Preuve qu'à l'heure actuelle, un salon tient davantage de l'outil de marketing que du vecteur de vente. Les produits phares du salon ? Nous les avons assurément trouvés chez les fabricants du terroir. Ils ont exhibé de vastes stands qui ont surpris le visiteur par une multitude de nouveautés. Preuve irréfutable que le meuble belge est encore vivant.



HARROLD II



KIJALA



HERMAN II



HARROLD I



ALEXIA II



HERMAN I

Gaston Bauwens nv
Nijverheidsstraat 7
B- 8730 Beernem

t 050 79 90 80
f 050 78 15 72
info@bauwens.be
www.bauwens.be



HOMESHOW

14 - 15 / 05