

MECHELEN, HERE WE COME

AANTAFEL MET LUC MEERS EN MARNIX MAGDELIJNS

Na behoorlijke soldenmaand januari, liggen de kaarten goed voor de Meubelbeurs van Mechelen. Als nationale beurs is Mechelen voor Mecam en Recor een belangrijk verkoopmoment, waarvoor koortsachtig nieuwe modellen worden ontwikkeld en waar ze een 20 % van hun beursomzet op jaarbasis realiseren. We brachten commercieel directeur Marnix Magdelijns van Recor en ceo Luc Meers van de Mecam groep bij elkaar voor een babbel over het verleden en de toekomst, alsook over Mechelen.

SINT-KATELIJNE-WAVER - P.L.

Meubihome: Hoe lang exposeren jullie al in Mechelen?

Marnix Magdelijns: In 1994 namen we voor het eerst deel, een jaar na mijn entrée bij de groep Recor. Samen met onze Duitse ontwerper **Gert Wibiera** en de vertegenwoordigers selecteerden we een hele collectie nieuwe modellen en stoffen. Concrete objectieven om de nieuwe investering te verantwoorden werden op tafel gelegd, en zo werd Belform in Mechelen als nieuw merk voor instapmodellen gelanceerd. De opdracht was 'het staat er nu, verkoop het maar'. Die ervaring kon als vuurdoop wel tellen ...

Luc Meers: Mecam is pas later naar Mechelen gekomen, in 2000. Ik was ook pas begonnen bij Mecam toen we beslisten om mee te doen. Mecam had zich tot dan sterk op de Nederlandse markt gefocust. De beurs van Mechelen ligt in timing heel dicht bij die van Beusichem, een beurs die voor ons heel belangrijk is. In België hadden we voldoende aan de beurs van Brussel. Vandaag is dat anders: Mechelen is een echte orderbeurs geworden voor onze talrijke Belgische klanten. Bovendien heeft Mechelen een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding.

Magdelijns: Met Recor hadden we een stand op de Trade Mart die voor de groep goed functioneerde. Met het wegvallen van de Trade Mart hadden we behoefte aan een nieuw platform. Daarom hebben we vrij snel beslist om na Belform ook met Recor naar Mechelen te komen, met de gekende resultaten. Mechelen is voor ons niet meer weg te denken, en voor onze klanten evenmin. De groep Recor consolideert haar beursresultaat jaar na jaar op hoog, dikwijls onverhoopt, niveau. In 2001 is ook Recor Bedding naar Mechelen gekomen.

Mh: Toch organiseren jullie naast Brussel en Mechelen nog een eigen huisshow.

Magdelijns: De verschillende collecties – Belform, Recor meubelen, salons en relaxen en Sofa-Bed – maken dat we een zeer breed aanbod hebben. Op een beurs kan je maar een beperkt assortiment tonen, op een huisshow daarentegen lukt het om breder te gaan. Dan kan je vooraf afspraken maken, zodat de klanten meer tijd kunnen vrijmaken. Mechelen is voor ons, na Brussel, de belangrijkste beurs. Wie naar Mechelen komt neemt ook wel de tijd om rustig de collectie te bekijken.

Meers: Mecam organiseerde vroeger ook een huisshow in de maand mei, maar daar zijn we vanaf gestapt. Brussel als internationale beurs en Mechelen als nationale, aangevuld met de showroom in Beusichem voor de Nederlandse markt, geven ons voldoende orders. Misschien gaan we dat in de toekomst herbekijken, maar op dit ogenblik is Mechelen voor Mecam niet meer weg te denken. Ik denk dat we de laatste vijf jaar continu zijn vooruitgegaan, een dipje in 2009 niet te na gesproken.

Mh: Ontwerpen jullie nieuwe modellen voor Mechelen?

Meers: Zeer zeker, onze modellenkamer is nu al volop bezig met de ontwikkeling van de prototypes. Zowel Mecam, Neo-Style als Royal brengen een nieuw model.

Magdelijns: Wij ontwikkelen jaarlijks drie à vier nieuwe salons voor Belform en twee voor Recor. Voor de houten meubelen hebben we één jeugdkamer in de pijplijn. Minder nieuwe meubelen dan andere jaren; eerst onze omzetgroei, zonder leveringsproblemen voor onze klanten, verwerken. We zijn naar Heimtextil gegaan om





voor 2012 nieuwe stoffen en kunstleders te kiezen, voor de nieuwe collecties in Mechelen. We bestellen in Frankfurt en die stoffen worden binnen veertien dagen geleverd, anders zijn we te laat.

Meers: Ik wist niet dat jullie zoveel nieuwe producten maken voor een beurs. Hoeveel blijven er daar uiteindelijk van overeind? Nieuwe modellen maken kost geld ...

Magdelijns: Je kan ervan uitgaan dat toch ruim 80 % à 85 % van de nieuwigheden effectief in productie gaat.

Mh: Jullie hebben een productie-eenheid in Hongarije. Hoeveel mensen werken daar? En hoeveel werken er in België?

Magdelijns: Ongeveer de helft van het personeelsbestand zit in België. Voor Recor, Belform en Recor Bedding komt dat neer op 450 personen en ongeveer evenveel in Hongarije en Slowakije. In alle opzichten biedt de productie in het buitenland tal van voordelen. De loonkost ligt er aanzienlijk lager en om er te investeren krijg je aanzienlijke subsidies van de Hongaarse én Europese overheid. Dat doen ze uiteraard om buitenlandse

investeerders aan te trekken. Ook onze modellenkamer zit gedeeltelijk in Hongarije, waardoor het makkelijker en goedkoper is om te investeren in nieuwe modellen.

Meers: Wij doen een gedeelte van ons stikwerk ook al in Oost-Europa, maar we zijn als firma nog erg verankerd in België. Bij Mecam, in Dilsen, werken 350 mensen. Voor ons product is dit nog mogelijk omdat we zeer veel varianten produceren en op die manier zo goed als maatwerk aanbieden. Toch houden we ons hart vast voor de toekomst. We gaan ervan uit dat 2012 een lastig jaar wordt omwille van de dreigende crisis in Europa en meer specifiek in België. De positionering van de diverse merken van de groep zal in dit kader worden herbekeken, zodat er geen overlapping mogelijk is tussen de salons van de verschillende firma's. Qua modellering gaan we naar een reductie van het aantal modellen, die uiteraard in een veelheid aan uitvoeringen verkrijgbaar zijn. We gaan streven naar kwaliteit in plaats van kwantiteit.

Mh: Hoe loopt het met jullie designmerk Indera?

Meers: Indera groeide met bijna 40 % in 2011, maar omdat het nog een jong merk is heeft deze groei nog niet zoveel impact op de totaalomzet. Indera realiseerde 3 miljoen euro in 2011 en de perspectieven zijn veelbelovend. We hebben dan ook gericht geïnvesteerd in de visibiliteit van Indera. De return schijnt nu toch op gang te komen.

Mh: Hoe schatten jullie de impact van de politieke en economische situatie in op de meubelconsumptie?

Meers: Laten we niet naïef zijn, de politieke constellatie



speelt op dit moment niet in de kaart van de ondernemers. Aftopping van de notionele intrest, werkgeversbijdragen voor elke dag economische werkloosheid en stijging van de belasting op het privégebruik van bedrijfswagens ... het zijn niet meteen bevorderlijke maatregelen voor bedrijven en particulieren.

Magdelijns: Vraag is hoe de consument zich in de komende weken en maanden zal gedragen. We zitten in een periode waar er een enorme omzet wordt gerealiseerd tijdens de solden, de weken erna zakt de markt in elkaar. We zullen creatief moeten zijn om gans het jaar door de klant te overtuigen met goede producten.

Meers: Misschien zouden ze de solden beter afschaffen en gans het jaar door gerichte acties organiseren, die niet focussen op prijsvermindering maar toch trafiek genereren op de winkelvloer. We verwachten veel van 'MeuBEL', een actie van Fedustria om Belgische producten onder de aandacht te brengen van de consument. Kopers zullen zich langzaam vragen beginnen stellen over de herkomst van producten. Op lange termijn is dat goed. Op korte termijn vrees ik dat de consumptie te lijden zal krijgen onder de crisismaatregelen.

Mh: Verwachten jullie dat Mechelen zal lijden onder de crisis?

Magdelijns: Zolang de kwaliteit van de beurs hoog blijft, zal Mechelen klanten trekken. Ik hoor dat Rom naar Mechelen komt, dat is een referentieleverancier. Vaste waarden zijn ook IMS, Doimo, Gautier, Max Divani. Die grote Europese namen vormen de ruggengraat van de beurs.

Meers: Mechelen is een gemoedelijke beurs. We blijven ook iedere avond in Mechelen slapen en gaan gewoonlijk 's avonds iets eten met enkele van onze klanten. Misschien is de beurs een dag te lang en zou de

zondag moeten worden geschrapt. Maandag is voor ons gewoonlijk een goede dag en op woensdag komen veel klanten afsluiten.

Magdelijns: Commercieel is de zondag misschien nog niet zo belangrijk, maar ik vind die dag nuttig. Een model dat niet op punt staat, de presentatie die niet optimaal is ... dat kunnen we dan nog bijsturen zodat maandag, tegen dat de klanten komen, alles picobello is.

Mh: Zijn er dingen die jullie in Mechelen anders willen zien?

Magdelijns: Goh, als de beurs wat vroeger zou plaatsvinden, denk ik dat het beter zou zijn. Maar kennelijk is de Nekkerhal in de periode vóór het Krokusverlof steeds gereserveerd voor andere activiteiten. Mechelen viel vroeger altijd rond 14 februari. We zaten 's avonds altijd samen met de Valentijnkoppeltjes in het restaurant. Dat tijdstip was volgens mij beter. Persoonlijk geloof ik niet in beurzen waarbij mensen zeggen dat ze nog even zullen nadenken en achteraf bestellen. Op de beurs dienen de bestellingen genoteerd te zijn, het geldt als een examen.

Meers: Ik deel Marnix' mening. Bestellingen noteren doe je op een beurs, niet erna. Het duurt dan nog een aantal maanden eer ze uitgeleverd kunnen worden.

Marnix: Bij ons varieert het moment van levering tussen drie tot zes kalendermaanden na de presentatie, afhankelijk van de moeilijkheidsgraad van het model. Maar ik heb liever dat het iets later buitengaat en perfect in orde is, dan half werk te leveren. Een model moet top zijn, zodat het op de winkelvloer doet wat het moet doen, namelijk omzet genereren.

Mh: Veel succes in Mechelen! •