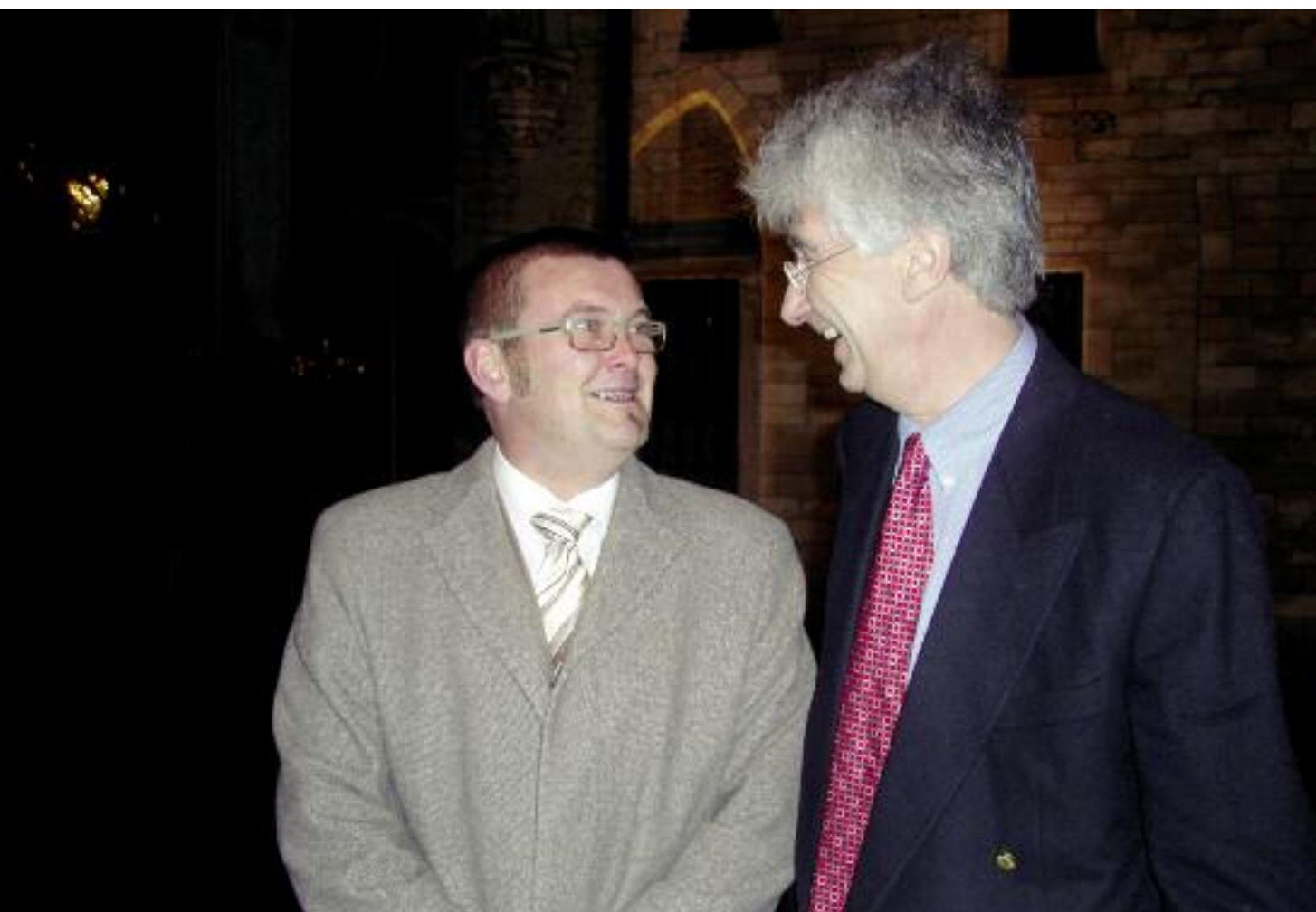


Rudy Sap en Philippe Vandevyvere: “Mechelen is nog steeds een Meubelstad!”

Rudy Sap (42) en Philippe Vandevyvere (55) hebben – zonder het van elkaar te weten – heel wat gemeen. Ze brengen veel tijd door in hun auto. Met respectievelijk Gautier en Thor in hun portefeuille, zijn ze alle twee verantwoordelijk voor belangrijke merken in een groot afzetgebied. Ze volgden beiden een marketingopleiding en ze houden van hun vak. Bovendien kijken ze samen uit naar de Meubelbeurs Mechelen, die voor hen doorgaans kooplustige handelaars oplevert. Meubihome sprak op een winteravond met hen af in ‘Den Beer’, een instituut op de stemmige Grote Markt van de Meubelstad.



Meubihome: Hoe kennen jullie elkaar?

Rudy Sap: Ik rijd regelmatig voorbij de fabriek van Thor. En ik denk soms aan Philippe als ik bij de klanten meubelen van Thor zie staan. Dat heeft die Vandevyvere weer mooi voor elkaar, denk ik dan.

Philippe Vandevyvere: We hebben elkaar wel eens ontmoet bij een leverancier, waar we samen op afspraak waren. Maar dat komt niet vaak voor, ieder heeft zijn afspraken en werkt zijn programma af. Ik weet dat Rudy in België en Nederland 'Gautier' verkoopt en een West-Vlaming is. Zelf ben ik ook West-Vlaming, het is te zeggen van Assenede, wat op de grens ligt.

Mh: Maar ik dacht dat jullie Mechelaars waren... Ik wilde Mechelaars interviewen...

Vandevyvere: Ik woon mijn hele professionele leven in Bonheiden, een randgemeente van Mechelen en voel me eigenlijk een echte Mechelaar. Vooral omdat ik ook in hart en nieren supporter ben van KV Mechelen.

Sap: Ik woon in Ruddervoorde, maar ik overnacht in Mechelen als het Meubelbeurs is. Ik ben dus enkele dagen een Mechelaar. Als het hier Meubelbeurs is ga ik er 100 % voor en dan vind ik het een beetje ver en riskant om nog naar Ruddervoorde te rijden.

Mh: Jullie zijn doorwinterde meubelverkopers?

Sap: Op een legerdienst na als 'zandstuiver', heb ik steeds in de meubelen gewerkt. In 1987 begon ik bij Meubelfabriek De Eikel uit Zwevezele, tevens mijn geboortedorp. In 1989 ben ik bij Gautier begonnen en daar ging een wereld voor me open. Eddy (Moens nvdr) was een uitstekende leermeester. Gautier is een fantastisch bedrijf. Het commerciële heb ik van thuis. Mijn vader was bierhandelaar en als jonge gast mocht ik mee naar klanten. 'Een bakje bier en twee bakjes limonade en misschien ook nog een bak tafelbier, mevrouw', je krijgt dat mee met de paplepel. Ook de wil om te communiceren, te verkopen, dat verschaft me nog dagelijks genot. Bovendien hebben we een mooie job, met veel vrijheid. En ik ben graag onderweg, mijn auto is mijn kantoor.

Vandevyvere: Ik studeerde marketing en handel in Kortrijk. Ik begon in de kantoormeubelen bij Ahrend. Een andere wereld, waar je offertes moet maken voor ministeries en overheden, maar je leert er wel verkopen. In 1977 begon ik als zelfstandig vertegenwoordiger bij Thor. Eerst deed ik één provincie, vervolgens twee en zo kwam er altijd maar werk bij. Tegenwoordig doe ik gans België en Luxemburg. Vroeger was er bij Thor één vertegenwoordiger per provincie. Met de concentratie van de handel is er heel wat veranderd. Vroeger kon je zes afspraken maken per dag, er was minder verkeer en het gebied was kleiner. Als ik tegenwoordig een dag heb met drie afspraken, ben ik al dik tevreden.

Mh: Uw zoon begint straks ook in de branche, bij Pifu.

Vind je dat een goed idee?

Vandevyvere: Mijn zoon deed communicatiewetenschappen. Hij is een eigenzinnige jongen die weet wat hij wil. Toen hij in de media geen job vond die hem lag, is hij aan de slag gegaan bij Truvo, de Gouden Gids. Dat is een goede, maar harde leer-school. En nu is hij begonnen bij Pifu. Het spreekt vanzelf dat ik hem wat ga helpen, het is immers goed als je de sector wat beter kent en de gevoeligheden van een branche onder de knie krijgt. Maar daarna zal hij het zelf moeten doen. Overigens vind ik dat ons vak aan verjonging toe is. Ik werk al 35 jaar in de branche, en als ik rond me kijk, stel ik vast dat ik zelf een van die 'jongeren' ben. Dat is jammer, want eigenlijk is het een leuke sector. We zijn bezig met een trendgevoelig product en dat is tof om te doen.

Sap: Wat je zegt herken ik. Het is die jonge sfeer die me bij Gautier zo aanspreekt, die dynamiek. De firma heeft altijd in jongeren geïnvesteerd. Na een eerste ervaring bij Meubelfabriek de Eikel, kwam ik plots in een heel open en perfect georganiseerd bedrijf, waar meer dan 1.000 mensen werken. Toch wordt het tot op vandaag nog familiaal geleid en de familie Soulard is steeds aanspreekbaar. Het productgamma is uitgekiend en marktconform. Het wordt ontwikkeld




ADVOCAAT
WINAND VAN ROSSUM

handelsdistributierecht
 handelsfonds en merkenrecht
 handelspraktijken en consumentenrecht
 invorderingen

Kerkstraat 55 - 1640 Sint-Genesius-Rode
 T 02/358.50.50 - F 02/358.63.39
 GSM: 0495/54.98.76

www.winandvanrossum.be

door tientallen jonge mensen. Het is ook leuk dat je als verkoopdirecteur Benelux betrokken wordt in dat ontwikkelingsproces. Ik wil die ontwerpers hun potlood niet vasthouden, maar bij Gautier kan je meedenken in het ontwikkelingsstraject om tot een product te komen dat verkoopbaar en marktgericht is. Dat wordt allemaal perfect georkestreerd. Als jongere krijg je er alle ruimte om creatief te zijn.

Mh Hoe komt Thor in Mechelen terecht? Jullie waren Kortrijk-fans van het eerste uur.

Vandevyvere: Het is vijf jaar dat we in Mechelen staan en het is me opgevallen hoe die beurs is gegroeid, inhoudelijk, vormelijk en op het gebied van marketing. Nadine Janssens verdient op dat vlak een pluim op de hoed. Vóór Mechelen was er Kortrijk, maar die beurs was niet langer levensvatbaar. Toen we naar Mechelen verhuisden, viel meteen op dat het moment heel goed was, vlak na de solden. Brussel is een internationale beurs, die perfect georganiseerd is. Mechelen is een regionale beurs, die het gros van de Belgische handel aantrekt. En het is in Mechelen prettig zaken doen, omdat de beurs gemoedelijk en kleinschalig is.

Sap: Wat me opvalt, is inderdaad de goede opkomst van Franstalige handel in Mechelen. In Wallonië spreken ze nog steeds over 'les meubles de Malines', dat is daar tot op vandaag een begrip. Ongeveer alle handelaars die in België meespelen, bezoeken de beurs.

Vandevyvere: Met Thor presenteren wij in Brussel doorgaans een nieuwe collectie. Als het in Brussel aanslaat, stellen we het op punt en breiden we de collectie uit tegen de meubelbeurs van Mechelen. Kortrijk kreeg de Waalse handelaars niet over de vloer. In Mechelen komen de Franstalige Belgen massaal opdagen. In Brussel ook, maar daar geraken ze niet altijd tot bij ons. Soms heb ik eens het gevoel dat Mechelen een dagje te lang duurt. Maar dat kan ik net zo goed over Brussel zeggen. Die zondag zit ik er doorgaans met de vingers te draaien.

Sap: Ik ben niet akkoord. Voor ons is de zondag wel belang-

rijk in Brussel. Ik zie dan goede klanten uit Nederland. Mensen uit andere Europese landen die voor twee dagen naar België komen dankzij het uitstekende werk van Bernard Deheegher, de ambassadeur van de Belgische meubelindustrie. Je kunt over alle internationale beurzen een boom opzetten, maar in België hebben we tenminste twee goeie beurzen. En ik denk dat we dat patrimonium moeten koesteren, zonder het uit te breiden. De meubelvakbeurzen in de ons omringende landen hebben het niet onder de markt door het geharrewar en niet onbelangrijk de hoge kostprijs. Want de prijs om aan een beurs deel te nemen is niet te verwaarlozen. Daarnaast is er nog de opbouw en mankracht die centen kost.

Vandevyvere: Mechelen biedt een goede productmix, van eetkamers over salons tot jeugdkamers. De stad is goed bereikbaar uit alle windstreken en er is nog een overwegend Belgisch aanbod dat optimaal tot zijn recht komt. Er zijn nog steeds heel wat winkels die heel Belgisch aankopen. Er is in Mechelen een goed wederzijds respect tussen de handelaars en hun leveranciers. Naar Mechelen ga je niet als je niets nodig hebt.

Speelt dat imago nog mee?

Vandevyvere: België is nog steeds een land met een sterke meubelindustrie en er wordt nog fantastisch geëxporteerd, ook door de handel. Denken we maar aan de winkels langs de Franse en Nederlandse grens. En in de Oostkantons, dat nu wel wat over zijn hoogtepunt heen is, maar toch. Wie in het buitenland België zegt, denkt vrij snel aan meubelen.

Sap: Inderdaad, de Belgen hebben een prachtig aanbod. Ik kom vaak in Nederland en ook daar zie ik Thor vaak in de winkels staan. In huiskamers in Marseille en Parijs zijn er heel wat Belgische meubelen te vinden die in Belgische grenswinkels zijn aangekocht. Dat is aan de Belgische meubelindustrie te danken, aan het sterk meubelimago van ons land en – ere wie ere toekomt – aan de twee dames die de beurzen in ons land zo sterk hebben gemaakt.

P.L.

