

Carl Cammers: “De vertegenwoordigers zijn de ambassadeurs van onze beurs”

MECHELEN - Het vriest stenen uit de grond aan de Winketkaai in Mechelen, waar meubelfabriek Cammers zijn showroom en fabriek heeft. Het is 5 januari. Cammers is een van de laatste echte Mechelse meubelfabrikanten en ongetwijfeld de grootste - op Bulona, dat zich in een andere niche bevindt. Cammers stelt bijna dertig mensen tewerk en is in de eerste plaats een ambachtelijk bedrijf en een referentie voor kwaliteit. Als er ergens in België een probleem is met een lederen salon, dan weten ze er bij Cammers raad mee. De fabrikant heeft daarnaast een boeiende eigen collectie, die straks op de meubelbeurs van Mechelen staat te pronken. In zijn vrije tijd is Carl Cammers voorzitter van het Mechels Meubelfestival.

Meubihome: Hoe gaat het met de Meubelbeurs Mechelen?

Carl Cammers: Wel, ik heb net vernomen dat er vanmorgen nog twee inschrijvingen zijn binnengekomen, van een Pools en een Belgisch bedrijf. We volgen daarmee een beetje de evolutie van de markt. Mechelen is al lang geen Belgische aangelegenheid meer, laat staan een Mechelse. Ik hoorde op de radio dat de Mechelse groenteveiling in 2008 een minder goed jaar had. Carrefour en Delhaize kopen daar nog steeds hun koopwaar, maar dat geldt niet voor Aldi en Lidl. Die discounters bedienen steeds een groter stuk van de markt en betrekken hun groenten waar het goedkoper is. In de meubelsector gaat dat bijvoorbeeld op voor Ikea en Seats & Sofa's. Die bedrijven kopen waar ze het meest winst maken en pakken ondertussen een groot stuk van de markt.



Mh: Welke rol kan Mechelen nog spelen in die globale markt?

Cammers: Mechelen heeft het voordeel van kleinschaligheid en vertrouwdeheid, bovendien valt de beurs op een uitstekend moment, net na de solden. Het is moeilijk om in de toekomst te kijken, mensen vragen zich af of het crisis is of niet. De zekerheid is weg. Maar als je als fabrikant niet op een beurs staat, verkoop je helemaal niets. Als het moeilijker gaat, moet je sowieso meer inspanningen doen om te verkopen. Bovendien heeft Mechelen een mooi en representatief aanbod. Als je bedenkt dat Recor, Mecam, Bauwens, Recticel en Velda hier staan, dan spreken we toch over belangrijke spelers?

Mh: Er staan steeds meer buitenlanders in Mechelen. Wordt de beurs door sommigen beschouwd als een testmarkt?

Cammers: Onder impuls van Nadine Janssens is Mechelen inderdaad de internationale toer opgegaan. En sommige importeurs gebruiken Mechelen als testcase en komen daarna niet meer terug. Maar we zien toch dat er meer en meer gevestigde buitenlanders hun kans wagen in Mechelen, zo ook fabrikanten die al een tijd actief zijn op de Belgische markt. Vandenberghe is zo'n typisch Belgisch bedrijf dat alleen nog in Mechelen exposeert.

Mh: Hangt het succes van Mechelen nauw samen met het succes van de solden?

Cammers: Zeer zeker. Als de solden goed geweest zijn, heeft dat een gunstig effect op het onze beurs, die kort na de solden begint. Een mens laat zich nu eenmaal beïnvloeden door het moment. En als je goed verkocht hebt, ben je sowieso opti-

mistischer gestemd. Tegelijk zijn er fabrikanten die in Brussel iets geprobeerd hebben en die in de Nekkerhal een verbeterde versie willen tonen aan hun klanten. Voor een fabrikant is een prototype een aanzienlijke investering en hij heeft daarom vaker de behoefte om zich te manifesteren. Bovendien is hij in Mechelen maximaal zichtbaar. De solden vind ik persoonlijk wat overroepen. In de media kunnen ze tegenwoordig al na een halve dag zeggen dat de solden bijzonder goed gestart zijn. De solden zijn zeker belangrijk, maar ik denk dat een handelaar maar goed kan verkopen in deze periode als hij de rest van het jaar ook een goede handelaar is. Ik ben zelf ook naar de solden geweest en heb wat gekocht. Mensen vinden het nu eenmaal plezant om in een soort massahysterie te kunnen kopen. Maar ik denk niet dat het in de meubelen zo storm zal lopen als in de kleding, helaas.

Mh: Tonen jullie in Mechelen nieuwigheden?

Cammers: Zeer zeker. Je kan niet opnieuw met iets op de proppen komen dat iedereen kent. Mijn neef Jan en ik zijn er vanmorgen aan begonnen. We vertrekken van iets bestaands en maken daar een variatie op. Dat principe huldigen ze ook in de automobielsector. Daar heb je nooit een volledig nieuwe wagen voor. Er worden details veranderd waardoor de aanblik fris is, maar de algemene contouren blijven herkenbaar.

Mh: Hoe lang ben je al voorzitter van de Meubelbeurs?

Cammers: Een jaar of drie. Toen Wout Van de Walle het te druk kreeg als voorzitter van de jumping in Mechelen, heeft hij het voorzitterschap naar mij doorgeschoven. Er zijn er in Mechelen niet zoveel meer aan wie ze het voorzitterschap kunnen vragen. Maar goed, ik neem er dat graag bij.

Mh: Hoe belangrijk is Mechelen?

Cammers: Brussel komt op de eerste plaats en is een internationale beurs, met een zeer groot belang voor de Belgische meubelindustrie. Wij spelen in dat opzicht een tweederangsrol, maar wel een belangrijke. In Brussel hebben handelaars niet steeds de tijd om al hun leveranciers te bezoeken, in Mechelen wel. De exposanten zijn complementair aan elkaar en hebben elk hun niche. Dat zorgt voor een gemoedelijke sfeer. Het feit dat fabrikanten niet te veel in elkaars vaarwater zitten, is mooi meegenomen.

Mh: Hoe verwacht je dat de markt zal evolueren in 2009 en daarna?

Cammers: Vorig jaar sprak iedereen over de dure brandstof en de impact daarvan op de koopkracht. Inmiddels is de prijs van de brandstof gehalveerd, maar geen haan kraait er nog over. Nochtans is de koopkracht gestegen. Veel bedrijven hebben van de gelegenheid (de kredietcrisis) gebruik gemaakt om te snoeien in hun personeelsbestand. Je moet vandaag extra goed je best doen of je vliegt aan de deur. Die onrust zit er momenteel dik in. De mensen zijn bang om te consumeren. Aan de andere kant heb ik de indruk dat de grondstoffen lichtjes beginnen te dalen. Vorig jaar was er schaarste in de polyol, dat is het hoofdingrediënt voor koudschuim. Vandaag

hebben ze afzetproblemen, waardoor de druk op de prijs afneemt. Uiteraard gaan de lonen lichtjes stijgen, maar als dat beheersbaar blijft, dan zie ik voor bedrijven als het onze niet echt een probleem. We hebben onze niche in de markt. We zijn zelfs nog altijd op zoek naar goeie ambachtsslui.

Mh: Mechelen is een beurs die gestuurd wordt door vertegenwoordigers. Zijn jullie zich daarvan bewust?

Cammers: Ik denk dat de vertegenwoordiger een cruciale rol speelt in het verkoopproces. De meesten hebben geen toonzaal en hebben toch de behoefte om hun product te tonen. Vertegenwoordigers stimuleren daarom hun firma's om aan de beurs deel te nemen. De Trade Mart is niet meer en met een showwagen de boer op gaan is op z'n zachtst uitgedrukt gecompliceerd. De huishows hebben uiteraard plaats, maar de mensen voelen er zich meteen wat verplicht om te kopen.

Mh: Sommige fabrikanten maken van Mechelen een heus feest.

Cammers: Dat klopt. In tegenstelling tot Keulen of Parijs hebben de handelaars in Mechelen tijd om alles te zien en rustig een praatje te slaan. Dat contact met de klant is cruciaal voor de fabrikant. Omwille van de gemoedelijke sfeer komen sommige mensen zelfs twee dagen naar Mechelen en laten zich de feestjes welgevallen. Je doet soms de beste zaken op de meest onverwachte momenten.

Mh: Jullie besteden steeds meer aandacht aan lay-out en aan promotie. Bovendien worden de handelaars culinair verwend.

Cammers: Zo lang de kas het toelaat willen we de mensen goed ontvangen, in de eerste plaats op het gebied van catering. Een handelaar is ook een mens en een consument. De lay-out van de beurs is echt iets waar we de laatste jaren in gegroeid zijn. Mechelen had vroeger een wat oubollig imago. Dat hebben we jaar na jaar weggewerkt en we hebben onze zwakke punten kunnen camoufleren. Ook op het vlak van promotie zijn we er aanzienlijk op vooruitgegaan. Dat is de verdienste van onze vaste kracht Nadine Janssens. Onder haar impuls is een huisstijl ontwikkeld die meer bezoekers aantrekt. In hoofdzaak uit België, maar ook vaker uit Nederland en Luxemburg.

Mh: België heeft op dat gebied een reputatie hoog te houden.

Cammers: Inderdaad, die gastvrijheid voel je ook in Brussel. Ik ben eens naar Nederland geweest, naar zo'n permanent centrum. Die catering daar is beneden alle peil. Dat je er moet voor betalen is misschien typisch Nederlands en vind ik zelfs niet zo erg. Maar dat je zakenmensen niet eens een behoorlijke kwaliteit aanbiedt, is droevig. Maar ook in Milaan en Keulen is de catering vaak bedroevend en moet je ervoor betalen. Op dat vlak wonen we dus in een luilekkerland. Ook voor de exposanten is Mechelen gastvrij. Exposanten komen 's morgens vroeg – vaak van ver – en dan hebben wij voor hen een lekker ontbijt klaar. Die kleine dingen maken het verschil.

P.L.