

# Maxfurn en Maxdivani

## Frank Torfs en Lieven Decoene: de Maxen van Mechelen

GENT - Maxfurn en Maxdivani behoren respectievelijk in meubelen en zitmeubelen tot de trouwe exposanten van de Meubelbeurs in Mechelen. Frank Torfs van Maxdivani weet niet hoe vaak hij al in Mechelen exposeerde, Lieven Decoene exposeert er voor de derde keer met de Nederlandse fabrikant Maxfurn. Beide zijn ze grote fans van Mechelen, omwille van de goede contactmogelijkheden en de ijzersterke datum na de solden. We spraken met hen af in een bekend Gents Café en vroegen hen waarom ze zo van Mechelen houden. Een existentieel gesprek...

### Mh: Hoelang al die liefde voor Mechelen?

**Frank Torfs:** Zolang ik al in de meubelsector actief ben, exposeer ik in Mechelen. Ik heb het eens nagerekend en het moet minstens 18 jaar zijn, zonder onderbreking. Mechelen is een echte orderbeurs, omdat ze vlak na de solden valt. De meeste klanten hebben dan 'honger'. Die kunnen ze stillen in Mechelen, letterlijk en figuurlijk...

**Lieven Decoene:** Het succes van Mechelen is inderdaad de timing. Na de solden heeft de handel opnieuw wat meer ruimte in de winkel. Voor Maxfurn begint het meubelseizoen in Keulen, vervolgens is er het HTC in Nieuwegein en daarna Mechelen. Voor de Belgische markt is Mechelen zonder twijfel de belangrijkste afspraak, zeker voor de goede individuele handelaar. In Brussel en Keulen zien we de belangrijkste groeperingen, doorgaans met een shortlist die ze moeten afwerken.

**Torfs:** Vergeleken bij Brussel heb je in Mechelen geen stress. Want Brussel is toch een internationale beurs, met een competi-

tief aanbod. Soms krijg je te maken met stress omdat je bepaalde klanten niet te zien krijgt. Dat is frustrerend, maar begrijpelijk. Een handelaar kan op één dag beurs niet iedereen bezoeken. In Mechelen is dat anders. De kans dat je daar klanten misloopt, is zo goed als onbestaande. Het concept is ook heel anders: in Brussel exposeren wij met een heel luxueuze stand, in Mechelen is het allemaal wat eenvoudiger, maar daarom niet minder professioneel.

### Mh: Jullie organiseren ook huisshows. Is Mechelen belangrijker dan die eigen huisshows?

**Torfs:** Voor Maxdivani komt Brussel op de eerste plaats, vervolgens Mechelen en dan de eigen huisshow. Maar je hebt wel die drie momenten nodig om het contact met je cliënteel te houden. Voor Maxdivani is Mechelen zó belangrijk, dat onze fabrikant speciaal producten ontwikkelt die later in Milaan worden tentoongesteld. België is dan ook de belangrijkste markt voor Max, dat ongeveer 50 % realiseert in ons land. Het is begrijpelijk dat ze wat moeite doen om deze omzet veilig te stellen.

**Decoene:** We verkopen met Maxfurn slaap- en eetkamers, wat qua inplanting een stuk moeilijker ligt dan zitmeubelen. Op een huisshow hebben we de klanten voor ons alleen. Ze komen dan op afspraak, waardoor je je perfect kunt focussen. We hebben een specifieke samenwerkingsvorm met handelaars: we betrekken hen zeer nauw bij het productieproces en sturen dan bij in functie van hun opmerkingen. Daardoor krijg je een ander gesprek. Je corrigeert het product in functie van hun noden en dat werkt. We verkopen met Maxfurn ook ganse concepten en dat kunnen we uiteraard het best op de eigen huisshow. Over een inplanting van 200 m<sup>2</sup> beslis je niet gauw op een beurs. In Mechelen zien we veel klanten die komen nabestellen of die we gewoon niet op onze huisshow krijgen. Het is altijd een kooplustig publiek van een goede kwaliteit. En een klant die naar een beurs komt, die heeft toch altijd een grotere bewegingsvrijheid,





Lieven Decoene

wat het anders maakt dan op een huisshow, waar het contact confidentiëler is.

**Torfs:** Je hebt in Mechelen alle tijd voor je klanten en dat maakt het prettig om te werken. In Mechelen zie je bijvoorbeeld ook veel Waalse en Brussels klanten, vooral op zondag. De Vlamingen komen meestal in de week. Het feit dat ze gespreid komen over verschillende dagen, is een bijkomend voordeel. Want een Waalse klant is fundamenteel anders dan een Vlaamse.

**Decoene:** En een Nederlander is nog anders...

#### Mh: Waar zit het verschil ?

**Torfs:** Een Waal is gemoedelijk. Die heeft graag dat je tijd neemt voor een koffie en gaat zelfs een hapje eten als het uitkomt. In Vlaanderen verloopt het wat zakelijker. Een Vlaming wil niet teveel tijd verliezen. Tegelijk is het relationele heel belangrijk in Vlaanderen. Je kan maar met een Vlaamse handelaar werken als je een goede band met hem hebt.

**Decoene:** In Nederland is koffie geen probleem, maar het zakendoen is bikkelhard. Je hoeft geen voorgeschiedenis te hebben om met een Nederlander handel te kunnen drijven. Een Nederlander focust meteen op condities en wil het onderste uit de kan: prijs en leverbetrouwbaarheid komen meteen op tafel in een verkoopgesprek. Bij een Belg ligt dat een tikkeltje anders. Het relationele speelt bij ons veel meer mee. Een Belg gunt je makkelijker iets als de condities wat meevallen.

#### Mh: Hoe kijken de Nederlanders naar België?

**Decoene:** In Nederland is er een terugval van 15 % en zijn er veel faillissementen. Dat heeft uiteraard in de eerste plaats te maken met de structuur van de handel. In België is er nog een groei van enkele percenten. Vroeg of laat zullen we hier ook wel de gevolgen van de crisis voelen, maar blijkbaar verloopt alles hier met de nodige vertraging. De solden zijn voorlopig goed. Maar als de weervrouw op televisie vertelt dat je beter binnenblijft omdat het gevaarlijk is op de weg, dan heeft dit zijn effect op de verkoop. In de textielbranche is de crisis al voelbaar, in de



Frank Torfs

meubelen moet de terugval dus nog komen. Van een meubelhandelaar hoorde ik begin januari dat er 15 % minder bezoek was in z'n winkel. Gelukkig waren de geringere bezoekers wel degelijk kopers.

#### Mh: Komen er ook Nederlanders naar Mechelen?

**Torfs:** Steeds meer. Vorig jaar hebben we op zondag en maandag tamelijk wat Nederlanders gezien. Een Nederlander wacht zelfs niet tot de deuren opengaan om een beurs te bezoeken. Die wil als eerste de beste modellen kunnen vastleggen. Een Vlaming evolueert een beetje in dezelfde richting. Die komt steeds vroeger naar beurzen om de beste producten eruit te pikken. Dat geldt in hoofdzaak voor groeperingen, die willen exclusieve modellen waarop ze een gegarandeerde marge kunnen pakken.

#### Mh: Zitten jullie met Maxfurn en Maxdivani nog steeds in een groeifase?

**Decoene:** Met Maxfurn zijn we nu al vier jaar aan het groeien, met vallen en opstaan. Intern zijn er een aantal managementwissels geweest en die hebben invloed op de continuïteit in je bedrijf. Al bij al gaat het goed, zowel met de eigen productie als met de producten uit China. Je ziet duidelijk dat er een downgrading aan de gang is en dat speelt in ons voordeel. De gemiddelde waarde van een bestelbon gaat naar beneden. De consument wil meer meubelen voor minder geld, met Maxfurn spelen we daar op in.

**Torfs:** Voor Maxdivani is de Belgische markt al 15 jaar lang de belangrijkste markt. Alleen al in België realiseert het bedrijf 12 mio euro, wat de helft van hun zakencijfer is. We merken steeds nadrukkelijker hoe belangrijk de solden zijn voor onze handel. Juli en Januari zijn topmaanden, vooral voor nabestellingen op referentie. Na zo'n topmaand wil de handel vernieuwing en verandering. Je moet daar als fabrikant perfect kunnen op inspelen. Als je op een beurs geen nieuwigheden kan tonen, gaat de handel aan je voorbij. De combinatie van een platform waar je die nieuwigheden in alle rust kan tonen en een succesvolle soldenmaand, is gewoon goud waard.

P.L.