

BART LAMBRECKS EN JOHAN OYEN:

“MECHELEN IS STEEDS BELANGRIJKER”

Johan Oyen van Recor Bedding en Bart Lambrecks van Velda zijn het roerend eens over de Meubelbeurs van Mechelen: “Mechelen is voor onze business ronduit belangrijk. We zien er onze belangrijkste klanten en ontwikkelen nieuwe producten in functie van het evenement. En bovenal is het een gezellige beurs, waar exposanten en bezoekers graag naartoe komen.”



MECHELEN - P.L.

Johan Oyen is algemeen directeur bij Recor Bedding en voorzitter van de Slaapraad. Bart Lambrecks is verantwoordelijk voor België en Luxemburg bij Velda en volgt daarmee Johan Geleyns op, die met pensioen is gegaan en recent verhuisde naar Toscane. In dagbladen en op radio zat Veldeman vooraan in het nieuws omdat het zijn personeel 30 euro extra wilde uitbetalen om te komen werken op de stakingsdag van eind januari.

Bart Lambrecks: Een stakingsdag is voor ons een zware streep door de rekening. Daarom wilden we onze medewerkers stimuleren om te komen werken. We hadden nooit verwacht dat dit zo'n weerklank zou krijgen in de pers. We hebben nu een regering waar we 554 dagen op hebben moeten wachten. Geef hen alstublieft de kans

om uit te voeren wat overeengekomen is. We hebben helemaal niets tegen vakbonden, maar wij willen overeenkomsten met binnen- en buitenlandse klanten kunnen nakomen.

DUITSERS ZIJN TECHNISCHER

Meubihome: Hoe was de deelname aan de beurs van Keulen voor Velda?

Lambrecks: Heel positief. Van 's ochtends tot 's avonds stonden er klanten aan te schuiven op onze stand; voor we het wisten was de beurs voorbij. De Duitsers schijnen eindelijk te zwichten voor het boxspring concept. Bij de Duitse beddenspecialzaken proberen we al jaren om met boxsprings door te breken. Het ziet er naar uit dat we nu gaan oogsten wat we de voorbije jaren gezaaid hebben. Twee belangrijke inkoopvereni-

gingen hebben alvast goed besteld. Toch is Duitsland een wezenlijk andere markt. Daar wordt slaapcomfort zeer technisch benaderd. Duitse consumenten zijn gemiddeld wat technischer ingesteld, kijk maar naar de automobielsector.

Johan Oyen: Inderdaad, Duitsers bekijken slaapcomfort veel technischer. Bijna iedere stand/fabrikant had een meetsysteem ontwikkeld om de ideale matras/bodem samen te stellen. Een tweede tendens was toch wel een overvloed aan boxsprings. Ik verwacht dat er ook in Duitsland een kentering komt en men er vroeg of laat slaapcomfort emotioneler gaat bekijken. Bij ons is dit een typisch product waar vandaag meer aandacht wordt aan besteed dan tien jaar geleden.

DE SLAAPRAAD

Mh: Is dat de verdienste van de Slaapraad?

Oyen: Sinds het ontstaan van de Slaapraad is de levensduur van de matras gezakt van 17 naar 13 jaar. Al onze fabrikanten samen kunnen daardoor jaarlijks 60.000 ligeenheden meer verkopen. Bij deze een oproep aan iedereen om lid te worden! Maar het assortiment is vooral veelzijdiger geworden. De Belgische slaapcomfortindustrie heeft een schitterend aanbod in de etalage dat ook in het buitenland doorbreekt.

Lambrecks: Velda heeft altijd goede producten verkocht in het middensegment van de markt. Maar er was te weinig onderscheid tussen de diverse collecties. Vandaag is dat anders. Ik durf zeggen dat we tegenwoordig goed afgebakende gamma's hebben, in diverse marktsegmenten. In Mechelen maken we een round-up. Na onze eigen huisshow in oktober, waar we nieuwe collecties lanceren, en Brussel, waar we ze presenteren aan een internationaal publiek, is Mechelen een beurs waar we de collecties voor een eerste keer evalueren en de krijtlijnen uitzetten voor het volgende jaar.

Oyen: Wij zullen in Mechelen een nieuwe collectie tonen. Vorig jaar hebben we het programma 'Menu' van **Indigo** gepresenteerd, het jaar ervoor 'à la Carte'. Wij investeren veel in productontwikkeling. Samen met **Axel Enthoven** zijn we al drie jaar nieuwe producten aan het ontwikkelen die met wisselend succes in de markt worden gezet. Op het concept 'Sleeping apart Together' bijvoorbeeld komen positieve reacties. Het is een programma dat mensen in staat stelt om samen te slapen en toch voldoende bewegingsvrijheid op de eigen lighelft te hebben.

Lambrecks: Qua look heeft Recor Bedding altijd al mooie bedden gehad. Wij hadden steeds goede producten tegen een scherpe prijs. We zijn pas de laatste jaren meer aandacht gaan besteden aan de look van ons gamma.

Oyen: Wat mensen kopen hangt uiteindelijk af van de stemming van het moment. De consument koopt datgene waar hij zich goed bij voelt. Dat mensen zich beter gaan voelen als ze een goede bodem en matras hebben,

lijkt me evident. Geen plaats waar we zoveel tijd doorbrengen als in het bed.

Mh: Waarom exposeren jullie in Mechelen?

Oyen: Vandaag is er een zeer gevarieerde slaapcomfortbranche met generalisten en specialisten. De ganse branche is de laatste tien jaar gegroeid. Er was onder meer de opkomst van de boxspring die de lattenbodem grotendeels verdringt. De professionelen willen op de hoogte zijn van de nieuwigheden in hun branche en hun aanbod updaten. Vandaag kan je een bed kopen tussen de 3.000 en 10.000 euro. We hebben allemaal een instapset die voor zo'n 1.500 euro te koop is.

CONSUMENT IS BEWUSTER

Lambrecks: Vroeger hechtte men weinig belang aan de matras. Met het bewustzijn rond wellness, is men meer belang gaan hechten aan een goede nachtrust. Vandaag is het aanbod in slaapcomfort veelzijdig geworden en het verandert nog voortdurend. We zoeken steeds nieuwe argumenten, nieuwe stoffen om de eindconsument te verleiden. In Mechelen zien we de top 100 van onze klanten, en velen komen om daadwerkelijk te bestellen.

Johan en Bart besluiten dat Mechelen is geëvolueerd naar een cijferbeurs, met een staalkaart van referentieleveranciers in het brede middensegment. De periode is uitstekend en de beurs is gezellig en goed georganiseerd. Ze is vlot bereikbaar en je hebt parkeergelegenheid te over. Wat kan je als exposant meer verlangen? •




ADVOCAAT
WINAND VAN ROSSUM

handelsdistributierecht
 handelsfonds en merkenrecht
 handelspraktijken en consumentenrecht
 invorderingen

Kerkstraat 55 - 1640 Sint-Genesius-Rode
 T 02/358.50.58 - F 02/358.63.39
 GSM: 0495/54.98.76
www.winandvanrossum.be