

# PAUL HUSTINX EN PHILIPPE WILLEMS:

“MECHELEN IS AANVULLENDE BEURS OP BRUSSEL EN KEULEN”

*Paul Hustinx is verkoopleider bij de Eupense zitmeubelfabriek Rom, voor de Benelux en het Verenigd Koninkrijk. Philippe Willems is eigenaar van De Eiken Zetel in Eeklo, een referentie in België op gebied van lederen salons. Beide firma's exposeren op de Meubelbeurs van Mechelen, Nadine Janssens nodigde beide heren uit in het Mechelse restaurant Centpourcent voor een boeiend gesprek.*

MECHELEN - P.L.

**Meubihome: Hoe ben je in de sector terechtgekomen, Paul?**

**Paul Hustinx:** Een Brussels headhunterskantoor belde me met de vraag of ik op gesprek wilde komen; ze waren op zoek naar een commerciële man voor een zitmeubelbedrijf. Ik werkte toen voor een grote papier- en kartonfabrikant. Dat is een branche die klappen krijgt, omwille van de grote verschuiving van drukwerk naar online-dragers. Rom zocht iemand voor de Benelux en het Verenigd Koninkrijk. Het toeval wil dat mijn vader vroeger ook een meubelfabriekje runde waar hij stofering deed van hoogwaardige fauteuils en banken. Met Rom was het dus alsof ik een beetje thuiskwam. En het bevalt me enorm.

**Mh: Philippe, jij bent geboren tussen de kuipzetels?**

**Philippe Willems:** De onderneming van mijn vader was een van die typische fabrikanten van eikenhouten salons, die in de jaren 60, 70 en 80 succesvol waren. Samen met onder meer Hima, Confortlux, Velda exporteerden we deze typisch Belgische producten naar het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Nederland, Duitsland, Zwitserland en Rusland. Tot de vraag ineens exponentieel begon te dalen. Wij zijn dan overgestapt naar de productie van gestoffeerde, modern-klassieke salons. Gaandeweg was ook dat niet meer te betalen en zijn we ons gaan toelagen op het ontwikkelen, invoeren en doorverkopen van salons uit Azië en Oost-Europa. Wij leggen voorraad aan, verkopen in de Benelux en bieden service op alle producten. Tien procent van de omzet is nog eigen productie van hoogwaardige lederen salons, die verkocht worden in de meubelwinkel tegen 4.000 à 5.000 euro. Bij De Eiken Zetel werken 25 mensen, in hoofdzaak in logistiek, administratie en productie- en servicedienst.

**Mh: Jullie zijn trouwe exposanten op de beurs van Mechelen ...**



*Philippe Willems en Paul Hustinx*

**Hustinx:** Voor Rom is het de tweede keer. De eerste deelname vorig jaar is ons goed bevallen. Mechelen komt op een goed moment, vrij kort na de solden. We ontwikkelen een absolute noviteit in functie van de beurs en presenteren die op de stand, die we al gebruikten in Keulen. Voor de Belgische markt is Mechelen ideaal en aanvullend op Brussel, waar we onze internationale klanten zien.

**Willems:** Wij exposeren voor de zestiende keer in Mechelen. Vroeger namen we deel aan de Kortrijkse meubeldagen, maar die beurs is een stille dood gestorven en kwam eigenlijk te laat. We hebben twee jaar zowel in Mechelen als in Kortrijk gestaan en dan hebben we de knoop doorgehakt en definitief voor Mechelen gekozen. Mechelen komt op een goed moment en is een order-



beurs. Wel jammer dat de beurs er niet in slaagt meer Nederlandse klanten aan te trekken. Dat ze om 10 uur begint, vind ik een voordeel, want dan kan je na de file naar de beurs rijden. Persoonlijk heb ik 's morgens dan ook de tijd om even naar de fabriek te gaan alvorens naar de beurs te vertrekken.

#### MECHELEN VALT IDEEAAL

**Mh: Hebben de solden een positieve invloed op de beurs?**

**Hustinx:** Als er in januari goed wordt verkocht, speelt dat in op het sentiment van de handelaar, die dan meer kooplust heeft. Het momentum van Mechelen is perfect, want in april of mei is er bij de meubelhandel minder animo om te kopen.

**Mh: Jullie lijken met het 20 cm-programma van Rom wel op een goudader te zitten?**

**Hustinx:** Het gaat inderdaad goed. Het idee om varianten op alle beschikbare stoelen, banken en hoekopstellingen aan te bieden, met telkens 20 cm verschil, is een schot in de roos en speelt in op de toenemende individualisering. Ook de ganse elektronische ondersteuning via i-pad in de winkels is een succes; we gaan erop vooruit in de zwakke Nederlandse markt, in Duitsland,

Frankrijk en ook in eigen land. Zo is het uiteraard plezant werken.

**Willems:** Wij zijn beginnen overschakelen toen we 50 % van onze omzet in kuipzetels hadden verloren. Moderne zitmeubelen maken nu 70 à 80 % uit van het aanbod, de rest is klassiek. Het voordeel is dat we sneller zijn gaan zoeken in het oosten dan alle anderen, precies omdat we in een nichemarkt zaten die zo'n zware terugval kende. Door zelf producten te ontwikkelen die in grote hoeveelheden voor ons worden geproduceerd in Azië, nemen wij in plaats van de handelaar het risico en delen we het prijsvoordeel met hem. Even hebben we eraan gedacht om een eigen productie op te starten in het buitenland, maar we hadden niet de schaalgrootte om dat op efficiënte wijze te doen.

**Mh: Zien jullie alle klanten in Mechelen?**

**Willems:** Toch wel de belangrijkste. Zowel de inkoopgroeperingen als individuele handelaars komen naar Mechelen, soms zelfs twee dagen. Het is een gemoedelijke en overzichtelijke beurs. En de duur ervan is ideaal, niet te lang, niet te kort. Op zondag komen de Walen en de Brusselaars, op maandag de Oost- en West-Vlamingen, en op dinsdag is er een mix. Op woensdag komen de Limburgers die dan hun sluitingsdag hebben.

**Hustinx:** In Keulen ben ik een aantal dagen geweest. Vooral inkoopgroeperingen verwachten dat je daar al op zondag, zelfs zaterdag bent, vóór de beurs opengaat. Ik probeer zo weinig mogelijk modellen in exclusiviteit te geven, maar je moet er wel zijn. Op de duur ben je tien dagen bezig met zo'n beurs. Zeer vermoeiend, maar als het dan goed gaat, kom je thuis met een voldaan gevoel. Voor we naar Mechelen gaan, hebben we met Rom nog twee beurzen in Frankrijk, namelijk Nantes en Avignon. Brussel is voor ons een zeer belangrijke beurs, maar daar is de tijd te kort om iedereen behoorlijk te kunnen spreken. Dat is zo leuk aan Mechelen, dat je eens tijd hebt om met de klanten van gedachten te wisselen. Ik vind



het een sector die veel boeiender is dan papier en karton. Daar ging het over volumes en procenten; op het einde ging het zelfs niet meer over volumes.

### JE ONDERSCHIEDEN VAN ANDEREN

**Willems:** Ik denk dat papier terugkomt. Wij sturen jaarlijks Kerstkaarten en ik vind dit veel persoonlijker dan een mail. Mensen zullen opnieuw papier gaan waarderen, als ze tussen hun mails niet meer vinden waar ze naar op zoek zijn. Het is een manier om je te onderscheiden van anderen. Ik vind het goed dat de handelaars voor de beurs van Mechelen een persoonlijke uitnodigingskaart krijgen en een catalogus.

**Hustinx:** In een teruglopende markt moet je je onderscheiden van de anderen. Dat is precies wat we met Rom proberen te doen. We willen de markt bekijken en benaderen met de ogen van de eindconsument. Die attitude heeft ons geleid naar een gebruiksvriendelijk verkoopsysteem, waar de klant met een eenvoudige beweging de combinatie van zijn keuze kan configureren. En het maakt dat we ondanks de economische crisis toch vooruitgaan.

**Willems:** We hebben van de crisis iets beginnen merken in de tweede helft van vorig jaar, maar erg veel hebben we nog niet geleden. Ik denk dat de consument meubelen is blijven kopen. Misschien dat hij eerder producten koopt van een lagere prijscategorie, maar de totale meubelconsumptie is relatief goed op peil gebleven. De



huidige generatie heeft nog geld, maar de vraag is wat de volgende generatie zal doen. Vroeger kochten de mensen een bouwgrond met hun spaargeld en ze bouwden een huis met een lening van de bank. Daarna was het de beurt aan het interieur. Nu moet de jeugd zelfs gaan lenen voor de grond.

### CONSUMENTENVERTROUWEN

**Hustinx:** Het probleem is het consumentenvertrouwen, zeker in Nederland. Veel consumenten zijn bang voor wat de toekomst zal brengen: ze weten niet hoe de energieprijzen zullen evolueren, hoe de hypotheekrente het zal doen. Dat geeft onzekerheid, die nog gevoed wordt door de media. De kranten puilen uit van negatief nieuws.

**Willems:** Ik denk dat dit in België minder het geval is. Ik lees iedere dag wel iets positief in de krant. Maar het spreekt voor zich dat er dingen zijn die beter kunnen. Mijn vader haalt steeds het voorbeeld aan van iemand die gecontroleerd werd door de RVA omdat hij aan het werken is in de straat, terwijl ze net al diegenen zouden moeten controleren die niet werken. Dat is fundamenteel fout. Het verschil tussen wat men verdient om te gaan werken en om thuis te blijven is nog steeds te klein. Alhoewel ik de indruk heb dat ze dit nu doortastender zullen aanpakken. Ik ben relatief positief over de toekomst ... En met de Meubelbeurs van Mechelen in het vooruitzicht, kan het alleen maar beter gaan. •

Meer dan 22 jaar ervaring!

handelsdistributierecht  
handelsfonds en merkenrecht  
handelspraktijken en consumentenrecht  
invorderingen



HANNO VAN ROSSUM

Industriestraat 55 - 1040 Sint-Gansloper-Bode

T 02/368.90.50 - F 02/368.93.30

CSW: 0496/54.007/6

[www.mibaandvanrossum.be](http://www.mibaandvanrossum.be)