

Vlaamse textielbedrijven polsen op Heimtextil naar marktvooruitzichten

# Interieurtextiel: het gaat goed, maar het nieuws is niet onbevelekt

(van onze verslaggever)

FRANKFURT (tijd) - Vanavond zaterdag doet in Frankfurt de jaarlijkse beurs voor woning- en huishoudtextiel Heimtextil de deuren dicht. Een honderdtal Vlaamse bedrijven was present. De tijd dat men in de eerste plaats naar Heimtextil kwam om orders op te tekenen, is al lang voorbij. De beurs is er nu in de eerste plaats om nieuwe collecties voor te stellen, voor het onderhouden van de (internationale) contacten, om de concurrenten gade te slaan en vooral om te polsen naar de marktvooruitzichten. 'Het gaat zeker niet slecht. Hoewel er geen signalen zijn dat het bergaf zou gaan, heerst er toch enige ongerustheid', vertaalt adviseur Rik Coppens van de belangenvereniging Febeltext de sfeer onder de Vlamingen.

Geen mens die actief is in de sector van de textiel, kan zich veroveren geen bezoek te brengen aan de jaarlijkse wereldbeurs Heimtextil. Die blijft maar groeien. De beursoppervlakte steeg dit jaar van 145.000 naar meer dan 148.000 m<sup>2</sup>. Het aantal exposanten klom van 2.926 naar 3.118. Ze kwamen uit 67 landen. Met zijn 703 bedrijven is de Duitse delegatie de grootste. Ook de bezoekers (71.400 afgelopen jaar) zijn voor de meerderheid Duitsers. Toch komen er nog zowat 33.000 niet-Duitsers op bezoek. Aziaten, Arabieren, Amerikanen... het is een bont allegaartje dat flaneert langs de kleurrijke stands, gaat neuzen in de collecties en begint te zeuren over prijzen, leveringstermijnen, exclusiviteit.

De enkele dubbelstellingen inbegrepen - sommige bedrijven hebben verschillende stands - waren dit jaar 116 Belgische - in hoofdzaak Vlaamse - textielbedrijven present. De meeste hebben een eigen stand, een aantal heeft een plek in de groepstand die de sectorvereniging Febeltext jaarlijks opstelt. Het idee van de groepstand kwam er destijds om Belgische textielbedrijven tegen lage(re) kosten aanwezig te laten zijn op Heimtextil. Dat past in de politiek van de exportpromotie van het Belgisch textiel.

'De meeste hebben nu een aparte stand, maar de vraag naar groepstand is blijven bestaan', vertelt Rik Coppens, sinds jaar en dag adviseur van de afdeling interieurtextiel bij Febeltext. En zo trok Coppens ook dit jaar zijn wandelstoeien aan. Het zijn voor Coppens dagelijks lange tochten op de beurs. Coppens kent de hele sector. De hele sector kent hem. Van Heimtextil reist Coppens dit weekend door naar Hannover, waar volgende week de tapijtsbeurs Domotex plaatsvindt. Toen Heim-

textil twintig jaar geleden werd opgericht, dekte die beurs het hele spectrum van het interieurtextiel, maar later werd het tapijt afgesplitst in een aparte beurs.

'De sfeer op Heimtextil is goed', rapporteert Coppens. 'Volgens sommigen was er dit jaar wat minder volk, maar dat is niet erg. De kwaliteit was er. Dat is wat telt. Het gaat goed, maar er is toch enige ongerustheid. Hoewel er geen concrete signalen zijn, leeft wel het gevoel dat 2001 moeilijker wordt.'

Waakzaamheid is geboden. De dollar verzwakt, wat de concurrentiepositie van de Vlaamse bedrijven in het buitenland een beetje ultholt. Een ander gevaar zit hem in de eis tot loonsverhogingen. 'De vakbonden willen 20 tot 25 frank per uur meer, maar die ruimte is er niet. Ik begrijp hen wel, hoor. In de pers was vorig jaar te lezen dat het goed ging in de sector. De meesten hebben goed geboerd. De marges, dat was een ander verhaal', zegt Coppens.

Men kon er vorig jaar in de sector niet naast dat de hoge dollar koers de exporten opzweept. De productievolumes stegen, maar de stijgende grondstof- en energieprijzen konden onvoldoende worden doorverrekenend. Gevolg: krappe marges.

## Bekaert Textiles

'Ons onderzoek zit goed', zegt Milo Pieters, algemeen directeur interieurtextiel bij Bekaert Textiles. Met zijn 200 miljoen euro omzet en 1.500 werknemers is Bekaert Textiles - dat deel uitmaakt van de Nederlandse Gamma Holding - een grote speler. Het Vlaamse bedrijf maakt decoratiestoffen en matrastijf. In dat laatste segment hoort Bekaert Textiles tot de absolute wereldtop.

'We moeten waakzaam zijn', zegt Pieters. 'Wat zich aan de ho-



De textielvakbeurs Heimtextil sluit vandaag zijn deuren. Een honderdtal Vlaamse bedrijven polste er naar de marktvooruitzichten. De gevoelens zijn gemengd: het gaat niet slecht in de sector, maar of het hoogtepunt van vorig jaar wordt geïmmitteerd is zeer de vraag.

ronz aftekent, is niet meer het onbevelekte nieuws: het weersklimaat is niet goed, de dollar zakt. Dat hadden we liever anders gezien. Als de koers van de dollar verandert, dan is het beter dat hij stijgt dan daalt.' Er was een tijd dat de hausse op de beurs uitstraalde op het consumentengedrag. Alles leek goed te zijn.

'Enkele maanden geleden kon je mensen horen zeggen dat ze meer op de beurs hadden verdiend dan met te gaan werken. Ik ben niet zeker dat die mensen vandaag nog op de beurs spelen. Ik ben er wel zeker van dat ze nog werken', zegt Pieters.

De domper op de beurs zorgt er mischien voor dat een aantal bestellingen mogelijk worden uitgesteld. Op Heimtextil was alvast niet te merken dat de omslag een feit is, maar men weet maar nooit. 'Het is koffiedik kijken', zegt Rik

Coppens van Febeltext. 'Er was een tijd dat je op Heimtextil met de opgetekende orders 60 procent van het jaar kon goedmaken. Die tijd is absoluut voorbij. De mensen zijn hier om de sfeer op te sruiwen. De algemene indruk is dat het hoogtepunt voorbij is. Het wordt een jaar van consolidatie.'

## Goeters

Algemeen directeur Henk Dedeker van Goeters hoopt op groei. 'Op Heimtextil merk ik een verandering in de jacquardstoffen. De markt van de bedrukte stoffen trekt weer aan', zegt hij.

Dat is uitstekend nieuws voor Goeters. Het bedrijf uit Zelle, dat in 1985 werd overgenomen door de groep Concordia, haalt het leeuwendeel van zijn omzet (1 miljard frank) uit de stofbedrukking. Een tiende van de omzet komt uit de

verkoop van geweven jacquardstoffen.

Speciaal voor Heimtextil heeft Goeters alweer een nieuwe collectie van meer dan 400 items ontworpen. Creativiteit is - naast flexibiliteit en het garanderen van een constante kwaliteit - een absolute must om te scoren in de wereld van de decoratiestoffen. Het is dan ook geen toeval dat van de 150 werknemers bij Goeters er 13 voltijds met creatie bezig zijn.

Er wachten nieuwe uitdagingen. De komst van de inkjetprinters is een belangrijke nieuwe technologie die nieuwe bedrukkingen mogelijk maakt: haarscherpe dessins zoals reproducties van foto's op textielstoffen, een onbekend aantal kleuren. Goeters wil bij de pionieren blijven en kocht al een inkjetprinter.

'De inkjetprinters drukken vandaag nog maar tegen enkele vier-

kante meter per uur. Dat is een peulschil in vergelijking met de traditionele zeefdruk die 30 lopende meter per minuut aankant. Inkjetprinters zijn vandaag goed voor stalen en kleine oplagen, maar de snelheid zal in de komende jaren ongetwijfeld worden opgedreven. Onze drukkerij ziet er over 10 jaar totaal anders uit', zegt Dedeker.

De mobiele telefoon van Rik Coppens zoemt. Op een Aziatische stand zijn flagrante kopieën gevonden uit de collectie van een Vlaamse exposant. De beursdirectie wordt er op afgestuurd om de stukken te laten verwijderen. Textielpiraterij: het blijft een plaag.

'Dat valt bij ons nog mee', zegt Dedeker. 'Onze klanten zitten vooral in Europa, waardoor je nog goede contacten hebt. Je kan optreden als er kopieën opdrukken. Meestal volstaat een goed gesprek. Van een markt als Taiwan zijn we bijvoorbeeld weggebleven omdat je daar geen enkele bescherming hebt.'

## UCO

Johan Daelemans van UCO Home & Contract is in een opperste stemming. Het was druk op de stand. De collecties huishoudlinnen scoorden uitstekend. Het is Daelemans opgevallen hoeveel bloemenmotieven op de beurs te zien zijn.

'Vroeger was er veel ebru en grijs. Er is een overgang geweest naar pasteltinten. Er is nu duidelijk meer kleur', zegt hij.

Voor Daelemans, werkzaam in de divisie Home van het bedrijf, is Heimtextil niet enkel een beurs waar contacten worden gelegd en onderhouden, maar waar ook het orderboekje wordt bovengehaald. Dat geldt dan vooral voor de internationale (lees: niet-Europese) klanten. Dat horen we ook elders. Wat de Europese klanten betreft, is Heimtextil in hoofdzaak een contactbeurs. Voor de verdere afnemers is het dan waar eerder een contactbeurs.

## Maes Home Textiles

'Belgische Qualität', 'Qualité Belge'... dat is de slogan waarmee Maes Home Textiles bezoekers in zijn mooie stand wil lokken. Met zijn 200 miljoen frank omzet en 40 personeelsleden is het bedrijf een niet onbelangrijke speler op de markt van de badstoffen. Het is de aller-eerste keer dat Maes Home Textiles met een stand aanwezig is op

Heimtextil. Algemeen directeur Rino Maes, zoon van André die het bedrijf veertig jaar geleden in Wierregem oprichtte, is blij dat hij de stap heeft gedaan.

Het bedrijf heeft grote ambities. Het positioneert zijn collectie in het betere segment. 'Mensen zijn bereid te betalen voor goede artikelen met mooie dessins', zegt Rino Maes. Het bedrijf produceerde vroeger zeer veel onder de naam van anderen, zo bijvoorbeeld voor Inno. De strategie is er op gericht om almaar meer onder eigen logo te werken. De naam Maes moet, wanneer men het heeft over kwaliteit, in de toekomst in een adem worden genoemd met Sentens of De Witte-Liétsaer. De aanwezigheid op Heimtextil is daarom een must.

Maes Home Textiles kent een jaarlijks groei van zowat 25 procent en mikt dit jaar op een kwart miljard frank omzet. Maar hollen wil Rino niet. 'Du omzet zou hoger kunnen, maar dat willen we niet. Wij opteren voor een gecontroleerde groei. De mens en de machine moeten elkaar kunnen bijhouden.'

## Jean Alan

Op een boogschiet van Maes treffen we Constant de Laet van Jean Alan, de Gijzegemse fabrikant van gefuturistisch Rino Maes kan er het best eens over de vier voor tips over Heimtextil. De Laet is immers voor de twintigste keer op de beurs. Er hangt een levendige anekdote aan zijn aanwezigheid op Heimtextil. Het is twintig jaar geleden dat De Laet, toen verkoopdirecteur bij Associated Weavers, de noodlijdende divisie Jean Alan overnam door een management buy-out. De deal werd toen definitief bevestigd op Heimtextil. 'Ik was als werknemer naar de beurs gegaan en viel die als werkgever', vertelt hij.

In het vorige boekjaar noteerde Jean Alan een omzetslagging van 24 procent tot 511 miljoen frank. Jean Alan pakt op Heimtextil fier uit met de Oscar van de Export, die het bedrijf vierden jaar heeft gewonnen. 'Klanten uit het Middelen-Oosten of het Verre Oosten zijn best wel onder de indruk wanneer ze een foto zien van de prijsuitreiking door prins Filip', lacht De Laet.

De prijs was vooral belangrijk voor de 120 personeelsleden, zegt hij. 'In je personeelsplanning moet je zorgen dat je je mensen happy kan houden. De Oscar straalde af

op het personeel. Ze waren trots.' Vooral de vrouwelijke personeelsleden leken er van overtuigd te zijn dat de prijs best naar Filip en niet het koninkrijk België toe behoorde.

## Escolys

Eindelijk kan Jean-Pierre Depretere even op adem komen. Het is overijes wat rustiger op de stand. Vorig jaar was de meubelstoffenvabrikant aanwezig onder zijn oude benaming Depretere Industries, dit jaar prijkt de nieuwe naam: Escolys op de wanden. Leverde de naamverandering het beoogde effect op? Depretere toert te breed lach op het gezicht. De optima is gezegd.

Een van de bedoelingen was om de krappe Zuid-West-Vlaamse arbeidsmarkt mensen te rekruteren. De naamverandering moet de boodschap uitdragen dat Escolys een dynamische bedrijf is dat was ook een signaal dat het management een duidelijke scheiding wil tussen familie en bedrijf. Escolys, dat appelleert aan de bakermat van het textiel waar Scheidele en Lela mekaar ontmoeten, sloeg aan als verhaal. Er was heel wat aandacht van de media. Het was ook een uitgelezen aanleiding om een nieuwe marketingverlichte koers te varen.

De vruchten bleven niet uit. Zo kon Escolys als gevolg van de aandacht rond de naamverandering meer dan tien mensen, onder wie vooral kaderleden, aantrekken. 'Dat is 10 procent van ons effectief personeel. Depretere het beurt van de aanwervingen.

Heimtextil is voor Escolys vooral belangrijk voor de contacten met de overzeese klanten. 'Mensen die gericht zijn op West-Europa, hebben al maar minder boodschap aan deze beurs. Op het vierde van de meubelstoffenvabrikant Depretere, veel belangrijker geworden', zegt Depretere. Deocost vindt jaarlijks plaats in Brussel en is de topbeurs van de textielstoffen geworden.

De beurs krijgt er dit jaar een broertje bij: Deoconcontract, die loopt van 9 tot en met 12 september en alles wat met contracttextiel te maken heeft - gaande van meubelstoffen, linnen tot tapijt - zal overkopen. 'De vooruitgang is zijn goed. Als het mogelijk is, moet een wereldgrootje', zegt Coppens van Febeltext. Hij raadt de beurs aan zijn agenda. Heimtextil, Deoconcontract, Deoconcontract, Deoconcontract. Het wordt dit jaar weer een lange tocht met stappen.