

Interview | Toonzaal(inrichting)

Bouwmaterialenhandel met ambitie, ook in het hogere segment



De huidige investeringsronde -met onder andere een nieuwe façade, 600m² extra showroom en de bouw van een gigantisch opslagmagazijn- zorgt ervoor dat de derde generatie zaakvoerders van Bouwmaterialen Germain Vinckier haar ambities niet langer kan wegsteken. “Ruwbouw blijft sowieso een belangrijk onderdeel van onze firma, goed voor 50% van de omzet, maar daarnaast zien wij nog veel groeipotentieel in tegels, natuursteen en haarden. We hebben alle troeven in handen om ook daarin dé referentie te worden”, zegt Pieter Vinckier (35), samen met z'n broer Thomas (32) als derde generatie aan het roer.

TEKST: ALEXANDER BOUCKAERT
FOTO'S: VINCKIER



GROEIPOTENTIEEL

De corebusiness van Bouwmaterialen Germain Vinckier, opgericht in 1946 en gevestigde waarde tot ver buiten Diksmuide, omvat zes luiken. Enerzijds zijn dat beton, ruwbouw, pleisters en vloeren en anderzijds natuursteen en haarden. Zeker in die laatste twee categorieën zien de zaakvoerders nog veel groeimogelijkheden, om de eenvoudige reden dat het bedrijf daarin minder bekendheid geniet in tegenstelling tot de vier andere luiken.

“De bouwmaterialenhandel, waarmee we 50% van ons zakencijfer realiseren, blijft sowieso een belangrijke tak, laat daar geen misverstand over bestaan. Maar

tezelfdertijd hebben we het gevoel nog meer te kunnen halen uit die andere gespecialiseerde afdelingen”, klinkt het overtuigd uit de mond van Pieter Vinckier.

TOTAALPAKKET

De West-Vlaamse bouwmaterialenhandel wil zich met zijn uitgebreid gamma tegels, natuursteen en designhaarden vooral sterker profileren in het hogere segment. “We zijn ervan overtuigd ook in die afwerking een referentie te kunnen worden, net zoals we dat al vele jaren zijn voor alle andere luiken. We weten dat we daarvoor alle troeven in huis hebben: een eigen natuursteenzagerij, uitgerust met de modernste CNC-machines waar-

mee alle maatwerk kan worden verwerkt, een platenhal met uitgebreide stock van courante materialen maar net zo goed de meest exclusieve marmers, een enorme voorraad tegels van toonaangevende Italiaanse en Spaanse fabrieken en tot slot de ruime keuze aan architecturale haarden waarin we een aantal topmerken aanbieden. Tel daarbij de plaatsingsdienst -met 10 eigen vloerders, aangevuld met een 15-tal onderaannemers- en het feit dat Vinckier alles zelf gaat opmeten en uittekenen.”

“Dat alles maakt dat we zowel onze professionele als particuliere klanten een totaalpakket kunnen aanbieden. Alleen moeten wij onszelf daarin nog beter



Pieter & Thomas vinckier



profilen, zodat architecten in gans Vlaanderen weten wat Vinckier voor hen kan betekenen”, aldus de oudste van de twee broer die als derde generatie de dagelijkse leiding voeren.

BREDE DOELGROEP

Pieter Vinckier verklaart zich nader. “In feite willen we meer en meer evolueren naar die projecten waar we niet enkel de vloerwerken doen of natuursteen plaatsen, maar eigenlijk het hele project mogen uitvoeren. We mikken daarbij op een brede doelgroep. Specifiek voor natuursteen en haarden is de ambitie om het hogere segment van de markt te bedienen. In de tegelshowroom daarentegen zal ook een particulier met een bescheiden budget nog steeds zijn gading vinden”, benadrukken beide zaakvoerders. “Ons cliënteel wil het betere product voor een correcte prijs, gekoppeld aan een professionele service en een vakkundige plaatsing.”

EXCLUSIEVE MARMERS

Vandaag verkoopt en plaatst Vinckier al veel op de particuliere markt, levert het familiebedrijf aan keuken- en interieurbouwers, en voert het regelmatig opdrachten uit voor bouwpromotoren. “Al deze klantengroepen willen we uiteraard behouden, maar zoals gezegd hopen we in de toekomst nog veel meer architecten aan ons te binden. We waren al be-

“We zijn ervan overtuigd ook in die afwerking een referentie te kunnen worden, net zoals we dat al vele jaren zijn voor alle andere luiken”

Medezaakvoerder Pieter Vinckier

kend voor onze tegelafdeling maar nog niet voldoende voor de natuursteen, een activiteit die er pas later is bijgekomen. Ooit begonnen met een kleine werkplaats waar vooral veel raamtabletten werden gemaakt, bouwden we zo'n tien jaar terug een grote loods om daar een moderne zagerij in onder te brengen, uitgerust met CNC-machines waarmee we alle bewerkingen op natuursteen kunnen uitvoeren en het mooiste maatwerk realiseren. In onze platenhal hebben klanten de materialen voor het uitkiezen. Niet enkel de klassiekers zoals zwarte graniet, maar ook exclusieve marmers die tot ieders verbeelding spreken.”

FIJNERE INTERIEURWERK

“Heel wat architecten zouden versteld staan van de mooie realisaties die wij al deden in natuursteen”, meent Pieter Vinckier. “Misschien gaan sommigen ervan uit wij in onze zagerij enkel standaardwerk produceren, zoals dorpels en venstertabletten. Dat doen we uiteraard ook, maar met onze 3 CNC-machines kunnen wij zoveel meer. Enerzijds heb je aannemers die voor dorpels komen en aan de ander kant particulieren, architecten, keukenbouwers of schrijnwerkers waarvoor wij alle soorten maatwerk produceren. Het fijnere interieurwerk is helemaal ons ding!”

“We proberen zoveel mogelijk rechtstreeks aan te kopen, vooral dan het





exclusievere plaatmateriaal. Voor de meer courante natuursteensoorten kunnen we rekenen op onze vaste partners in de groothandel.”

Wat de keramische tegels betreft, liet Vinckier zich lange tijd beleveren door een zestal grossisten maar dat aantal is intussen gehalveerd. “Bepaalde Italiaanse en Spaanse merken kopen we nu rechtstreeks in de fabriek aan, het overige deel kiezen we zelf uit het assortiment van een drietal groothandels. Ook in die tegelmarkt ben ik zeker dat we nog sterk kunnen groeien, ook al is het een moeilijke business met heel wat concurrentie.”

ONE-STOP-SHOP

Sinds de verjonging van het dagelijks bestuur, intussen ruim zeven jaar geleden, is de investeringsmotor nooit meer stilgevallen. De grote investeringen die momenteel gaande zijn, zullen er onder meer toe leiden dat Vinckier tegen eind 2017 niet alleen een modernere look krijgt maar zich nog meer gaat kunnen profileren als een one-stop-shop. “Waar wij uiteindelijk naartoe willen, is dat de architect systematisch zijn bouwheer naar ons stuurt omdat die hier zijn ruwbouw, vloeren, haard, keukentablet, natuursteen, parket, enzovoort, kan kiezen. Indien de klant dat wenst, verzorgen wij tevens de plaatsing van al deze materialen.”

LESS IS MORE

De eerste fase van de metamorfose zit er intussen op: de bouw van een nieuw magazijn voor de stockage van keramische tegels dat ook plaats biedt aan een bouwshop waar professionelen en particulieren zich kunnen bevoorraden. Een ander gebouw, dat grenst aan de bestaande toonzaal, ging inmiddels ook al tegen de vlakte om er in een tweede fase 600m² extra showroom neer te poten, speciaal voor de presentatie van natuursteen en haarden. “Bezoekers zullen van de ene ruimte in de andere kunnen lopen, het moet als één geheel worden gezien. Een

badkamer bekleed met keramische tegels of de mooiste natuursteen, een douche uitgewerkt in open boek, keukenbladen in verschillende materialen, de nieuwste designhaarden..., het zal allemaal worden getoond in onze vernieuwde toonzaal. In de derde en laatste fase volgt de kers op de taart met een volledig nieuwe voorgevel die het bedrijf een frissere, modernere uitstraling zal geven”, legt Pieter Vinckier uit. “Niet alleen de voorgevel krijgt een volledige make-over, ook binnenin gaan we de bestaande showroom, zo’n 1500m² groot, grondig opruisen. In de toekomst zal het allemaal veel strakker ogen, geheel volgens het ‘less is more’ principe!”

VEEL TROEVEN

Alles onder één dak en met slechts één aanspreekpunt, zodat een architect of interieurvormgever zijn klanten niet langer naar verschillende toonzalen hoeft te sturen. “Bij ons kunnen ze een mooie tegelvloer kiezen, maar net zo goed een designhaard of natuursteenmaatwerk. Als we dat ruime aanbod ook nog eens laten zien in een fantastische showroom, zou ik niet weten waarom architecten in ons geen ideale partner zien! Een partner die ook zelf alles bij de klant gaat plaatsen. En met een ruim eigen vrachtwagenpark kunnen we bovendien een snelle en stipte levering garanderen. Kortom, wanneer alles klaar zal zijn, hebben we alle troeven in handen om ook hier een groot succes van te maken. Net zoals we dat al vele jaren doen met onze bouwmaterialenhandel.”

“Samen met onze medewerkers bouwen we verder aan de toekomst, want zonder hen zou dit allemaal niet mogelijk zijn”, besluit Pieter Vinckier. “Stap voor stap, zoals onze familie het in de rijke geschiedenis van dit bedrijf ook altijd heeft gedaan... Thomas en ik zijn dankbaar voor de kans die we hebben gekregen. En we zetten alles op alles om hun succesverhaal verder uit te bouwen.”