

“Vertrouwensrelatie leidt automatisch tot succeshandel”

MCS! verdeelt exclusief gamma pannen, stenen, leien en schoorsteensystemen

TWEE bouwprofessionals met elk meer dan twee decennia ervaring in de sector richten onlangs MCS! op, dat tegel- en kleidakpannen, handvormgevelstenen, natuurleien en schoorsteensystemen aanbiedt aan de vakman. Marc Vanhove en Claude Brijse zien zichzelf in de eerste plaats als adviseurs en zijn ervan overtuigd dat een innige band en een nauwe vertrouwensrelatie met hun klanten de sleutel zullen vormen tot hun succes.



Claude Brijse (l.) en Marc Vanhove (r.) kunnen elk bogen op twee decennia ervaring in de sector.

De tweemansvennootschap MCS! (Management and Consulting Services) werd op 1 januari 2010 officieel boven de doopvont gehouden, maar veel voorbereidend werk vond al vorig jaar plaats. Het bedrijf is gevestigd in de Troonstraat 26/132 in Oostende en beschikt over opslagplaatsen in Deinze en Aalter, maar bezit geen toonzaal. MCS! verkoopt aan de vakman (leidekker, dakwerker, eventueel projectontwikkelaar, ...). Deze exclusieve invoerder en verdeler van natuurlijke ruwbouwmateriaal stelt naar eigen zeggen zijn creatieve en commerciële inzichten, die gefundeerd zijn op een pak beroeps- en levenservaring, ter beschikking van de klant om als vertrouwenspartner aan diens behoeften te voldoen.

“We zijn ieder al twintig jaar actief in de bouw, meer bepaald in de sector van handgemaakte tegelpannen tot grote natuurleien. We willen bij dakwerkers

als vertrouwenspersoon optreden en bij architecten en projectontwikkelaars fungeren als meedenker in de ontwerp-fase. We hebben tegenover niemand verplichtingen, zodat we om het even welke tak van de markt kunnen bewandelen. We zijn niet merk- of fabrikantgebonden en presenteren ons in de eerste plaats als aanreikers van oplossingen. Als wij bepaalde producten zelf niet aanbieden, sturen we onze klanten dan ook door naar diegenen die ze wel aanbieden. Onze achterliggende filosofie is dat uit een vertrouwensrelatie automatisch succesvolle handel voortvloeit”, melden Marc Vanhove en Claude Brijse, consultants bij MCS!.

Marc Vanhove, die voordien fabrieksvertegenwoordiger was voor de producten die MCS! vandaag aanbiedt, richt zich in eerste instantie op het voorschrijfwerk bij architecten en projectontwikkelaars. Claude Brijse, die uit

de bouwhandel (leveranciers) komt, doet meer het veldwerk bij dakdekkers. “De keuze van het gamma en de bepaling van de kleuren is ook gestoeld op jarenlange ervaring en de noden van de Belgische markt, die wordt gedomineerd door Belgische fabrikanten. We hebben ons basisgamma aangepast aan wat zij aanbieden, bv. stormpannen en tegelpannen in rood, rustiek of zwart, maar hebben daarnaast nog 300 andere kleuren in petto”, stellen ze.

Tegelpan

Ze commercialiseren als enigen in België een authentieke handgemaakte tegelpan van het merk Otentik en bieden hierbij een veldovenbaksteen of handvormgevelsteen aan die ook Otentik heet. Ze verkopen eveneens kleidakpannen van Terreal, een Franse gigant met hoofdzetel in een voorstad van Parijs die gegroeid is uit de voormalige wereldleider in tegelpannen Tuiles Lambert en die Saint-Gobain onlangs heeft verkocht. Daarnaast verkopen ze het ganse gamma Spaanse natuurleien met ATG-attest.

“Terreal zal 95% van ons marktaandeel vertegenwoordigen. We hebben in de Benelux de exclusiviteit op sommige producten en kleuren”, lichten Marc Vanhove en Claude Brijse toe.

MCS! fungeert ook als exclusieve verdeler voor België van de Nederlandse Next Schoorsteensystemen. Frank van Bunderen is de uitvinder, fabrikant en patenthouder van dit revolutionaire product (“Next” slaat op de volgende generatie) om een echt gemetselde schoorsteen mee te bouwen zonder lood, die niet kan lekken. Een met een patent beschermde Next Schoorsteen bestaat uit twee hoofdonderdelen: een bak met opstaande binnenrand waarin het metselplateau wordt geplaatst en die in het dakvlak wordt geïnstalleerd en afgesloten met het gootstuk en een



“Next Schoorsteensystemen zijn milieuvriendelijker, sneller plaatsbaar en goedkoper dan traditionele schoorstenen”, weet Frank van Bunderen.

universeel metselplateau met bovenplaat waarop de feitelijke schoorsteen wordt gemetseld. Het metselplateau kan overal worden opgemetseld, ook in de fabriek, en is een universeel model dat wel per schoorsteen op maat wordt geleverd. De bak is beschikbaar in verschillende uitvoeringen, volgens de positie op het dak en de maat van de schoorsteen.

Lekbak

“De werkwijze is helemaal anders dan bij traditionele schoorstenen. Op een metselplateau wordt een kolommetje gemetseld. Op de lekbak in zwarte kunststof, die in het dakvlak wordt geplaatst, komt een sluitstuk of gootstuk zoals wanneer je een dakvenster plaatst. Het systeem is 100% waterdicht (het eventuele water komt in de bak terecht) en wordt echt gemetseld. Omdat fabrikanten deze schoorsteensystemen omwille van hun verschillende maten echter te moeilijk vonden om te maken, hebben we ze maar zelf op de markt gebracht. Onze fabriek bevindt zich in 's-Gravendeel tussen Dordrecht en onder Rotterdam. De belangstelling voor onze schoorsteensystemen is alvast groot. Ik heb software geschreven waarbij we de maatvoering van de tekening invullen. Deze informatie wordt naar de machines gestuurd die onze systemen op maat maken. Tijdens ons derde be-

staansjaar produceerden we al 450 schoorstenen in Nederland en dit jaar verwachten we er onze productie op te drijven tot 600 of 700 systemen. In België moeten we nog van start gaan”, signaleert Frank van Bunderen.

Hij wijst erop dat Next Schoorsteensystemen ook milieuvriendelijk zijn omdat ze geen lood bevatten. De bouw ervan is in amper zes tot acht uur geklaard, tegenover dertig uur voor traditionele schoorstenen. En door de grote tijdswinst bij de bouw ervan zijn ze goedkoper. Zo kost een klein schoorsteentje al 20% minder. Hoe groter de schoorsteen hoe financieel interessanter de prijs, die zelfs kan dalen tot de helft van een traditionele schoorsteen. Next Schoorsteensystemen ogen wel enigszins anders omdat er geen lood meer in zit, maar mede dankzij het plateau zijn alle toepassingen, vormen en materialen (hout, natuursteen, ...) mogelijk. Zo fabriceren we in onze fabriek een schoorsteen in natuursteen voor de Waalse markt die eind februari op de bouwplaats wordt afgeleverd en geplaatst. In België bouwen we op vraag van architecten een netwerk uit van plaatsers”, signaleert van Bunderen.

Marc Vanhove en Claude Brijse hechten zoals gezegd erg veel belang aan een hechte band en een intense vertrouwensrelatie met hun klanten. Begin december 2009 belegden ze nog een info-

avond voor architecten in Oostduinkerke en een infoavond voor dakwerkers en op vrijdag 5 februari organiseerden ze een feest voor een tachtigtal dakwerkers in Oostkamp. Ze willen ook een MCS!-familie stichten en voorschrijvers rechtstreeks belonen door de korting die ze bij fabrikanten bedingen naar hen door te schuiven. “We plannen elk jaar een groot feest en iedere maand een kleinere activiteit zoals een gratis fabrieksbezoek van twee of drie dagen met partner, gekoppeld aan een rondleiding in een grote stad en/of een degustatie bij een wijnboer (Marc noemt zichzelf niet voor niets team- en reis leider. Op die manier willen we een gezonde groeps sfeer creëren tussen spelers die eigenlijk concurrenten van elkaar zijn”, kondigen ze aan.

Ze hopen dat ze niets moeten verkopen maar dat hun klanten van hen willen kopen. “Elke architect en iedere dakwerker kan een beetje een vertegenwoordiger van ons zijn, waarbij we ervoor zorgen dat zij de pluim krijgen”, signaleren ze. En hun winst investeren ze in doeltreffend relatiebeheer.

MCS! bezet dit jaar stand 122 in paleis 8 tijdens Batibouw. “Daarnaast plannen we onze deelname aan de Bouwbeurs in Utrecht in 2011 en aan architect@work in Kortrijk en Luik”, blikken Marc Vanhove en Claude Brijse vooruit. - JL