

Authenticiteit en kwaliteit zijn basiselementen bij Chalet Center

Chalet Center mag zich ondertussen al meer dan 35 jaar een doorgedreven specialist in blokhutten en tuinhuisen noemen. Het ruime aanbod aan producten dat Chalet Center verkoopt, wordt nog steeds allemaal geproduceerd in de fabriek in Elversele (Temse). Het jaar na jaar toenemende succes zorgt af en toe voor plaatsgebrek in de voorraadzone. Dankzij de Combilift C-4000 van Mabo-Lifting heeft de fabrikant daar een oplossing voor gevonden.

Keuze voor de betere kwaliteit

Tuinhuizen, blokhutten en chalets zijn de bekendste producten die Chalet Center in binnen- en buitenland verkoopt, maar ook voor garages/carports, cottages en veilige speeltuigen kunnen de klanten terecht in van de zeven eigen winkels of bij verschillende dealers. De afgelopen decennia wist Chalet Center een mooi succesverhaal te schrijven. Hoe dat komt, legt zaakvoerder Floris Fick uit. "Bij Chalet Center vindt de klant een zeer grote keuze tuinhuisen en blokhutten. Dat betekent zowel kleine als grote tuinhuisen, klassieke of eigentijdse design tuinhuisen, met een plat dak of een zadeldak, met of zonder opties zoals een stapelplaats of een luifel, een matglasdeur of een volhouten deur. Iedereen vindt wel zijn gading in ons groot gamma tuinhuisen, maar ook voor priëlen, garages en carports zijn wij de aangewezen partner. Een tweede pijler van ons succes is de kwaliteit van het eindproduct. Naast

die brede waaier aan oplossingen zijn wij tot op de dag van vandaag immers steeds blijven hameren op kwaliteit en maatwerk. In ons programma steekt een stukje standaardwerk, maar dat weegt in geen geval op tegen het aandeel maatwerk. Wanneer wij het over de 'betere kwaliteit' hebben, dan doelen we op het gebruik van zorgvuldig geselecteerd dennenhout uit Noord-Scandinavië dat in een stevige en voldoende dikke kwaliteit wordt verwerkt tot eindproduct. Voor ons volstaat het niet om winddicht af te leveren, we besteden veel aandacht aan details en perfect passend maatwerk. Bij ons zijn wanddiktes tot 56 mm mogelijk, evenals grote afmetingen en langere lengtes."

Met authenticiteitscertificaat

Alle producten van Chalet Center worden afgeleverd met authenticiteitscertificaat. "De markt van blokhutten, carports en tuinhuisen is de jongste jaren het voorwerp van enorme veranderingen. Er zijn

niet weinig partijen bijgekomen – wij noemen ze 'snelle jongens' – die doorgaans via een obscure webshop snel geld willen verdienen op de kap van de consument. Zij lokken de klant met zeer scherpe prijzen, maar leveren in de plaats wél basismateriaal dat kwalitatief minderwaardig is en vaak ook niet mooi of netjes werd afgevoerd. Bovendien is er de gebrekkige of zelfs onbestaande service. Wij doen niet aan mee aan die prijsenslag en kiezen steevast voor de beste kwaliteit. Om het onderscheid duidelijk te maken, werken we met echtheidscertificaten of 'authenticiteitscertificaten'. Zij garanderen niet alleen de herkomst van het hout, maar ook een kwalitatieve productiemethode en dito klantenservice. Een origineel authenticiteitscertificaat toont aan dat het afgeleverde product geproduceerd werd in kwalitatieve Belgische of Nederlandse fabrieken en niet ergens op een of andere obscure Baltische site. Wij geven daarnaast ook een 'houtkwaliteitsgarantie', wat inhoudt dat het gebruikte vurenhout afkomstig is uit Scandinavische landen. Het dennenhout voor onze maatwerkreeks heeft altijd min. kwaliteitsklasse C of beter en wordt afgeleverd volgens de NEN-normen (5466) met bijbehorend KOMO-certificaat. Wij werken ook altijd met PEFC-gecertificeerd hout omdat we als eigentijdse onderneming



Floris Fick, zaakvoerder Chalet Center

veel belang hechten aan duurzaamheid. Wie een tuinhuis koopt bij ons, is verzekerd van een product dat lokaal is gemaakt en weinig transport vergt, wat dan weer de CO2-uitstoot ten goede komt."

Driestappenplan

Chalet Center biedt twee lijnen houten tuinconstructies aan. "Enerzijds is er de maatwerklijn 'Grandcasa' met blokhutten en tuinhuisen op maat. 'Op maat' betekent



Connectiviteit, u maakt er maar beter gebruik van

De bouwsector staat vandaag onder zware druk. En deze keer willen we het niet hebben over buitenlandse (oneerlijke) concurrentie, hoge lasten en dito energiekosten of andere hete sociale hangijzers. We hebben het, onder meer naar aanleiding van de Bosch Innovation Summit, wél over de voortschrijdende digitalisering. In de (Duitse) machinewereld spreken ze over Industrie 4.0, anderen zwaaien om de haverklap met 'IoT' oftewel 'The Internet of Things'. Kort samengevat komt het allemaal neer op connectiviteit. Mens en machine en machines onderling staan voortdurend in verbinding met elkaar via mobiele apps, Bluetooth en andere softwareoplossingen om samen tot betere resultaten te komen. Klanten stellen steeds hogere eisen aan de producten die ze aankopen. Of het nu gaat om een moderne keuken dan wel een eenvoudige boommachine: de keuze is vandaag enorm. En de klant weet ondertussen de voordelen van de digitale snelweg naar waarde te schatten. U hebt geen website? U zit niet op sociale media? Uw webstek is niet up-to-date? Fout! 'Geen tijd voor', krijgen we dikwijls te horen. Opnieuw: fout! "54% van de potentiële klanten heeft al een speurtocht op het internet achter de rug vooraleer een vakman wordt gecontacteerd", stelde Ralph Dammertz,

Senior Vice President voor professionele tools Bosch, op de 'Blue Innovation Summit' in Frankfurt. "23% doet al geen moeite meer om de deur uit te gaan en koopt online. Als bedrijven, van KMO's tot industriële fabrikanten, niet prominent online zijn, missen ze gigantische kansen. Mensen willen ook producten op maat, de individualisering neemt een hoge vlucht. De sector moet daar een antwoord op kunnen formuleren. Ook daar kan de digitale wereld zijn steentje toe bijdragen."

Hoe u dat allemaal het hoofd kunt bieden? In de eerste plaats door prominent aanwezig te zijn op internet, anderzijds door ook in het eigen atelier in te zetten op connectiviteit om de productie beter (lees: sneller en efficiënter) te beheersen. De digitale wereld kan u helpen om werkprocessen te optimaliseren en fouten uit te sluiten. Twijfels? Vragen? Op Ligna, Fensterbau Frontale en Holz-HandWerk hebben we gezien dat machinebouwers daar volop mee bezig zijn. Uw leverancier kan u dus ongetwijfeld op weg helpen.

Wim Vander Haegen



bij ons werkelijk tot op de centimeter aanpasbare constructies. De enige beperking is – logisch – de technische haalbaarheid. Ons technisch departement, dat met tientallen jaren ervaring voor wat betreft maatwerk en blokhutbouw probleemloos over de nodige knowhow beschikt, kan de klant perfect op weg helpen.”

Om de klant goed te begeleiden in zijn keuze werkt Chalet Center met het zogenaamde ‘driestappenplan’. “Het begint uiteraard bij het idee van de klant. Wij beschikken over een ideeëncatalogus die de mensen op weg kan helpen, maar ook als de klant zelf een ontwerp in gedachten heeft, staan onze specialisten klaar om te helpen. In de tweede fase neemt de klant contact op met het dichtstbijzijnde verkooppunt of één van onze dealers. We hebben momenteel zeven eigen winkels. Naast het hoofdkantoor in Elversele, waar ook de productie is gehuisvest, kunnen de klanten ook terecht in Kampenhout, Roeselare, Geel, Kapellen, Genk en Zingem. We zijn bovendien aan het uitkijken om nog een nieuw verkooppunt te openen in de streek rond Ninove. De klant kan langskomen tijdens de openingsuren of na afspraak. In de maanden maart, april, mei, juni, september en oktober kan dat ook op zondag, want dan openen onze winkels de deuren

in de namiddag. Het derde onderdeel van het stappenplan slaat op de gepersonaliseerde offerte. Onze mensen vertalen de wensen van de klant op technisch vlak en toetsen de haalbaarheid af. Is dat allemaal in orde, dan volgt een gedetailleerde offerte. Na goedkeuring kunnen wij hier dan aan de slag gaan. Naast de Grandcasalijn hebben we ook nog de ‘Biancasa’-lijn. Deze bestaat uit eerder kleine en onbehandelde blokhutten en tuinhuisjes, zowel modern als klassiek, met een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding.”

Leveren én plaatsen

Chalet Center heeft vandaag een 40-tal medewerkers in vast dienstverband. “Het overgrote deel daarvan is in de productieafdeling hier in Elversele aan de slag. In het hoogseizoen wordt dat aantal nog een aangevuld met een batterij tijdelijke medewerkers die meehelpen om de productiepieken op te vangen. In de winkels hebben we doorgaans één of twee mensen die de klanten ontvangen en verder begeleiden bij hun aankoop. Wij leveren en plaatsen de bestellingen ook zelf in België. We hebben in totaal een vijftal plaatsingsteams, waarvan één van onszelf en de rest in onderaanneming werkt.” Onder de noemer ‘De chaletschilder’ heeft

Chalet Center voor haar klanten een extra service ontwikkeld. “Wij stellen een gediplomeerde schilder die gespecialiseerd is in de behandeling/schildering van onze blokhutten, graag ter beschikking van onze klanten. De schildersservice is toepasbaar op alle Chalet Center-constructies Grandcasa, Biancasa en voor de Blokhutten XXL. De werken kunnen worden uitgevoerd met de merken Super Primer, Super Protect, Super Color en Viking. Standaard worden steeds twee lagen verf aangebracht. Indien gewenst kunnen meerdere lagen uiteraard ook.”

Internationaal actief

Chalet Center levert niet alleen aan Belgische klanten, particulieren en groothandel, maar is ook actief in het buitenland. “We zijn actief in nagenoeg volledig West-Europa met uitzondering van Duitsland. Onze belangrijkste exportmarkten zijn het Verenigd Koninkrijk, Nederland, Frankrijk en Luxemburg. In het buitenland werken we uitsluitend met dealers, daar hebben we geen eigen verkooppuntoren of winkels. Onze dealers, ook de Belgische, worden ondersteund via radio- en tv-reclame, een goed uitgebouwd en informatieve website en POS-materiaal zoals folders.”

De voordelen van een Combilift zijlader

De groei die Chalet Center jaar na jaar mag optekenen, zorgt regelmatig voor plaatsgebrek in de magazijnen in Elversele. “We kunnen op termijn wellicht nog iets uitbreiden, maar ook dan is en blijft het noodzakelijk om zoveel mogelijk te stockeren op een zo beperkt mogelijke oppervlakte. Dat betekent dat we in de hoogte moeten gaan en onze rekken op een zo economisch mogelijke manier moeten benutten. De Combilift zijlader van Mabo-Lifting biedt ons de oplossing om aan deze voorwaarden te voldoen. De Combilift combineert de functies van een zijlader, een hefruck en een reachtruck, en is uitstekend geschikt om in onze smalle gangen te werken. Bovendien kunnen er grote lengtes mee worden vervoerd. Zoals ik eerder al aangaf, verkopen wij ook tuinhuisen, blokhutten, chalets en zelfs stallen van grote afmetingen. Daarom hebben we regelmatig te maken met ladingen die een stuk buiten het ‘normale’ vallen qua afmetingen. Met de zeer wendbare Combilift vormt dat geen enkel probleem.”

Prima samenwerking

Dat het werken met een Combilift loont, bewijst de bestelling van een gloednieuwe C-4000 (4 ton) in dieselu uitvoering en de plannen om er nog een tweede bij te nemen. De samenwerking met Mabo-Lifting is overigens niet nieuw. “Wij beschikken al heel wat jaren over drie Moffett meeneemhefrucks die achteraan de vrachtwagen meegaan met de leveringen om ter plaatse het afladen snel in goede banen te kunnen leiden. We werken al ruim tien jaar met Mabo-Lifting samen en dat is al die tijd naadloos verlopen. Wanneer er zich een probleem zou voordoen kunnen we rekenen op de diensten van Mabo-Lifting bij ons ter plaatse of in een van de servicecentra in Lier of Zulte.

Castaer

Bij het afscheid wandelen we even door het Expo Terrein in Elversele en merken dat er nog veel meer is dan tuinhuisen en blokhutten. “We verkopen ook alle accessoires voor het onderhoud van onze producten. Daarnaast kunnen de mensen ook bij ons terecht voor overkappingen, houten sauna’s, tuinafsluitingen én houten (buiten) speeltuigen. Deze laatste staan bekend onder de naam Castaer.”

