

# Wout Monseurs investeert in toekomst

Een nieuwe showroom die eind dit jaar gereed is, een nieuw groothandelspakket, investeringen in duurzaamheid, nieuwe meubellijnen: een kleine greep uit de ontwikkelingen binnen Wout Monseurs uit Breda. Zo hoopt directeur-eigenaar Rob Monseurs met zijn onderneming klaar te zijn voor de toekomst.

“In de nieuwe showroom komen overal zit-stawerkplekken. Alles wat je predikt moet je ook belijden.”



Het vermaarde Wout Monseurs uit Breda is flink in beweging, om het bekende cliché eens van stal te halen. Enkele wapenfeiten zijn de overname van VKT vorig jaar september en de overgang van Exact naar Logic4. Nu staat de onderneming aan de vooravond van een grote verbouwing van de showroom.

“We gaan er een working showroom van maken”, legt Rob Monseurs uit. “Er komt een geheel nieuw plafond in, naast Glaswanden. Nu zijn onze kantoren bijvoorbeeld met gipswanden gescheiden van de showroom. Maar deze worden bij de showroom getrokken, zodat het één geheel vormt. Bovendien gaat de balie eruit, die is veel te groot. Het belangrijkste is dat het een open, transparante ruimte wordt. Als de accountmanagers er zijn, gaan zij daar ook aan het werk. Er komen overal zit-stawerkplekken. Alles wat je predikt, moet je ook belijden.” Dit laatste geldt ook voor de duurzaamheid van het pand. “Ons onderkomen wordt zo veel mogelijk verduurzaamd. Er komt natuurlijk LED-verlichting. Ook zetten we in op de juiste energielabels.”

## Nieuwe collectie

Al met al schuift de focus van de showroom meer naar concepten in plaats van producten. “We zitten ondertussen alweer 20 jaar in het huidige pand, we zijn toe aan vernieuwing. We doen dan ook een stuk onderhoud aan het pand, verbeteren de uitstraling van de showroom en vullen het thema duurzaamheid verder in.” Monseurs kijkt nog even terug op de overname van VKT, een zeer waardevolle toevoeging. “De integratie met het nieuwe bedrijf is goed verlopen. We hebben, naast een nieuw klantenbestand, daarmee ook een aantal nieuwe leveranciers gekregen. We zijn bezig de bestaande meubellijnen deels aan te vullen met de nieuwe collectie. Een aantal nieuwe namen zijn de Italiaanse merken Bralco en Kastel, Håg, en Luxy. Daarnaast waren wij al leverancier van Voortman, Interstuhl en Gispen.”

## Circulair

Circulair inrichten is momenteel ook een hot item binnen het Bredase bedrijf. “Het leeft heel erg bij het bedrijfsleven, merk ik. Onlangs hebben we nog een groot project gedaan in Rotterdam, waarbij de conventionele onderstellen van bureaus zijn vervangen door zit-sta-onderstellen. De bureaubladen zijn gewoon behouden. Dit project leverde ons heel veel positieve reacties op.” Op de afdeling projectinrichting heeft Monseurs twee interieur-architecten beschikbaar. “We ontwerpen zelf en beschikken over een eigen montagedienst, waardoor we onze klanten toegevoegde waarde kunnen bieden.” Naast de inrichting spelen kantoorartikelen nog steeds een belangrijke rol bij Wout Monseurs. “We zijn op dat gebied stockless en leveren met dropshipments via Quantore. Alleen papier hebben we zelf op voorraad, omdat groot inkopen voordeel oplevert. Op kleine schaal bezorgen we nog steeds zelf in de regio.” Een andere pijler die niet mag worden vergeten, zijn de kantoor-achines. Wout Monseurs is al jaren Gold Partner van zowel Canon als HP. Er zijn zo’n 1400 printers en multifunctionals onder contract, waarbij er ondersteuning is van een eigen technische dienst. “Leuk om te vermelden is dat onze printers ook zijn geïnstalleerd op een kleine veertig riviercruiseschepen door heel Europa. Echt een booming business.”

## E-marketing

En natuurlijk tikkert Wout Monseurs, dat inmiddels vijftien medewerkers telt, ook online aan de weg. “Vlak voor de overname van VKT zijn we op een compleet geïntegreerde webshop van Logic4 overgestapt.”

Als je al die ontwikkelingen bij elkaar optelt, kan Rob Monseurs dus ook niet anders dan de toekomst met vertrouwen tegemoet zien. “We zitten al een aantal jaren behoorlijk in de plus. Ondertussen hebben we onze markt uitgebreid naar Tilburg en het VKT-gebied van Rotterdam en Schiedam. Verder steken we veel energie in e-marketing, wat veel nieuwe klanten oplevert, ook in België.”

Het enige dat roet in het eten zou kunnen gooien, is de afloop van de Brexit. “Niet dat we veel zakendoen met Britse bedrijven, maar de uitwerking op de economie in het algemeen is nog onzeker.”

