

Beltrami, uitsluitend voor natuursteenprofessionals

Wie natuursteen zegt, kan niet om het in Stasegem (Harelbeke) gevestigde Beltrami nv heen. Dit in april 1986 opgerichte bedrijf, een groothandel die tegels en platen importeert in marmer, graniet, kalksteen en leisteen, groeide uit tot één van de belangrijkste spelers op het vlak van natuursteen, dankzij een sedert het prille begin strikt aangehouden werkwijze. Centraal daarin staat dat Beltrami zich als groothandel alleen richt op professionelen, waarbij de klanten als volwaardige partners beschouwd worden.



Sedert mei van dit jaar beschikt Beltrami over een volledig vernieuwde showroom

Klant is partner

"Toen we 17 jaar geleden van start gingen, zagen we dat een aantal collega's-natuursteenhandels die in de streek actief waren hun zaken niet altijd even strikt namen op het gebied van verkoops- en prijzenpolitiek. Dat zorgde uiteraard voor de nodige ergernis bij onder meer de vloerleggers en marmerbewerkers. Wij deden doelbewust niet aan deze gang van zaken mee omdat de markt op die manier verstoord wordt", vertelt Herwig Callewier, samen met diens broer Stefan zaakvoerder van Beltrami. "Begrijp me niet verkeerd, dit betekent geenszins dat onze deuren gesloten blijven voor architecten of particulieren. Die zijn integendeel steeds welkom, maar als ze al niet gestuurd worden door onze klanten, iets wat in meer dan 75 procent van het aantal bezoekers het geval is, verwijzen we ze zonder onderscheid door naar de eigen klanten."

Talrijke innovaties

"Onze filosofie is eigenlijk simpel. Bij ons wordt de professionele klant van bij het begin behandeld als een partner, waarmee we een wisselwerking op lange termijn willen opbouwen en waar beide partijen beter van worden. Deze klant-partner vindt bij ons letterlijk zowat alles wat hij maar nodig kan hebben, bij een ruim gamma met heel veel toepassingen voor zowel binnen als buiten.

Bovendien bieden we deze klant-partners ook heel wat innovaties aan. Als Beltrami al voor iets staat, dan is het wel dat we gekend zijn als pioniers in de sector. Denken we, bijvoorbeeld, aan de introductie van Chinese graniet in de Benelux in 1994 of in 2000 de introductie van Chinese Oriental Basalt, Simyra, een harde kalksteen uit het Midden-Oosten, en Beltraline, gekalibreerde, heel gemakkelijk te verlijmen tegels die ook in groot formaat verkrijgbaar zijn, en die meer dan vijftig verschillende soorten marmer, leisteen en kalksteen op 1,2 cm, 1,5 cm of 1,7 cm omvatten. Ook bij de afwerking profileren we ons graag als voorlopers in de sector. Een mooi voorbeeld hiervan is de introductie in 2002 van satino (schuren, vlammen en borstelen) en sablino (schuren, zandstralen en borstelen), waardoor natuursteen een heel natuurlijk, ruw uiterlijk krijgt."

Bedrijfsstrategie

Het voorgaande kan allemaal gezien worden in de bedrijfsstra-



Herwig Callewier

Binnenkort natuursteengids voor binnen

Met zijn 68 bladzijden vormt de Beltrami-natuursteengids voor binnen een beknopte bloemlezing van al wat mogelijk is met natuursteen, rond en in de tuin. Naast het uitgebreide Beltrami-gamma, vindt de lezer er ook heel wat tips en weetjes in, die helpen bij het bepalen van uw natuursteenkeuze. Vanwege het overweldigende succes van deze natuursteengids besliste Beltrami om de natuursteengids tegen januari 2004 in een nieuw kleedje te stoppen. Omdat er zoveel vraag naar was, komt er tegen april 2004 ook een volledig nieuwe binnengids voor natuursteen.



Een eigen transportfirma met kraanwagens

tegie die Beltrami in al zijn communicatie formuleert. Die bedrijfsstrategie rust op drie belangrijke kernwoorden: Kwaliteit, Stock en Service.

"Het onderdeel Kwaliteit proberen we waar te maken door een nauwkeurige selectie en een strikte, persoonlijke controle van onze leveranciers en hun producten", besluit Herwig Callewier. "Dat betekent onder meer dat mijn broer en ikzelf heel veel de baan opgaan om wat we aankopen te controleren of om te zoeken naar nieuwe zaken. Veronderstel, bijvoorbeeld, dat je ergens in Portugal een groeve hebt gevonden met een uitstekende kwaliteit natuursteen. In dat geval mag je er nooit van uit gaan dat je de leveringen zomaar mag laten komen. Nee, je moet integendeel regelmatig ter plaatse gaan om de groeve te controleren. Niets garandeert je immers dat de

natuursteen die je begin dit jaar kreeg tegen volgend jaar nog dezelfde kwaliteit of uitzicht heeft. We bezoeken daarnaast, bijvoorbeeld, ook heel veel beurzen en lezen alle mogelijke internationale (vak)bladen, waardoor we zo goed mogelijk op de hoogte blijven van de jongste ontwikkelingen in de sector."

"Ook op het vlak van Stock doen we geen toegevingen. We weten dat een grote, snel beschikbare voorraad een absolute must is. Daarom hebben we momenteel ruim 100.000 m² tegels en ongeveer 30.000 m² platen in voorraad. De producten uit die stock worden via een eigen transportfirma met kraanwagens geleverd in een straal van 400 km rond Harelbeke bij de klant thuis."

"Het onderdeel Service spreekt eigenlijk voor zich. Niet alleen

leveren we naast de standaardproducten ook platen of maatstukken, door beroep te doen op een machinepark waarin steeds opnieuw geïnvesteerd wordt. Bovendien beschikken we tevens over een ervaren verkoopsteam. Deze mensen, waarvan er diverse al jarenlang in de firma werken, staan steeds ten dienste van de klant. Meer zelfs, via een systeem waarbij steeds een binnendienstmedewerker gekoppeld wordt aan een buitendienstmedewerker krijgen klanten met vragen steeds heel snel een adequaat antwoord."

Voor meer informatie:

Beltrami nv
Politieke Gevangenenstraat 40
B-8530 Harelbeke
Tel.: +32 (0)56/23.70.00
Fax: +32 (0)56/23.70.02
E-mail: info@beltrami.be
Website: www.beltrami.be

Bezoek de showroom

Sedert mei van dit jaar beschikt Beltrami over een volledig vernieuwde showroom. In deze showroom streeft men ernaar om natuursteen zoveel mogelijk in zijn werkelijke toepassing te tonen. De beslissing om natuursteen op een dergelijke manier te tonen, kwam er na overleg met klanten en architecten van het bedrijf. "Het is de bedoeling dat mensen zich onmiddellijk thuis voelen bij ons", verduidelijkt Herwig Callewier. "De toonzal is op mensmaat gesneden en moet, samen met een warm onthaal, ervoor zorgen dat klanten de juiste natuursteenkeuze maken. In de showroom tonen we niet alleen vele toepassingen, maar is ook een lithotheek opgenomen, waardoor de architect alle mogelijkheden van natuursteen met elkaar kan vergelijken. Een on-line verbinding met de Beltrami-website in de internethoek geeft bezoekers ook nog eens de kans om honderden referenties te bekijken." De showroom is elke werkdag open van 9u tot 17.30u. Op zaterdag kan men er terecht van 9u tot 12u. Wie dat wenst, kan het gekozen materiaal onmiddellijk in stock bekijken.

Website wordt uitgebreid

Beltrami nv beschikt over een zeldzaam uitgebreide website. Wenst u meer te weten over het bedrijf en zijn producten, dan raden wij u aan om even te surfen naar www.beltrami.be. U zult er merken dat deze door Pascal Rommel, de man die verantwoordelijk is voor de marketing, opgevolgde site meer is dan zomaar publiciteit voor het eigen huis, maar dat ze integendeel fungeert als een bruikbaar werktuig, waarop onder meer werklisches gedownload kunnen worden. In de nabije toekomst wordt de website overigens onder handen gepakt. In de loop van 2004 zal ook e-commerce mogelijk worden, waardoor klanten on-line zullen kunnen 'shoppen'.



Beltrami heeft ongeveer 30.000 m² platen in voorraad (Alle beelden: Doc. Beltrami)



Momenteel zijn er ruim 100.000 m² tegels in voorraad