

Tegels De Roy

“Passie en vakmanschap voor tegels”

Zo'n 60 jaar geleden begon Tegels De Roy als een bedrijf van bouwmaterialen, maar geleidelijk aan werd het een nichespeler in het segment van tegels. Dat het bedrijf zowel de verkoop als plaatsing combineert, maakt haar op deze markt eerder een uitzondering dan de regel. Met medezaakvoerder Roel Degreef hadden we een boeiend gesprek over tegels, het euvel van de bouwsector, maar vooral hoe vakbekwaamheid dé manier is om het verschil te maken.

De oppervlakte van een showroom kan misleidend zijn. Het aanbod dat je bij Tegels De Roy aantreft, laat niet vermoeden dat het hier om een bedrijf gaat met een personeelsbestand dat met de kaap van de 50 flirt. Gevoelig groter dus dan je op het eerste zich denkt. “U bent niet de eerste die deze opmerking maakt,” lacht Roel Degreef. Samen met zijn broer staat hij voor de derde generatie in het op en top familiebedrijf dat zijn grootvader vlak na de tweede wereldoorlog uit de grond stampte.

Onafhankelijke opstelling

“Wij verkopen niet enkel tegels, maar plaatsen ze ook,” legt Degreef uit. “Essentieel hierbij is dat we een onafhankelijke speler zijn die zich ten aanzien van elke groothandelaar neutraal opstelt. Wat je in deze showroom ziet, is slechts een klein deel van hetgeen wij onze klanten kunnen aanbieden. Vrijwel alles wat op de markt beschikbaar is, kan bij ons verkregen worden. Stenen in natuursteen?



Toegegeven, je treft ze hier rond ons niet aan, maar de bestelling is zo geplaatst. En ons cliënteel? Dat is gemengd. Spreken we over de zuivere verkoop, dan zijn particulieren dominant. Wordt dit met een effectieve plaatsing gecombineerd, dan is de verhouding erg evenwichtig, zo'n 50/50.”

Efficiënte structuur

“De structuur van onze onderneming is vrij eenvoudig gehouden,” vervolgt Roel Degreef. “Overigens een bewuste keuze hoor. Mijn vader staat aan het hoofd van de zaak. Mijn broer houdt zich met de technische kant bezig, mijn schoonzus neemt het administratieve gedeelte voor haar rekening, en ik draag de verantwoordelijkheid voor het commerciële van dit verhaal. Daarnaast hebben we een ploeg van welgeteld 46 mensen. Zij zorgen voor de plaatsing, wat ik zonder schroom onze specialiteit durf noemen. Eigenlijk is dit historisch gegroeid. Aanvankelijk ging mijn grootvader met een bedrijf in bouwmaterialen van start. Hij beschikte over geschikte vakmensen die erg beslagen waren in het plaatsen van tegels, waardoor dit aandeel binnen de activiteitenwaaiër steeds belangrijker werd. Steeds meer begonnen we ons op deze nichemarkt te focussen. Uiteindelijk werd tien jaar geleden, het was het moment dat mijn broer in de zaak kwam, de knoop doorgehakt om ons uitsluitend op de tegelmarkt te concentreren. Het handhaven van die hoge standaarden is een constante. Wie bij ons aan de slag gaat moet eerst een opleiding als



Roel Degreef.

vloerlegger achter de rug hebben, daar zijn we erg categorisch in.”

Werken met eigen mensen

“De combinatie van verkoop en plaatsing maakt ons vrij uniek,” legt Roel Degreef uit. “Dit plaatsen gebeurt trouwens enkel en alleen door onze eigen mensen, werf- en projectleiders inbegrepen. Hiermee vermijden we een euvel dat jammer genoeg zo kenmerkend is voor de bouw: een stelselmatige uitbesteding van het werk, waardoor de kwaliteit dreigt te verwateren. Parallel met deze aanpak gaan we prat op een grote bereikbaarheid. Klanten weten wie ze kunnen aanspreken, waardoor mogelijke problemen snel ontmijsd kunnen worden. Onze omvang is een andere troef. Het stelt ons in staat om erg flexibel te zijn. Een gedegen planning is onze sector van cruciaal belang. Jammer genoeg zijn tal van onzekerheden evenzeer kenschetsend. Door over voldoende mensen te beschikken, zijn we beter in staat om onvoorziene omstandigheden op te vangen.”



Burchtlaan 72 - bus 1, 1785 Merchtem
Tel.: 052-37 24 30
info@tegelsderoy.be, www.tegelsderoy.be