

# DEBE: OP-EN-TOP BELGISCHE HOOGKWALITATIEVE INLEGZOLEN

EEN BELGISCH SUCCESVERHAAL DAT STEUNT OP KENNIS, ERVARING, FLEXIBILITEIT EN EFFICIENTIE

**D**ébé, kort voor J. De Beukelaer NV, werd opgericht in 1952 door Jozef De Beukelaer. Aanvankelijk maakte het bedrijf pantoffels, maar al snel werd er overgestapt op de productie van inlegzolen. In de jaren 60 was er in ons land al een grote schoenenproductie, vandaar dat De Beukelaer zich focuste op het bedienen van de aftermarket en de producenten. Tussen 1954 en 2011 vervaardigde het familiebedrijf enkel en alleen inlegzolen. De productie van veters en andere accessoires was nog niet aan de orde. SHOES had een gesprek met sales- en marketingverantwoordelijke Goswin Timmermans.

Dimitri Van Moerkercke

## PRIVATELABELINLEGZOLEN

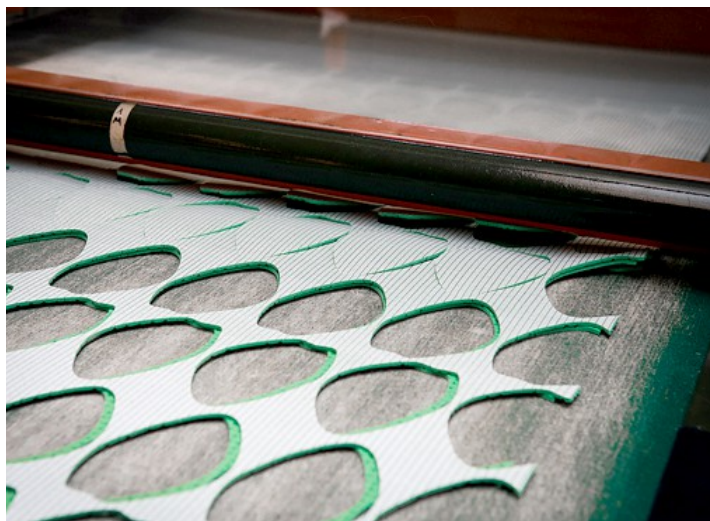
“In 2011 werd het bedrijf overgenomen door mijn vader Marc Timmermans, voordien actief in de orthopedische sector. Hij kende het bedrijf en zijn mogelijkheden”, begint Goswin Timmermans zijn verhaal. “Het was de bedoeling het bedrijf een nieuw elan te geven. Meer dan voordien wilden we ons, naast het merk Débé, dat verdeeld wordt via winkels en bij schoenherstellers, focussen op de productie van inlegzolen onder private label, een evolutie waarin het bedrijf sterk gelooft en waar het momenteel zijn succes aan dankt. Vandaag produceert Débé meer dan 15 miljoen inlegzolen per jaar en is het bedrijf wereldwijd actief in 42 landen. Débé is waarschijnlijk ook wereldwijd de grootste leverancier van private-labelinlegzolen. Concurrentie ondervindt het bedrijf vooral van Duitse merkartikels, die meestal in lagelonenlanden laten produceren. Débé is als bedrijf altijd in de West-Europese industrie gebleven, namelijk in Deurne.”

## DÍT IS BELGISCH, DIT IS KWALITEIT

“In 2011 hebben we beslist om te blijven produceren in België. We beseffen dat de loonkosten in ons land hoger liggen dan bijvoorbeeld in Oost-Europa of Azië, maar ons succes behaalden we door te specialiseren op andere vlakken. We onderscheiden ons van de concurrentie door de huiskwaliteit van de klant op verzoek als een uniek product te produceren, door de



*Kapvormen voor leder*



*Automatische kapmachine*



*Goswin Timmermans, die de lederkwaliteit keurt bij de leverancier*



Artisanaal kappen van het leder

korte leveringstermijnen, een hogere kwaliteit (zie verder), een hoge flexibiliteit, lage transportkosten en een hogere efficiëntie."

### Automatiseringsproces

"Zo hebben we zwaar geïnvesteerd in diverse automatiseringsprocessen en traceability in de diverse productiestappen. We garanderen onze klanten ook dat de productie verloopt via de ISO 9001-norm. Dat is niet verplicht in onze industrie, maar daardoor bekomen wij wel productiezekerheid. Het proces ligt van de eerste tot de laatste fase volledig vast, een nieuwe werknemer is er op die manier vrij snel mee weg. Door ons aan die norm te houden, garanderen we onze klanten 100% kwaliteit. En voor onszelf geeft het een duidelijk inzicht in de diverse productieprocessen en -stappen, waardoor het makkelijker is om verbeteringen aan te brengen waar nodig. Ook de jarenlang opgestapelde knowhow van onze werknemers is niet te onderschatten en is het label 'Made in Belgium' waardig. België staat internationaal niet alleen bekend

om zijn chocolade, frieten en bier, maar ook om zijn design en mode. Ook in onze industrie kunnen we daarvan profiteren. We merken dat buitenlandse klanten alles wat uit ons land komt, associëren met kwaliteit."

### Wat is uw troef inzake kwaliteit?

Goswin: "Wij vervaardigen onze inlegzolen uit vegetaal geloooid schapenleder. Dit is kwalitatief de hoogste norm. Er komen geen chemicaliën aan te pas, wat wel het geval is bij chroomgeloooid varkensleder, en schapenleder is bovendien soepel. Zolen van schapenleder stijven ook niet snel op bij zweetvoeten, wat weer wel het geval is bij varkensleder. Koeienleder daarentegen is te duur en te dik voor de productie van inlegzolen."

### DIVERSE CATEGORIEËN

#### Welke inlegzolen maakt u allemaal?

Goswin: "We hebben recent onze Débé inlegzolen in verschillende categorieën ondergebracht, die duidelijk op de website

aangegeven staan: leather, dry, deo, warm, sport, ortho, heavy duty, kids en ladies first. Dit maakt de keuze voor de eindklant veel makkelijker, de categorieën staan immers ook op de verpakkingen aangeduid. Al onze inlegzolen voldoen aan de REACH-norm (REACH – Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals – is een systeem voor de registratie, de evaluatie en de toelating van chemische stoffen die in de EU geproduceerd of geïmporteerd worden, nvdr)."

### AANDACHT VOOR JE VOETEN

#### Hoe stelt een schoenenwinkel een goed gamma samen? Inlegzolen zijn niet meteen een product waar de eindklant veel over weet. Waarom moet hij daar toch aan denken?

"Je kunt vijf redenen aanhalen waarom men inlegzolen zou kunnen kopen. Ten eerste om een maatje te overbruggen. Ten tweede om het comfort van de voeten in de schoenen te verhogen. Ten derde zijn er klanten die een probleem willen verhelpen, bijvoorbeeld zweet- of platvoeten. Ten vierde verleng je met een inlegzool ook de levensduur van je schoen. Bacteriën en zweet kruipen immers in je zool in plaats van in je schoen. Die vuile inlegzolen was je dan gewoon. Tot slot zorgt een inlegzool ook voor een upgradering van je schoen. Stel dat je een paar schoenen hebt van 50 euro. Met een paar inlegzolen van 10 euro

verhoog je meteen de kwaliteit van je schoenen, het gebruiksgemak én zelfs de levensduur. Een klein woordje uitleg door de winkelier kan snel voor een hogere omzet zorgen. Wij verzorgen zelf salestrainingen voor de vertegenwoordigers van winkelketens, als ons dat gevraagd wordt. We beseffen wel dat inlegzolen deels een impuls aankoop blijven, maar een geringe inspanning en een duidelijke zichtbaarheid voor of op de toonbank (en zeker niet eronder, wat nog al te vaak voorkomt, nvdr) kunnen het verkoopcijfer gevoelig doen stijgen. Trouwens, hoe meer je je klant helpt, hoe trouwer hij aan je winkel zal zijn. Vandaag zullen veel winkelvekopers een paar schoenen niet verkopen, als die een maat te groot zijn. Stel dat je de juiste maat niet in voorraad hebt, dan mis je zo een verkoopopportunity. Hij kan daarentegen de klant voorstellen om een paar inlegzolen van leder te gebruiken om die maat te overbruggen. Leder geeft bovendien een emotioneel gevoel, in tegenstelling tot latex. Voor de eindklant is die eerste stap meteen gezet. Wij geloven in een omzetverhoging van 5% tot 15 à 20% bij een actieve promotie. De kennis over inlegzolen bij de consument is nog te laag. Hoe verder weg van je hoofd, hoe minder geld er immers aan wordt uitgegeven. Maar dat is toch wel langzaam aan het veranderen. Je voeten moet je verzorgen. Vergeet niet dat veel problemen én ziektes beginnen bij de voeten. Problemen met je bekken bv. kunnen te wijten zijn aan de voeten die niet gelijk zijn."

### ACCESSOIRES

"Débé is ondertussen ook overgegaan tot de productie van accessoires zoals veters, schoentrekken ... Het bedrijf wil op lange termijn dé referentie worden in de markt van inlegzolen. De consument moet trouwens beseffen dat wij een Belgische fabrikant zijn. Iets meer chauvinisme zoals in Frankrijk kan geen kwaad", besluit Goswin. □

### J. De Beukelaer NV (Débé)

Boterlaarbaan 437  
2100 Deurne  
Tel.: 03/321.08.79  
Fax: 03/322.78.77  
[info@debe.be](mailto:info@debe.be)  
[www.debe.be](http://www.debe.be)



Stempelen



Premontage van comfortzolen