

Beltrami, évolutions d'une entreprise dynamique

L'entreprise Beltrami s.a., grossiste spécialiste du négoce de tranches et des produits de dallage, est implantée depuis 19 ans à Harelbeke, non loin de Courtrai, en Flandre occidentale. Elle n'a cessé de prospérer depuis sa création. Voici un aperçu de son histoire, de ses activités et de ses objectifs.

Par Marc Bertrand Valbois - RN secteur pierre - Province de Luxembourg

Des origines à nos jours

L'histoire de Beltrami s.a. débute en 1986, lorsque son directeur Herwig Callewier, alors âgé de 23 ans, fonde la société. Pendant les deux années précédentes, le jeune entrepreneur travaillait en tant qu'agent commercial pour le compte de la société allemande Natursteinwerke Stiegler qui exploite la pierre de Solnhofen et le marbre du Jura. Les marbriers et les négociants en dallage du Benelux constituaient déjà sa clientèle. Très vite, Herwig Callewier remarque que la plupart des acheteurs n'ont pas la possibilité d'acquiescer régulièrement des quantités importantes de marbre. Il serait donc nécessaire, pour éviter les ruptures d'approvisionnement, de constituer au Benelux un comptoir commercial possédant un stock tampon constant. Ce constat



Herwig Callewier dirige Beltrami avec son frère Stefaan / Herwig Callewier leidt Beltrami met zijn broer Stefaan.

est à l'origine de la création de Beltrami qui deviendra petit à petit un grossiste de référence en pierres naturelles. Dès le début, la société joue le rôle d'un pôle de distribution local ayant un service rapide et des délais de livraison courts, tout en assurant un

contrôle de qualité très stricte.

La jeune entreprise s'installe donc à Harelbeke, dans les bâtiments où trente ans auparavant Willem Callewier, grand-père d'Herwig, commençait une production de granito. La structure est modeste et occupe deux ouvriers en plus de son directeur. La pari n'était pas facile à tenir car à l'époque l'usage de la pierre naturelle était davantage synonyme de bâtiments d'exception et de luxe. De nos jours, même si cet a priori n'a pas complètement disparu, l'évolution des techniques et l'ouverture des marchés ont rendu certains pro-

Beltrami, wel en wee van een dynamische onderneming

De NV Beltrami, een groothandelaar gespecialiseerd in vloerplaten en -producten, is al 19 jaar gevestigd in Harelbeke, in de buurt van Kortrijk, West-Vlaanderen. Sedert haar oprichting heeft ze steeds voorspoed gekend. Hier volgt een overzicht van haar geschiedenis, activiteiten en doelstellingen.

Van het begin tot nu

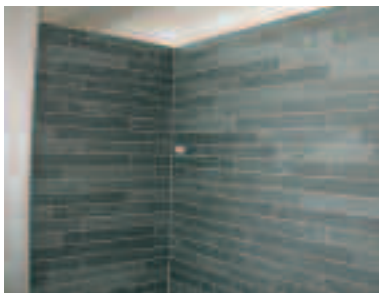
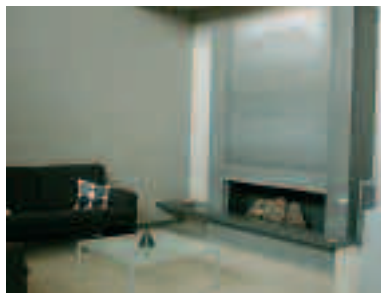
De geschiedenis van de NV Beltrami begint in 1986, wanneer directeur Herwig Callewier op 23-jarige leeftijd de firma opricht. De voorgaande twee jaren werkte de jonge ondernemer als commercieel medewerker voor de Duitse firma Natursteinwerke Stiegler die Solnhofense steen en Jura-marmer verkoopt. De marmerhandelaren en vloerverkopers van de Benelux zaten al in zijn klantenbestand. Al snel merkt Herwig Callewier op dat de meeste kopers niet in staat zijn om regelmatig grote hoeveelheden marmer te kopen. Om onderbrekingen in de bevoorrading te voorkomen, is er in de Benelux dus nood aan een commerciële bank waar een constante buffervoorraad beschikbaar is. Deze vaststelling vormt de aanleiding tot de oprichting van Beltrami die geleidelijk aan uitgroeit tot dé groothandel in natuursteen. Van bij het begin speelt de firma de rol van plaatselijk verdeelcentrum en biedt ze een snelle service en korte leveringstermijnen, gecombineerd met een zeer strikte kwaliteitscontrole aan.

De jonge onderneming vestigt zich dus in Harelbeke, in de gebouwen waar Willem Callewier, Herwigs grootvader, dertig jaar eerder een granietproductie opstartte. Het is een bescheiden structuur met twee arbeiders en de directeur. Het was geen gemakkelijke gok, want op dat moment was het gebruik van natuursteen bijna uitsluitend voorbehouden aan prestigieuze en luxueuze gebouwen. Nu zijn bepaalde producten door de ontwikkeling van nieuwe technieken en de opening van de markten veel betaalbaarder geworden, hoewel prestige nog steeds een zekere rol speelt.

In 1989 wordt de onderneming een familiebedrijf doordat Stefaan Callewier, Herwigs broer, ook in de firma stapt en de productie- en distributiecapaciteit zeer snel toenemen. De vennootschap breidt vervolgens uit, diver-



Vue du nouveau show-room Beltrami installé à Harelbeke, avec une offre très diversifiée en types de matériaux et aménagements / Zicht op de nieuwe Beltrami-showroom te Harelbeke, met een uiterst gediversifieerd aanbod van soorten materialen en inrichtingen.



Détails des aménagements déco dans le show-room Beltrami / Details van de decoratieve inrichtingen in de Beltrami-showroom.

duits beaucoup plus accessibles.

En 1989, l'entreprise devient une affaire de famille avec l'arrivée de Stefaan Callewier, frère d'Herwig et la capacité de production et de distribution augmente très rapidement. La société prend alors de l'extension, se diversifie et se sent vite à l'étroit. Après déménagements et rénovations, elle occupe actuellement à Harelbeke une surface totale d'environ 30 000 m² répartie sur deux sites de stock et de production. L'entreprise compte à présent cinquante cinq salariés, dont trente en usine. Plusieurs centaines de produits sont disponibles en fonction de la nature de la pierre et des finitions souhaitées (carrelages, dallages intérieurs-extérieurs, escaliers, revêtements de façade, de mur, ...). La matière provient aussi bien d'Europe, d'Asie, d'Afrique, d'Inde, d'Amérique du Sud que du Proche Orient. Depuis les années '90, Beltrami n'a donc cessé de progresser et s'est forgée la réputation d'une entreprise innovante, à la recherche constante de nouveaux matériaux de qualité, jouant parfois même le rôle de précurseur en Europe.

Une devise : service, qualité et disponibilité

Toute la stratégie de Beltrami, repose sur trois piliers : le service, la qualité et la disponibilité des matériaux.

Le service

Que ce soit une demande de renseignements, une commande ou une livraison, le service apporté à la clientèle est primordial pour l'ensemble de l'équipe de collaborateurs. Cette attitude s'est révélée payante puisque le réseau de clients mis en place très tôt par Herwig Callewier est toujours actif. Une politique tarifaire très claire et un dialogue honnête ont transformé la plupart de ceux-ci en véritables partenaires. La clientèle directe se compose exclusivement de dépositaires en matériaux (marbriers, négociants) et de professionnels du placement (carreleurs). Beltrami ne vend ses produits qu'à travers ces intermédiaires spécifiques. Le service proposé c'est aussi des livraisons rapides hebdomadaires, dans un rayon de 400 km autour des dépôts et jusqu'aux portes du commanditaire. Depuis quelques années, l'entreprise possède en effet sa propre flotte de camions-grue et gère toute la logistique liée au transport de ses produits. Elle garantit ainsi des délais de livraison très courts. Tout le territoire du Benelux et le nord de la France sont couverts, jusque Paris.

Mais cette recherche de service optimal ne s'arrête pas à la seule volonté de satisfaire les professionnels de la construction. Les architectes et leur clientèle de particu-

sifieert en heeft al snel plaatsgebrek. Na verhuizingen en renovaties beslaat het bedrijf nu in totaal ongeveer 30.000 m² verdeeld over twee sites voor opslag en productie in Harelbeke. In de onderneming werken nu vijfenvijftig werknemers, waarvan dertig in de fabriek. Er worden honderden verschillende producten aangeboden naargelang de aard van de steen en de gewenste afwerkingen (tegelvloer, binnen/buitenvloeren, trappen, gevelbekleding, muurbekleding...). De grondstoffen komen zowel uit Europa, Azië, Afrika, Indië, Zuid-Amerika als het Nabije Oosten. Sedert de jaren '90 is de firma Beltrami er dus steeds op vooruitgegaan en heeft ze een reputatie opgebouwd van een vernieuwend bedrijf dat onophoudelijk op zoek is naar nieuwe kwaliteitsmaterialen en soms een pioniersrol speelt in Europa.

Eén motto: service, kwaliteit en beschikbaarheid

Heel de strategie van Beltrami is op 3 pijlers gebaseerd: service, kwaliteit en beschikbaarheid van de materialen.

Service

Of het nu gaat om een vraag om inlichtingen, een bestelling of een levering, de service die de klanten krijgen, is voor heel het team medewerkers van cruciaal belang. Deze houding heeft zijn vruchten afgeworpen, want het klantennetwerk dat heel snel door Herwig Callewier werd opgebouwd, bestaat nog steeds. Een heel duidelijk prijzenbeleid en eerlijk overleg hebben ervoor gezorgd dat de meeste van hen echte partners werden. De rechtstreekse klanten zijn uitsluitend deponhouders van materialen (marmerhandelaars, groothandelaars) en professionele plaatser (tegelzetter). Beltrami verkoopt zijn producten enkel via deze specifieke tussenpersonen. De aangeboden dienst omvat ook snelle, wekelijkse leveringen in een straal van 400 km rond de opslagplaatsen tot voor de deur van opdrachtgever. Sedert een paar jaar beschikt de onderneming namelijk over een eigen vloot kraanvrachtwagens en beheert ze alle logistiek rond het transport van haar producten. Zo kan ze zeer korte leveringstermijnen garanderen. Heel het grondgebied van de Benelux en het noorden van Frankrijk tot Parijs worden voorzien.

Maar dit streven naar de optimale service houdt niet op bij het willen voldoen aan de behoeften van beroepsmensen in de bouwsector. Architecten en hun klanten, nl. de particulieren – die de eindconsumenten zijn – hebben ook recht op aandacht en een specifieke communicatie aanpak. Om originele manieren voor het gebruik van hun producten te stimuleren, organiseert de firma bijvoorbeeld ontmoetingsmomenten, open dagen en sponsort ze ook interieurwedstrijden met prijzen. Door de recent



Eléments de revêtements extérieurs proposés par Beltrami / Bekledingselementen voor buiten, die door Beltrami worden aangeboden.

liers, en tant que consommateurs finaux, font aussi l'objet d'une attention et d'une politique de communication spécifique. Par exemple, afin de favoriser des usages originaux de leurs produits, la société organise des journées de contact, des portes ouvertes, elle sponsorise aussi des concours primés d'architecture intérieure. L'investissement récent consenti pour l'aménagement d'un nouveau hall d'exposition très moderne permet d'accueillir et d'informer de façon très professionnelle tout visiteur à la recherche de nouveautés ou simplement d'inspiration. Cet outil, deux fois plus fréquenté en un an et où toutes les potentialités des matériaux sont exposées, est très visuel et aussi riche qu'une lithothèque. Il constitue un véritable support matériel à la conception et à l'innovation.

Enfin, la notion de service au sens de la direction de Beltrami prend aussi la forme d'une diffusion d'informations les plus complètes et précises possible. Ces efforts de communication se perçoivent lors des représentations en foires (TechniPierre, Batimat, ...), dans les nombreux articles de presse, dans les brochures publicitaires, sur le site Internet très complet (www.beltrami.be) mais surtout par l'édition de deux épais livrets regorgeant de conseils et d'illustrations. Ces «Guides des pierres naturelles» (pour l'intérieur et l'extérieur) contiennent non seulement la description des produits et des finitions disponibles mais aussi une multitude de conseils d'utilisation de la pierre naturelle, d'informations sur les codes et normes techniques et de bonnes prescriptions de pose ou d'entretien (ré-

sorption des taches, procédures et produits conseillés, ...).

Très complets, gratuits et largement diffusés, ils sont destinés aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers. Leur publication démontre la détermination de Beltrami d'allier la pure promotion des produits avec la diffusion d'une information claire expliquant les avantages de la pierre naturelle dans le but avoué de séduire et/ou de convaincre l'utilisateur potentiel.

La qualité

C'est un souci permanent de la direction et de son personnel. Herwig Callewier et son frère Stefaan, en tant que responsable de production, exercent personnellement un contrôle minutieux des fournisseurs et de la qualité des matériaux traités ou revendus. Les gisements sources sont parfois lointains mais la direction sait qu'il est vital de se déplacer régulièrement en carrière si l'on tient à assurer un approvisionnement durable et fiable. La réputation de la société en dépend, aussi bien auprès des producteurs que de la clientèle. Seul un état d'esprit intransigeant, exigeant et rigoureux en carrière permettra de garantir la qualité et le service attendu. Dans le contexte actuel, garder la confiance de l'acheteur et du consommateur n'a pas de prix.

La disponibilité

L'importance du stock dont elle dispose est l'un des points forts de l'entreprise. Bien que cela représente aussi un investissement considérable, le stock permet de répondre à toute demande et dans les plus brefs délais. C'est l'origine

goedgekeurde investering voor de inrichting van een nieuwe, moderne tentoonstellingsruimte kan elke bezoeker die op zoek is naar nieuwigheden of gewoon naar inspiratie op een zeer professionele manier worden opgevangen en geïnformeerd. Dit instrument, dat in één jaar dubbel zo vaak werd bezocht en waar alle mogelijkheden van de materialen worden getoond, is erg visueel en even rijk als een lithotheek. Het is een echte materiële ondersteuning van concepten en vernieuwing.

Ten slotte betekent service volgens de Beltrami-directie ook dat een volledig en precies mogelijke informatie moet worden verstrekt. Deze inspanningen rond communicatie zijn merkbaar op beurzen (TechniPierre, Batimat, ...), in de vele persberichten, in de reclamebrochures, op de uiterst volledige website (www.beltrami.be) maar vooral door de uitgave van twee dikke boekjes vol tips en illustraties. Deze "Natuursteen-gidsen" (voor binnen en buiten) bevatten niet alleen de productbeschrijvingen en beschikbare afwerkingen, maar ook tal van gebruikstips voor natuursteen, informatie over de technische codes en normen en nuttige voorschriften voor de plaatsing of het onderhoud (opsloping van vlekken, aanbevolen procedures en producten...).

Ze zijn uiterst volledig, gratis en hebben een grote oplage. Ze richten zich zowel tot beroepsmensen als tot particulieren. De publicatie van deze boekjes is een bewijs van de vastberadenheid van Beltrami om de pure promotie van producten te combineren met het verstrekken van duidelijke informatie waarin de voordelen van natuursteen duidelijk worden uitgelegd, waarmee ze uiteraard trachten de potentiële gebruiker te verleiden en/of overhalen.

Kwaliteit

Kwaliteit houdt de directie en het personeel permanent bezig. Herwig Callewier en zijn broer Stefaan, productie-verantwoordelijken, voeren persoonlijk een minutieuze controle uit van de leveranciers en de kwaliteit van de verwerkte of verkochte materialen. De originele vindplaatsen liggen soms heel veraf, maar de directie weet dat het van cruciaal belang is regelmatig de groeves te bezoeken als men een duurzame en betrouwbare bevoorrading wenst te garanderen. De reputatie van de firma, zowel bij de producenten als bij het cliënteel, hangt ervan af. Enkel door een onverzettelijke, veeleisende en strenge mentaliteit in de groeve kunnen de verwachte kwaliteit en service worden gegarandeerd. In de huidige context heeft het behouden van het



Vues des stocks de blocs et de tranches, épaisses et minces / Zicht op de voorraden blokken en dikke en dunne platen.

même de l'existence de la société : créer un stock tampon suffisant entre les carrières productrices et les utilisateurs devant répondre aux exigences propres au secteur de la construction. A Harelbeke, les matériaux représentant l'équivalent de 200 000 m² sont répartis entre les deux sites qu'occupe l'entreprise. Les tranches et les blocs sont regroupés sur le premier qui accueille aussi l'usine et ses lignes de production (découpe, finition, lignes de polissage, de calibrage, ...), le showroom et les bureaux. Les dallages et pavages pour les aménagements autant intérieurs qu'extérieurs sont calibrés et entreposés sur le second site.

Beltrami est connu pour être un spécialiste de la pierre calcaire, qu'elle soit blanche, jaune ou bleue même si les granits, les marbres et les grès sont aussi représentés dans la gamme de produits. L'entreprise achète et entrepose essentiellement des tranches minces déjà prêtes à l'emploi. Les tranches épaisses et les blocs bruts, notamment en pierre de France ou en pierre bleue belge constituent avant tout une sécurité, une réserve

ve utilisée en «dépannage». Cela permet de remédier très rapidement aux problèmes éventuels d'approvisionnement ou de satisfaire une demande spéciale.

Les origines des matériaux sont très variées et cette diversité résulte de la politique d'innovation constante développée dès le départ par Herwig Callewier. Que ce soit en Europe, au Moyen Orient, en Inde, en Asie ou que ce soit à Soignies dans les carrières belges de pierre bleue, la direction est sans cesse à la recherche de nouveautés, de produits uniques lui permettant de se démarquer par rapport à la concurrence. Il faut donc essayer de maintenir une longueur d'avance en introduisant sur le marché des exclusivités originales. Chaque année et depuis quinze ans, une ou plusieurs nouveautés sont introduites dans la gamme ce qui demande bien évidemment beaucoup d'écoute et une observation attentive de l'évolution du secteur. Là encore, informer correctement la clientèle sur les caractéristiques et les bons usages des produits représente une véritable ligne directrice pour l'entreprise. Son infrastructure et sa politique de communication prennent alors toute leur dimension lorsqu'il s'agit de faire connaître ces nouveautés. Ainsi, il est possible de se procurer sur un site unique aussi bien de la pierre calcaire blanche

vertrouwen van de koper en de consument geen prijs.

Beschikbaarheid

De omvang van de voorraad waar de onderneming over beschikt, is één van haar sterke punten. Hoewel dat ook een grote investering met zich meebrengt, maakt de voorraad het mogelijk binnen de kortste termijnen op elke vraag in te spelen. Het is dé reden waarom het bedrijf destijds werd opgericht: een toereikende buffer voorraad creëren tussen de producerende groeves en de gebruikers die de typische eisen van de bouwsector moet vervullen. In Harelbeke zijn de materialen, goed zijn voor 200.000 m², over de twee sites van de onderneming verdeeld. De platen en blokken zijn gecentraliseerd op de eerste site, waar ook de fabriek en productielijnen (versnijding, afwerking, polijsting, kalibrering...), de showroom en de kantoren zijn. De tegels en bestratingsstenen voor binnen- en buiteninrichting worden op de tweede site opgeslagen.

Beltrami is gekend als specialist van witte, gele of blauwe kalksteen, maar ook graniet, marmer en zandsteen zijn in het productengamma vertegenwoordigd. Het bedrijf koopt en slaat hoofdzakelijk dunne, gebruiksklare platen op. Dikke platen en ruwe blokken, met name in Franse steen of Belgische blauwsteen zijn in de eerste plaats een veiligheid, een reserve die in "noodgevallen" wordt gebruikt. Hiermee kan men heel snel eventuele bevoorradingsproblemen opvangen of ingaan op een bijzonder verzoek.

De oorsprong van de materialen is erg gevarieerd en deze diversiteit is het resultaat van een constant vernieuwingsbeleid dat van bij het begin door Herwig Callewier werd nagestreefd. Zowel in Europa, het Midden-Oosten, Indië, Azië als in de Belgische blauwsteengroeves van Soignies is de directie onophoudelijk op zoek naar nieuwigheden, unieke producten waardoor ze zich van de concurrentie kunnen onderscheiden. Men moet dus trachten om een lengte voorsprong te houden door originele en exclusieve producten op de markt te brengen. Sedert vijftien jaar worden elk jaar één of meerdere nieuwigheden aan het gamma toegevoegd, wat uiteraard veel feedback en een aandachtige observatie van de ontwikkelingen in de sector vereist. Ook hier is het correct informeren van de klanten over de eigenschappen en het juiste gebruik van de producten een echte richtlijn voor de onderneming. Haar infrastructuur en communicatiebeleid gaan dan tot het uiterste om deze nieuwigheden bekend te maken. Zo is het mogelijk om op één site witte kalksteen uit Frankrijk, Portugal, Kroatië, Tunesië, Turkije of Egypte te vinden naast Vietnamese of Belgische steen, graniet, maar ook Chinese basalttegels of Braziliaanse leisteen.



Dans les ateliers de Beltrami / In de Beltrami-ateliers.

de France, du Portugal, de Croatie, de Tunisie, de Turquie, d'Égypte que de la pierre vietnamienne ou belge, du granit et du dallage en basalte chinois ou en schiste brésilien.

D'autre part, l'entreprise ne cache pas que pour des raisons de rentabilité et de coûts difficiles à supporter, ses achats concernent de plus en plus des produits finis, manufacturés à l'étranger et/ou en carrière. En termes de flux, environ 2 000 containers sont déchargés annuellement sur les sites de Beltrami ce qui implique des rotations journalières de cinq semi-remorques livrant vingt-cinq tonnes de matériaux à la clientèle. Les containers arrivent par voie fluviale ou par camions et transitent généralement par les ports d'Anvers ou de Zeebruges. La pierre wallonne représente environ 8% de ce flux, il s'agit de pierre bleue sous forme de dallages et de carrelages intérieurs qui semble connaître un franc succès sur le marché londonien.

Expansion et nouveaux produits

En 2003 et 2004, Beltrami prend une dimension internationale en ouvrant successivement deux filiales à l'étranger régulièrement approvisionnées par sa propre flotte de camions. La première est implantée en Pologne, à Varsovie, ce qui permet à l'entreprise, à partir de ce nouveau dépôt, de couvrir le nord du pays et les marchés émergents d'Europe centrale. La seconde est en Grande-Bretagne, à Dudley près de Birmingham. Cet autre dépôt dessert tout le nord de l'Angleterre et Londres qui représente un marché en soi. Le sud du pays est couvert depuis la maison mère à Harelbeke où toute la logistique est gérée. Les deux comptoirs commerciaux emploient chacun

huit personnes et le coût du transport impose un rayon d'action maximum propre de 400 km. Le choix de l'entreprise d'assumer entièrement la logistique malgré le coût et l'investissement important que cela implique rejoint la volonté de garantir le résultat d'un service impeccable et sans surprise.

La recherche d'innovations que pratique la société ne se limite pas à la découverte de type de pierre dont l'utilisation est encore inédite. Un véritable esprit créatif anime l'équipe. Ces dernières années, de nouvelles finitions de surface et trois lignes de produits ont été créées : Beltraline®, Beltralinea® et TrafficStone®.

La première concerne le dallage en plaques minces et calibrées. Leur épaisseur constante et rigoureusement respectée varie entre 1 et 1,7 cm. Plusieurs formats de dalles carrées (40, 50 ou 60 cm de côté) sont fabriqués à Harelbeke suivant la demande et à partir de plus de cinquante matériaux différents. De multiples finitions de surface sont possibles. La légèreté du produit répondant aux normes techniques et sa parfaite calibration sont des atouts importants qui facilitent et accélèrent fortement la pose. Beltraline® convient aussi particulièrement bien aux travaux de rénovation et a permis à l'entreprise d'aborder cet important marché.

La seconde ligne, Beltralinea®, est constituée d'une nouvelle gamme de plaquettes minces rectangulaires conçues pour le revêtement du sol et mural. L'épaisseur de ces lamelles de pierre ne dépasse pas 1 cm, leurs dimensions varient entre 40 sur 5, 60 sur 7 et 60 sur 14 cm. Les finitions de surface possibles sont variées. Les trois formats sont fabriqués de fa-

Anderzijds steekt de onderneming het niet onder stoelen of banken dat ze omwille van de rendabiliteit en hoge kosten steeds meer afgewerkte producten koopt die in het buitenland en/of in de groeve worden vervaardigd. Voor wat de stromen betreft, worden jaarlijks ongeveer 2.000 containers op de sites van Beltrami gelost, wat neerkomt op een dagelijkse omloop van vijf halve aanhangwagens en een levering van vijftientwintig ton materialen aan de klanten. De containers komen langs waterwegen of met vrachtwagens ter bestemming en passeren meestal via de havens van Antwerpen of Zeebrugge. Waalse steen is goed voor ongeveer 8% van deze stroom: dit is blauwsteen in de vorm van tegels en binnenbevoering die op de Londense markt een waar succes blijken te zijn.

Uitbreiding en nieuwe producten

In 2003 en 2004 gaat Beltrami de internationale toer op door in het buitenland kort na elkaar twee dochtermaatschappijen op te richten die door haar eigen vrachtwagenvloot worden bevoorrad. De eerste dochtermaatschappij wordt in Warschau, Polen opgericht, waardoor het bedrijf vanuit deze nieuwe opslagplaats het noorden van het land en de opkomende markten van Centraal Europa kan bevoorraden. Voor de tweede dochter wordt gekozen voor Groot-Brittannië, Dudley nabij Birmingham. Deze nieuwe opslagplaats dekt heel het noorden van Engeland en Londen, die een markt op zich vormt. Het zuiden van het land wordt bevoorrad door de moedermaatschappij in Harelbeke, waar alle logistiek wordt beheerd. De twee commerciële filialen stellen elk acht personen tewerk en de transportkosten leggen een maximale werkingsradius van 400 km op. De beslissing van het bedrijf om ondanks de kosten en de grote investeringen die ermee gepaard gaan de gehele logistiek op zich te nemen, is geïnspireerd door het streven naar een garantie van een onberispelijke service zonder onaangename verrassingen.

De zoektocht naar vernieuwingen waar het bedrijf constant mee bezig is, beperkt zich niet tot het ontdekken van soorten steen die nog niet worden gebruikt. Het team is uiterst creatief. De voorbije jaren werden nieuwe afwerkingen van oppervlakken en drie productlijnen gecreëerd: Beltraline®, Beltralinea® en TrafficStone®.

De eerste lijn biedt betegeling in dunne en gekalibreerde platen aan. Hun constante en nauwlettend gerespecteerde dikte varieert tussen 1 en 1,7 cm. Naargelang de vraag worden in Harel-

çon standard à partir de six matériaux différents. Ici encore, la faible épaisseur de ces produits calibrés est un atout majeur.

On le voit, faciliter la pose de ses produits tout en contribuant à augmenter la rapidité d'exécution des chantiers fait aussi partie des préoccupations de Beltrami. L'entreprise a également développé dans ce but une série de mortiers et de colles bien adaptés à sa production (Beltraflex, -mix, -joint, -pox...).

Enfin, la nouvelle collection TrafficStone® est une ligne de matériaux composites (pierre reconstituée, combinaison de grains de quartz et de polyesters) fabriqués en tranches et en dalles à Vérone par la société Santa Margherita, partenaire italien de Beltrami. Ces matériaux modernes très résistants et colorés sont destinés aux particuliers mais conviennent aussi pour recouvrir les sols des lieux publics et des collectivités où le passage est important.

Dans l'avenir, l'objectif de Beltrami consistera bien entendu à promouvoir ces nouveautés et à les lancer sur le marché. Il est donc clair que la société est sans cesse à la recherche de diversification et que ses efforts sont destinés à lui donner une longueur d'avance sur ses concurrents.

La proximité avant tout

Il y a quelque temps, Herwig Callewier résumait la philosophie de son entreprise par ces mots : "Beltrami c'est travailler honnêtement, autrement et mieux". C'est l'honnêteté des prix et des informations clairement diffusées. C'est la recherche d'autres produits, d'innovations et c'est aussi la garantie d'un meilleur service. Des investissements considérables ont été faits dans le but d'améliorer sans cesse ce dernier. Herwig Callewier l'affirme : une relation privilégiée de proximité et de dialogue est son meilleur atout face à une concurrence devenue mondiale et impersonnelle. Il est essentiel de garder cet avantage.

Une autre notion fait également partie de l'esprit de l'entreprise, son directeur en parle : "La flexi-

beke meerdere formaten van vierkante tegels (40, 50 of 60 cm zijde) in meer dan vijftig verschillende materialen vervaardigd. Er zijn tal van oppervlakteafwerkingen mogelijk. Het lichte gewicht van het product, dat aan de technische normen beantwoordt en de perfecte kalibrering zijn belangrijke troeven die de plaatsing vergemakkelijken en versnellen. Beltraline® is ook uitstekend geschikt voor renovatiewerken en heeft ervoor gezorgd dat het bedrijf deze belangrijke markt kon aansnijden.

De tweede lijn, Beltralinea®, bestaat uit een nieuw gamma dunne rechthoekige plaatjes die ontworpen zijn voor vloer- en muurbedekking. De dikte van deze steenlamellen bedraagt maximaal 1 cm en hun afmetingen variëren tussen 40 op 5, 60 op 7 en 60 op 14 cm. De mogelijkheden voor de afwerking van het oppervlak zijn uitgebreid. De drie formaten worden standaard in zes verschillende materialen vervaardigd. Ook hier is de dunheid van deze gekalibreerde producten een grote troef.

U ziet het, een gemakkelijke plaatsing van haar producten, die bijdraagt tot een snellere afwerking van de bouwplaatsen is ook iets waar Beltrami naar streeft. Het bedrijf heeft daarom ook een reeks mortels

bilité. Il est primordial de cultiver cet état d'esprit à tous les niveaux. La flexibilité sur les produits, sur les prix, sur les horaires de travail, sur les délais, sur les nouveaux produits du marché,...

Il faut être attentif à tout, sans cesse et s'adapter pour répondre à la demande. C'est vital". Reconnaissons que cette notion de flexibilité maximum n'est pas forcément très répandue au sein du secteur de la pierre naturelle.

Des prix étudiés et affichés, une qualité de production irréprochable et contrôlée, des exclusivités, des livraisons sans retard et rapides, une communication efficace, c'est la recette suivie par Beltrami pour satisfaire une clientèle fidèle. Voilà dix neuf ans que cette recette fonctionne parfaitement. Les ingrédients sont de qualité. Soyons certains que dans les années à venir, Herwig et Stefaan Callewier s'attacheront à particulièrement bien les doser. n

en kleefstoffen ontwikkeld die goed aan haar productie aangepast zijn (Beltraflex, -mix, -joint, -pox...).

De nieuwe TrafficStone®-collectie ten slotte is een reeks composietmaterialen (opnieuw samengestelde steen, combinatie van kwartskorrels en polyesters) die in Verona in platen en tegels worden vervaardigd door de firma Santa Margherita, de Italiaanse partner van Beltrami. Deze erg resistente en kleurrijke, moderne materialen zijn bestemd voor particulieren, maar zijn ook geschikt voor het bedekken van vloeren op openbare plaatsen of gebouwen waar veel mensen komen. Beltrami zal er in de toekomst uiteraard naar streven deze nieuwigheden te promoten en op de markt te lanceren. Het is dus duidelijk dat de firma onophoudelijk op zoek is naar diversificatie en dat deze inspanningen de bedoeling hebben een lengte voor sprong op haar concurrenten te creëren.

Nabijheid voorop

Een tijdje geleden vatte Herwig Callewier de filosofie van zijn bedrijf met de volgende woorden samen: "Beltrami werkt eerlijk, anders en beter". De eerlijkheid van dit bedrijf staat voor eerlijke prijzen en duidelijk verstrekte informatie. Voor het zoeken naar andere producten, nieuwigheden en ook voor het garanderen van de beste service. Er werden aanzienlijke investeringen gedaan om deze laatste onophoudelijk te verbeteren. Herwig Callewier bevestigt dit: een bevoorrechte relatie van nabijheid en overleg is zijn beste troef tegen een concurrentie die wereldwijd en onpersoonlijk is geworden. Het is van cruciaal belang dat dit voordeel behouden blijft.

Er is nog een ander begrip dat in de bedrijfsgeest een rol speelt en waar de directeur over praat: "Flexibiliteit. Het is van cruciaal belang dat deze mentaliteit op alle niveaus wordt behouden. Flexibiliteit is belangrijk voor de producten, prijzen, werkuren, levertermijnen, nieuwe producten op de markt... Men moet onophoudelijk overal aandacht aan schenken en zich aanpassen om aan de vraag te voldoen. Dat is van levensbelang". Toegegeven: deze omschrijving van maximale flexibiliteit is niet echt sterk vertegenwoordigd in de natuursteensector.

Bestudeerde en bekendgemaakte prijzen, een onberispelijke en gecontroleerde productiekwaliteit, exclusieve producten, leveringen zonder vertraging, een doeltreffende communicatie: dat is het recept dat Beltrami volgt om een trouw klantenbestand te bedienen. Ondertussen werkt dit recept al negentien jaar perfect. De ingrediënten zijn van goede kwaliteit. We kunnen er zeker van zijn dat Herwig en Stefaan Callewier er de komende jaren enorm zullen over waken dat ze goed worden gedoseerd. n