

**made
in**

MAGAZINE

Limburg

Jean-Pierre Wuytack

**“ OPEENS DE HELFT
GROTER, MAAR
DAT SCHRIKT
ONS NIET AF ”**

Wat is er gekomen van
MARIO FLEURINCK

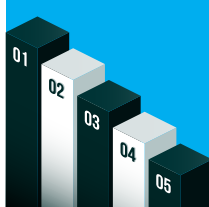
Limburgse expat
**YANNICK TEYSSEN
WERKT IN KOPENHAGEN**

inhoud

Naast onze dagelijkse nieuwsartikels over de Limburgse ondernemerswereld, biedt Made in Limburg magazine u maandelijks meer diepgang, achtergrond en ontspanning.

TOP 5 VAN DE MAAND

p. 3



CEO Binnenstebuiten JEAN-PIERRE WUYTACK

p. 9

Met vallen en opstaan BART ENGELEN

p. 12



Infografiek POSITIVISME OP HOOGSTE PEIL

p. 15

Spraakmakend HET NUT VAN DE VAKBONDEN

p. 16



Wat is er gekomen van ... MARIO FLEURINCK

p. 21

De toekomstdenker DE VASTGOEDSECTOR

p. 24



Limburgse expat YANNICK TEYSSEN IN KOPENHAGEN

p. 27

U ligt wakker van ... DE VEILIGHEID VAN UW MENSEN

p. 30



Made in Limburg CAVALIERI GIN

p. 32

Voor u getest ... DE NIEUWE MODEL- LEN

p. 35



ONS GEDACHT

p. 45

Elke dag brengt Made in Limburg de belangrijkste nieuwsfeiten over ondernemers en KMO's in Limburg. Hier een greep van de meest gelezen artikels of meest spraakmakende nieuws van de afgelopen maand.

1

Geotec uit Bilzen sleept groot order in de wacht

Geotec, het multidisciplinair ontwerp- en adviesbureau uit Bilzen, gaat in opdracht van ING herwaarderingen van vastgoed uitvoeren. Een omvangrijk project voor het team van zaakvoerder Peter Gijsen, die al direct 2 extra mensen hiervoor heeft aangeworven.

De vastgoedprojecten waarvoor ING de financiering levert, moeten in het kader van de Europese bankenrichtlijn geherwaardeerd worden om na te gaan of de geleverde financiering voldoende gewaarborgd is door het onroerend goed. Geotec heeft na een intensieve onderhandeling deze opdracht binnengehaald.

"De impact ervan kunnen we nog niet precies inschatten" aldus Peter Gijsen. "Maar dat het hard gaat, staat nu al vast. Het contract is in november ondertekend en heeft al een onmiddellijke groei voor ons bedrijf veroorzaakt, uitgedrukt in twee extra krachten. Wij zijn fier dat we als lokale onderneming uit Bilzen deze opdracht voor Limburg, de Kempen en een gedeelte van Vlaams-Brabant in de wacht wisten te slepen."

Geotec werd in 2000 opgericht en telt ondertussen 27 medewerkers. Het bureau is actief in de disciplines infra-ontwerp, topografie, ruimtelijke ordening en waarderingen van onroerend goed. Het bedrijf heeft ook een dochteronderneming, Geosted, in 2007 opgericht samen met Jean-Luc Schepmans.

Elke dag brengt Made in Limburg de belangrijkste nieuwsfeiten over ondernemers en KMO's in Limburg. Hier een greep van de meest gelezen artikels of meest spraakmakende nieuws van de afgelopen maand.

2

Nieuwjaar bij Voka: wie hebt u niet gezien?

Donderdag vond bij Voka Limburg de traditionele Nieuwjaarsinvitito plaats.

Andermaal een overweldigend succes, met -volgens de Rijkswacht- 2.800 aanwezigen. Een puike organisatie, wat zichtbaar werd gesmaakt door de ravissant opgeklede bezoekers. Omdat het onmogelijk was om alle bekende gezichten in de menigte te spotten, geven we hierbij een fotografisch overzicht van de mooiste exemplaren die onze fotograaf tegen het lijf is gelopen ...

Neem hiervoor een kijkje op onze webpagina: <http://www.madeinlimburg.be/nieuws/nieuwjaar-bij-voka-wie-hebt-u-niet-gezien/>

Elke dag brengt Made in Limburg de belangrijkste nieuwsfeiten over ondernemers en KMO's in Limburg. Hier een greep van de meest gelezen artikels of meest spraakmakende nieuws van de afgelopen maand.

3

Limburgers runnen bekroonde B&B in Frankrijk

Astrid Lieben uit Genk en Johan Bastiaens uit Lanaken zijn voor het vierde jaar op rij verkozen bij de allerbeste B&B-uitbaters van Belgen in Frankrijk. Hun Maison des Etoiles nabij het stadje Millau in de Aveyron, is door de lezers van de populaire gidsenreeks Logeren bij Belgen verkozen als nummer 3 van de beste logies in Frankrijk.

De bronzen plak was de enige die ze nog niet aan de muur hadden hangen, na een vierde plaats in 2013, de eerste in 2014, een tweede stek in 2015, en nu dus een derde plaats.

De B&B van de Limburgers bestaat uit 5 luxueuze kamers, ondergebracht in een totaal gerenoveerd historisch pand. Het complex heeft een prachtig uitzicht over de vallei, beschikt over een verwarmd zwembad en maakt ook door de culinaire hoogstandjes een wereld van verschil voor de bezoekers.

De verkiezing is voor de uitbaters een mooie bekroning, die steevast leidt tot extra boekingen.

Elke dag brengt Made in Limburg de belangrijkste nieuwsfeiten over ondernemers en KMO's in Limburg. Hier een greep van de meest gelezen artikels of meest spraakmakende nieuws van de afgelopen maand.

4

Lambrechts breidt uit met stevig versplatform

Voedingsgroothandel Lambrechts uit Tongeren, die over het hele land meer dan 350 supermarkten beleverd, gaat een centrale rol opnemen in de verdeling van verse voeding. De raad van bestuur meldt in het zopas gepubliceerde jaarverslag dat de activiteiten worden uitgebreid met de uitbouw van een versplatform.

Lambrechts biedt tot dusver vooral droge voeding en dranken aan. Daarnaast ook een aantal verswaren als charcuterie, salades, kaas, boter en eieren. Voor groenten en fruit, brood en gebak, vers vlees en diepvriesproducten wordt momenteel samengewerkt met derde-leveranciers. Het is dat gamma dat nu op een uitgebreid platform aan de buurtsupermarkten en superettes van Lambrechts zal aangeboden worden. In april 2014 werd hiertoe al een eerste aanzet gegeven.

De groothandel heeft overigens een uitstekend boekjaar achter de rug. Gezien de uitdagende marktomstandigheden, is de raad van bestuur tevreden met de omzetsijging van 1,6% tot zo'n 156 miljoen euro. Onder de streep bleef er een winst van 3 miljoen over, wat een verbetering is van 700.000 euro. Ook de winkels die klant zijn bij Lambrechts (Spar, Spar Express, Supra en Prima) hebben het goed gedaan en wisten hun marges te behouden.

Elke dag brengt Made in Limburg de belangrijkste nieuwsfeiten over ondernemers en KMO's in Limburg. Hier een greep van de meest gelezen artikels of meest spraakmakende nieuws van de afgelopen maand.

5

Bodson koopt Festarent en gebouwen Minerva

De Diepenbeekse seriële ondernemer Philippe Bodson, bekend van o.a. ASL en Gustus, heeft het verhuurbedrijf van feestmateriaal Festarent overgenomen. Dat was door oprichter Lode Schepers, die aan zijn pensioen denkt, in de etalage gezet.

"De voorbije drie jaar hebben we alles samen zo'n vijf miljoen euro geïnvesteerd", steekt Philippe Bodson van wal. Via een aantal kleinere, maar gerichte overnames heeft hij de jongste jaren zijn poot 'evenementen' weten uitbouwen tot een speler die kan tellen en ongeveer alles voor evenementen in huis heeft. "We zijn gegroeid van een evenementenbureau naar een groothandel of toeleverancier voor de evenementensector", legt Bodson uit. Die activiteiten heeft hij samengebracht onder de paraplu Total-e. Om deze activiteiten aan te sturen heeft hij Jeroen Meermans en Dirk Libbrecht als partners mee in het bad getrokken. "Daarmee trekken we tegelijkertijd een streep onder het vroegere AllWays Events", zegt Philippe Bodson.

Met 35 medewerkers kan Total-e meteen een vliegende start nemen. Het hoofdkwartier van de nieuwe evenementenpoot

is zopas ondergebracht in het gebouw van de voormalige fietsenfabrikant Minerva in de Schoebroekstraat in Beringen. Minerva werd midden 2015 failliet verklaard. In het 7.000 m² grote gebouw worden nu alle materialen opgeslagen en zijn de kantoren gevestigd. Daarnaast komt er ook een atelier voor de standenbouw, een printafdeling, technische ruimte en een 'experience room', zeg maar een soort showroom.

"We leggen ons met Total-e toe op drie grote marktsegmenten: evenementen, tentoonstellingen en signalisatie", zegt Jeroen Meermans. "Met ons compleet aanbod – gaande van licht, geluid, video en podia, tot standenbouw, inrichting, meubilair en signalisatie – kunnen we zeer kort op de bal spelen. En ja, 3D-visualisatie hebben we ook in huis. Maar we willen ons onderscheiden met originaliteit en creativiteit."

"Total-e richt zich voornamelijk op evenementenbureaus. Voor de standenbouw, interieurinrichting, printing en signalisatie mikken we hoofdzakelijk op kmo's en grote bedrijven", legt Dirk Libbrecht op zijn beurt uit. Het bedrijf telt nu 35 medewerkers en een omzet van zo'n 6 miljoen euro.



3,9 - 4,6 L/100 KM • 102 - 120 G CO₂/KM Milieu-informatie KB19/3/2004: www.mercedes-benz.be - Geef voorrang aan veiligheid. *Aanbevolen actieprijs geldig van 09/01/2017 tot en met 28/02/2017 voor een E-Klasse 200 d Berline 'Technology Edition' met Business Pack en Technology Pack. 'Technology Edition' beschikbaar in motorisaties E 200 d en E 220 d Berline & Break. Afgebeeld model: E 200 d Berline (met AMG Line ext.): € 49.131,00 BTW; E 200 d Break (met AMG Line ext.): € 51.231,00 BTW. Niet cumuleerbaar met de star-of-diplovoorwaarden. Aanbod onder voorwaarden bij de deelnemende erkende concessiehouders Mercedes-Benz, meer informatie op www.mercedes-benz.be.

De nieuwe E-Klasse 'Technology Edition'. Masterpiece of Intelligence.

Er is reeds een E-Klasse Berline 'Technology Edition' vanaf € 45.900 BTW
en een E-Klasse Break 'Technology Edition' vanaf € 48.000 BTW*.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



Uw Erkende Concessiehouders en Servicepunten Mercedes-Benz

Hasselt

Voogdijstraat 25
3500 Hasselt
Tel. 011 27 90 00

Bree

Gruitroderkiezel 39
3960 Bree
Tel. 089 46 01 40

Lommel

Lodewijk de Raetstraat 28
3920 Lommel
Tel. 011 80 58 00

Dilsen-Stokkem

Boslaan 57
3650 Dilsen-Stokkem
Tel. 089 51 84 30

JEAN-PIERRE WUYTACK

VANDERSANDEN STEENFABRIEKEN



“Dankzij wifi in het buitenland kan ik 3 weken op vakantie”

Het was door de liefde dat burgerlijk ingenieur Jean-Pierre Wuytack vanuit Oost-Vlaanderen in Spouwen (Bilzen) terecht kwam. Zijn schoonvader Constant Vandersanden runde er de ambitieuze steenbakkerij en zocht een sterke medestander om later het roer van hem over te nemen. Een uitstekende keuze zo bleek, want de afgelopen 30 jaar groeide het bedrijf van 40 miljoen stenen naar 400 miljoen per jaar. En er is meer, want als Jean-Pierre Wuytack er een beetje moe uitziet, is het omdat hij de afgelopen maanden heel intensief bezig was met de overname van 4 buitenlandse steenfabrieken. “We deden eigenlijk mee voor de sport, maar hebben heel onverwacht toch de deal binnengehaald voor de neus van onze grote concurrent”, vertelt hij.

"Ik ben zelf in 1981 bij Vandersanden begonnen, omdat mijn schoonvader dat had gevraagd", blikt hij terug. "Op dat moment had ik nog nooit een steenfabriek van dichtbij gezien. Ik leerde er doorheen de jaren alle aspecten van het bedrijf kennen, zoals de productie, verkoop en ook de hr-politiek. Zeker op dat laatste vlak heb ik veel van mijn schoonvader geleerd. Omdat hij streng, rechtvaardig en zachtaardig was, heeft hij de typische cultuur van een echt en hecht familiebedrijf hier neergezet. Hij was een heel charismatische man (Constant Vandersanden overleed vorig jaar, nvdr), die op handen gedragen werd door zijn medewerkers. Ze gingen voor hem letterlijk en figuurlijk door het vuur in de steenbakkerijen." In 1993 nam Jean-Pierre Wuytack het roer over. "Ik was toen 39 en had toch al wat watertjes doorzwoomen in het bedrijf. De spirit en de visie hebben we bewaard. De ambitie eigenlijk ook. Groei op zich is nooit een doel geweest. Wel de wil om te verbeteren. De solvabiliteit is steeds een goede leidraad geweest (Vandersanden scoort met 80% op dat vlak erg hoog). En als er opportuniteiten voorbij komen, bestuderen we die. Zowat om de 5 jaar doen we een belangrijke overname of breiden we onze bestaande fabrieken gevoelig uit. Op die manier is onze productie vertienvoudigd in de afgelopen 30 jaar."

HELFT GROTER

Hij vertelt het alsof het allemaal de gewoonste zaak van de wereld is. De CEO van Vandersanden is dan ook heel 'down to earth'. Toch heeft hij de afgelopen maanden wel wat slapeloze nachten gehad. "Dat had te maken met de overname van 4 steenfabrieken", vertelt hij. "De Ierse groep CRH wou ze verkopen: 3 in Nederland en 1 in Duitsland. Ze waren hierover al lang in onderhandeling met onze concurrent Wienerberger, dat het pakket heel graag wou inlijven. Wij hebben ook een bod gedaan, maar eerder voor de sport. We wilden niet dat Wienerberger te goedkoop de fabrieken zou verwerven. Maar plots kregen we van CRH het bericht dat ons bod was aanvaard. Blijkbaar vond men de aanslepende onderhandelingen met Wienerberger te lang duren. Een mooie opportuniteit voor ons, want we zijn daarmee de helft groter geworden (van 100 miljoen omzet naar 150). Drie fabrieken maken vooral straatstenen, bestemd voor de Nederlandse markt. De vierde in Beek doet ook gevelstenen en sluit meer aan bij wat we in België doen."

NIET TE KOOP

Nu dit achter de rug is, kan de CEO opnieuw in zijn normale werkritme vervallen. "Ik sta meestal op om half 6 en ben om half 7 op het werk. Alleen de poetsvrouwen zijn er dan al. Het is een beetje misvorming, maar ik wil er altijd als eerste zijn en ook als laatste weer vertrekken. Dat moet natuurlijk niet, want een CEO moet goed kunnen delegeren, maar toch doe ik het nog altijd. Het gevolg is wel dat ik 's avonds eventjes kan indommelen in de zetel, maar lang duurt dat niet. Ik voel me nog heel fit. Dat heb ik onder meer te danken aan de sportbeoefening. Vroeger ging ik joggen, maar dat laten mijn knieën niet meer toe. Nu is het vooral fietsen: zondagvoormiddag met de fietsclub en in de namiddag met mijn vrouw. Ze heeft voor haar 59ste verjaardag een koersfiets gekregen, dus kunnen we stevige ritjes maken. Ik werk ook nog veel in de tuin. De buitenlucht ontspant me na een werkweek op kantoor." Een andere hobby van het echtpaar Wuytack-Vandersanden is reizen. "We zijn er pas mee gestart toen onze kinderen oud genoeg waren om alleen thuis te blijven", vertelt de CEO. "Nu maken we ieder jaar 2 reizen, waarvan eentje, in het najaar, steeds wat verder weg is en soms 3 weken duurt. Dankzij het wifi-netwerk in het buitenland kan ik zo lang weg zijn. Als ik vroeger een week geen contact met het bedrijf kon hebben, werd ik nerveus en wou ik naar huis."

OPVOLGING

Aan zijn pensioen denkt de 62-jarige bedrijfsleider nog niet. "Ik ga zeker door tot ik 66 of 67 ben", zegt hij. "In Nederland is dat al de gewoonste zaak van de wereld, en hier komt dat ook dichterbij. Ik ga zeker spijt hebben als ik moet stoppen, want ik ben wel een bezige bij. Aan de opvolging is nog niet echt gedacht. We hebben nog 5 jaar om daar beslissingen over te nemen. Tot een verkoop komt het zeker niet. Vandersanden is gewoon niet te koop. Het zou wel kunnen dat er een externe CEO wordt aangesteld, maar de aandelen blijven in familiale handen." Een volgende generatie staat nog niet klaar, hoewel zijn zoon en die van zijn schoonbroer (financieel directeur Guy Wauters) wel in het bedrijf actief zijn.

In de nabije toekomst wil Jean-Pierre Wuytack de vernieuwde groep klaarstomen om competitief te blijven. "Er wordt steeds kleiner gebouwd en het aantal gevelstenen neemt dus af. Ik verwacht dat er op termijn nog maar de helft van de huidige steenfabrieken zullen over zijn. Geen probleem, zolang wij maar tot de juiste helft behoren (lacht). Daarvoor moeten we wel heel alert zijn. Blijven innoveren, service leveren en klantgericht denken. Duurzaamheid zal ook een rol spelen, zowel qua productie als naar onze medewerkers. Met de recente overnames erbij, tellen we nu zo'n 600 mensen in onze groep. Dat schrikt ons niet af, want de werknemers voelen zich goed in de familiale omgeving die wij hier creëren. Ook in onze Nederlandse bedrijven is de betrokkenheid groot. We hebben dus alle troeven in handen om de volgende hoofdstukken van het succesverhaal te schrijven."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: Luc DAELEMANS



BART ENGELLEN



“Boodschap is: je moet doen wat je graag doet”

Medio 2013 trok ondernemer Bart Engelen de stekker uit zijn communicatiebureau Alert. In 15 jaar tijd had hij het Lanakense bedrijf uitgebouwd tot een gerespecteerde speler in de sector, goed voor 9 medewerkers. Maar hij had ondervonden dat hij eerder een creatieveling was dan een manager, en ging na een sabbatperiode een totaal andere richting uit. Vandaag is Bart Engelen één van de drijvende krachten achter Dronematrix, een bedrijf dat plannen koestert om in Brustem een fabriek voor drones te bouwen en daar zo'n 100 mensen aan het werk wil zetten.

“Het was met pijn in het hart dat ik het einde van Alert moest aankondigen”, blikt Bart Engelen terug. “Vanuit een éénmanszaak in bijberoep, was het bedrijfje kunnen groeien tot een gevestigde waarde. We hebben heel veel mooie projecten kunnen doen. Ik denk onder meer aan blad Custôme Magazine, maar ook honderden andere creatieve realisaties voor Limburgse bedrijven.” Het volume groeide Engelen echter over het hoofd. “Ik was veel meer manager geworden dan creatieveling”, zegt hij. “Het aansturen van 9 mensen kostte veel energie. Ik was bezig met dingen die ik eigenlijk liever niet wou doen, zoals papierwerk, boekhouding en hr-kwesties. Mijn hart lag eerder bij de inhoud: creatieve, innovatieve projecten uitdenken en op poten zetten. Zoals een kok in de keuken moet staan, dient een creatieve geest, barstensvol goede concepten en strak van de grafische adrenaline, om te gaan met problemen en vraagstukken rond marketing en niet die van een manager.”

“IK HEB DE TIJD GENOMEN OM ALLES OP EEN RIJTJE TE ZETTEN EN GOED NA TE DENKEN OVER WAT IK GRAAG WOU GAAN DOEN.”

BLACKBOX

Na het einde van Alert, laste hij een sabbatperiode in. “Ik heb de tijd genomen om alles op een rijtje te zetten en goed na te denken over wat ik graag wou gaan doen”, zegt hij. “Er waren diverse opties, maar ik heb toch gekozen voor een creatieve en innovatieve sector, met name de drone-industrie. Na een opleiding tot drone-piloot te hebben gevolgd, geraakte ik meer overtuigd van het enorme potentieel dat drones hebben. Uit een boeiende kennismaking met Frank en Lander Vanwelkenhuyzen van de RiskMatrix Group, is er een mooi project voortgevloeid.

“Initieel werd ik aangetrokken om vooral de Yoshua, een blackbox voor drones uit te bouwen en hier rond een community op te zetten. Al snel merkten we dat samenwerkingen in deze niche een noodzaak waren en zo werd een partnership met Idronect opgezet. Yoshua is inmiddels een high-tech-ID dat de aandacht trekt van tal van buitenlandse luchtverkeersleiders.” Bart Engelen zelf werd door Frank en Lander Vanwelkenhuyzen ontdekt als creatieve duizendpoot en ingezet over alle producten heen.

“En dat werkt”, aldus Engelen. “Op een goed jaar tijd heb ik alle stadia van de drones doorlopen en een spoedcursus ingenieursschap doorworsteld. Terminologie, kennis van electronica, high-tech begrippen die eerst Chinees leken, werden dagelijks voor mij herhaald. Het was pompen of verzuipen. Ik wou absoluut door de zure appel heen bijten, en met succes.”

Intussen heeft Engelen de Tythus mee-ontwikkeld, een drone aan een kabel die voornamelijk voor politie en brandweer dient. "Deze tak ga ik naar de toekomst leiden, vooral naar events, toerisme en de internationale markt", zegt hij.

ZALM

"Daarnaast zijn we ook verder gaan nadenken over allerlei technische snuffjes om de drones te verbeteren. Zo zijn we uitgekomen bij de ontwikkeling van een speciale drone voor de bewakingssector, politie en brandweer, Yacob genaamd. Die moet in de sector het neusje van de zalm worden. Deze drone kan autonoom uit zijn laadstation opstijgen, zijn inspectievlucht uitvoeren en daarna zelfstandig weer landen in het oplaadstation", legt Bart Engelen uit. "Samen met een aantal Vlaamse uniefs hebben we software ontwikkeld waarmee de camera's op onze Yacob bijvoorbeeld katten, honden, mensen en wagens kunnen onderscheiden en nummerplaten kunnen lezen. De volgende stap is de identificatie van personen die al dan niet toegang mogen hebben tot een terrein of gebouw." De bouw van dit systeem gebeurt met één van mijn beste klanten van vroeger, Vansichen Lineairtechniek. Zo komen werelden terug samen."

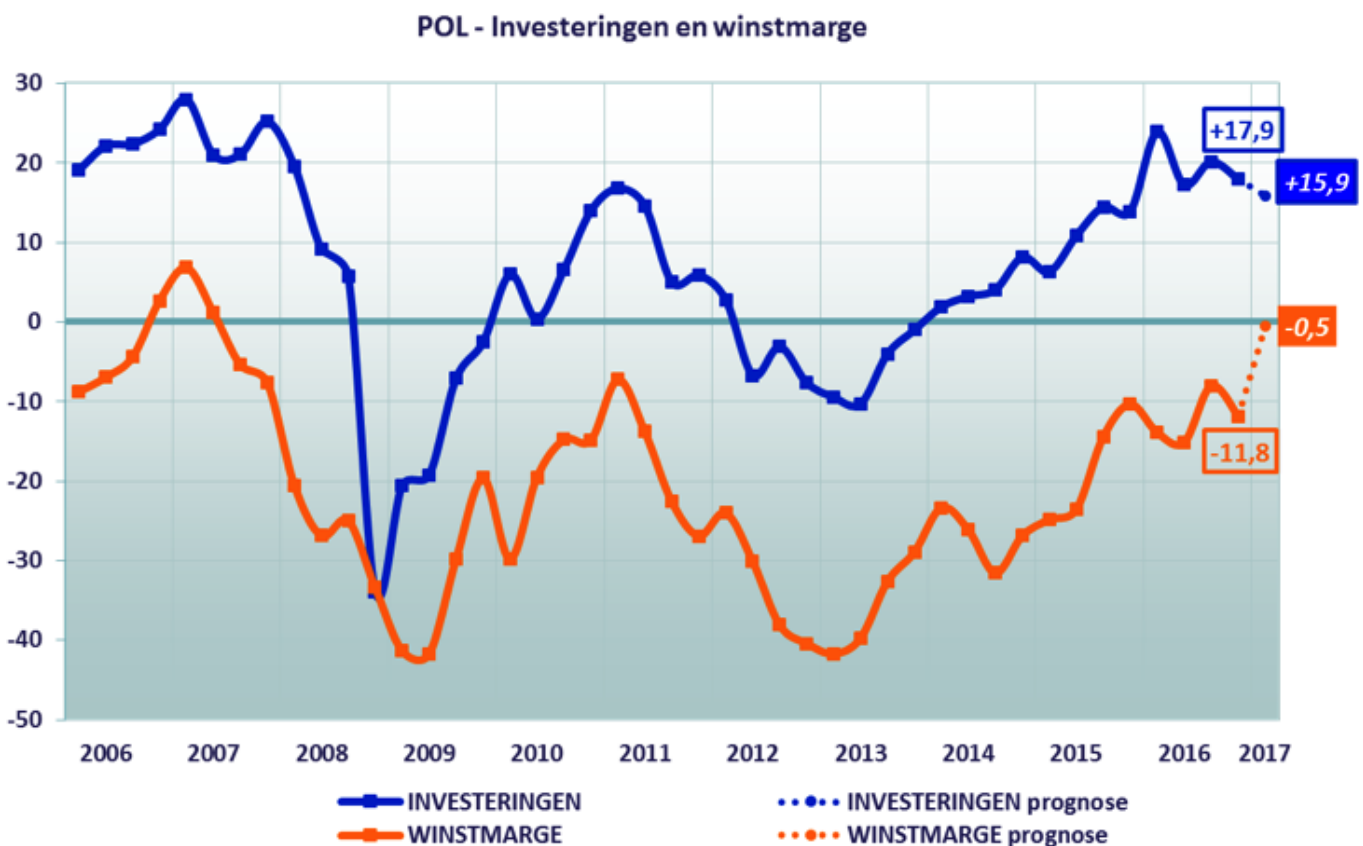
Dronematrix heeft de ambitie om deze drone te gaan bouwen in een fabriek bij Droneport, een nieuw stukje van het voormalige vliegveld in Brustem, dat bestemd wordt voor toepassingen in de drone-industrie. "Als het meevalt denken we daar over 3 jaar zo'n 100 nieuwe jobs te kunnen scheppen", zegt Engelen. "Daarnaast staan er nog heel wat interessante projecten op stapel. Het ondernemersbloed kruipt altijd waar het niet gaan kan... We hopen op korte termijn alvast enkele veelbelovende initiatieven aan de wereld kenbaar te maken."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: Serge MINTEN

POSITIVISME OP HOOGSTE PEIL

Het allerbelangrijkste voor een ondernemer is de 'bottom line'. Wat er onder de streep overblijft is de enige concrete referentie om te zeggen of het goed of slecht gaat met de onderneming. Deze grafiek toont aan dat het wel snor zit met de winstverwachtingen in Limburg. Meer bepaald is het optimisme over de winstgevendheid gestegen naar een niveau dat we in 10 jaar niet meer hebben gekend. Nu maar hopen dat de voorspellingen uitkomen en we over enkele maanden daadwerkelijk kunnen zeggen dat onze bedrijven nooit zoveel winst hebben gemaakt.

Tekst: Kurt MEERS



ROL VAN DE VAKBOND IS NIET OM ONDERNEMEN TE DWARSBOMEN



Nadat we in de vorige editie te weten kwamen waar de Limburgse werkgeversorganisaties zich best op zouden focussen, wilden we nu wel eens weten wat het nut van de vakbonden in de toekomst zal zijn. We legden ons oor te luister bij de 3 grote vakbonden zelf, vroegen de mening van een aantal bedrijfsleiders en lieten ook de werkgeversorganisaties hun gedacht eens zeggen.

JEAN VRANKEN (ACV LIMBURG):

"Je moet weten hoe de vakbond is ontstaan", blikt Jean Vranken, voorzitter van ACV Limburg even terug. "Er waren mensen die rondgingen met de klak, om een vrijwillige bijdrage te vragen voor collega's die ziek of ontslagen werden. Dopgeld, ziekenkas of stakingspremie bestonden toen nog niet. Het was dus pure noodzaak. Op den duur zat er zoveel geld in deze 'weerstandskas' dat ze moest beheerd worden. En

zo zijn er vrijgestelden gekomen om de middelen te beheren en was de vakbond geboren. In essentie is dat nog altijd wat wij doen: de belangen behartigen van de mensen die een bijdrage leveren. En dat gaat ruim, want het zijn niet alleen werknemers, maar ook werklozen, schoolverlaters, bruggepensioneerden, zieken, enzovoort. In die zin is de vakbond van groot maatschappelijk belang. We zijn een regulator die eigenlijk maar één vraag voor ogen heeft: In welke maatschappij willen wij leven? Onze rol is onze leden een stem te geven in dat debat. De thema's gaan niet alleen over de relaties tussen werkgevers en werknemers, maar ook gelijkheid, de concentratie van rijkdom, het opkomen voor de zwakkeren, de omgang met mensen, enzovoort."

Vranken ontkent dat zijn vakbond daarbij alleen conservatieve standpunten inneemt. "Zeker niet, maar we stellen ons wel realistische vragen, bijvoorbeeld over de impact op onze mensen van diensten als Uber, of de gevolgen van sociale dumping en robotisering. Ook daar zijn wij als vakbond mee bezig." Jean Vranken wil als middel om de stem te laten horen in de eerste plaats voor overleg kiezen. "Zolang het kan, zitten wij eerst aan tafel om tot een consensus te komen. Alleen als het moet, zullen we tot acties overgaan. Daarbij moeten we inderdaad onze macht laten gelden, want professor Blanpain heeft ooit gezegd: 'Onderhandelen zonder macht is bedelen.' En dat gaan we nu precies niet doen."

RUBEN LEMMENS (VKW LIMBURG):

"Ik denk dat de bonden moeten nadenken over de manier waarop ze hun doelstellingen willen bereiken", vindt Ruben Lemmens. "Hun achterban is geëvolueerd. De moderne werknemers beseffen heel goed dat ze niet in een permanente strijd met hun werkgever moeten leven. Ze vragen naar samenwerking en consensus, niet naar stakingen en conflicten. Het fnuiken van de ondernemingszin vindt geen medestanders meer. We hopen dat de vakbonden dit signaal oppikken en hun rol in die richting laten evolueren. Wij als werkgevers zijn alvast bereid om de hand te reiken en hen meer bij de dialoog te betrekken. De bedrijven hebben er alle baat bij dat de bonden meedenken en initiatief nemen om het welzijn van de mensen te verbeteren. Dat kan het best gebeuren in een positieve, constructieve sfeer."

"DE BONDEN MOETEN BEREID ZIJN ENKELE DOGMA'S TE LATEN VALLEN"

Lemmens vindt wel dat de bonden dan een aantal dogma's moeten laten vallen. "Er zijn momenteel privileges die als verworven rechten worden beschouwd, zoals rond flexibiliteit of stakingen. In een moderne arbeidsmarkt, waar de belangen gelijk moeten lopen tussen werkgevers en werknemers, moeten de bonden ook die principes in vraag durven stellen en zich kunnen aanpassen aan de noden die voor iedereen een stap vooruit betekenen."

PAUL GERAETS (ACLVB LIMBURG):

"Wat wij als vakbond doen is vooral onze leden op alle mogelijke manieren bijstaan", zegt de zonesecretaris van de liberale vakbond. "Dat kunnen problemen met de werkgever zijn, maar net zo goed juridische vragen, het invullen van een belastingbrief, het helpen met solliciteren, enzovoort. We lossen dus de problemen van onze klanten op. We hebben eigenlijk een loketfunctie, waar we een vertrouwensband opbouwen met onze mensen. Deze ondersteuning geven we waar nodig ook collectief, bijvoorbeeld op de werkvloer. Daarbij hanteren wij een heel eigen stijl, volgens de slogan: "Meer verhaal, minder kabaal". De boodschap is duidelijk: wij zijn de overlegbond, die de werkgever niet als een tegenpool ziet, maar wel als een gesprekspartner om tot een vergelijk mee te komen. Wij vinden dat we niet op straat hoeven te komen zoals er nog onderhandelingen bezig zijn. Onze leden, en dat zijn er steeds meer, herkennen zich in deze stijl. We zullen pas met de vuist op tafel slaan als we uitgepraat zijn. Staken is dan wel het allerlaatste drukkingsmiddel. Wij beseffen heel goed dat je een mening niet kan veranderen door een industrieterrein af te zetten of werkwilligen tegen te houden."

**"MEER VERHAAL, MINDER KABAAL.
DAAR STAAN WIJ VOOR."**

Geraets merkt nog op dat zijn vakbond politiek onafhankelijk is. "We kijken alleen naar het belang van onze leden, en willen daarvoor wegens op alle politici, zowel links als rechts. Wij bewandelen onze eigen weg en spreken onze eigen taal. Politici hoeven ons helemaal niets in te fluisteren. We distanciëren ons van hen om de objectiviteit te bewaren."

JOHANN LETEN (VOKA LIMBURG):

"Laat ons met het positieve nieuws beginnen: in heel wat bedrijven werken geëngageerde vakbondsafgevaardigden goed samen met de bedrijfsleiding om problemen bespreekbaar te maken en op te lossen", vindt Johann Leten. "En ook wij als Voka Limburg werken binnen een aantal organen, zoals de SERR, constructief samen. We zoeken en vinden mekaar in dossiers die voor Limburg belangrijk zijn, zoals de Noord-Zuid."

Maar... "De tijd van Daens en Woeste is lang voorbij. Toch kunnen we ons niet van de indruk ontdoen dat dit niet voor iedereen binnen de vakbonden altijd even duidelijk is. Werkgevers en werknemers zitten in hetzelfde bootje. We moeten vooruit. Vaak zijn vakbonden uiterst conservatief. Houden wat we hebben, geen enkele verandering is vaak het motto... Nochtans is een gemeenschappelijk groeiemodel de enige optie. Als de koek groter wordt, als het goed gaat met het bedrijf, dan worden zowel werkgevers als werknemers daar beter van. De wereld verandert, of we dat nu willen of niet. Iedereen, onze economie, onze bedrijven, moet zich daaraan aanpassen of verdwijnen... Snelheid is belangrijk. Het zijn niet

de groten die het halen van de kleintjes, maar de snellere van de tragere. Daarom ook is de dinosaurus uitgestorven..."

“DE TIJD VAN DAENS EN WOESTE IS AL LANG VOORBIJ.”

Leten vindt dat de 'actiemodellen' van de vakbonden niet meer van deze tijd zijn en hun doel vaak voorbij schieten. "Politieke manifestaties die enkel onze bedrijven schaden, of stakingen die de gewone burgers, studenten, treinreizigers, moeders met kinderen en mensen die wel willen werken 'ambeteren': dat is nefast voor onze economie, voor onze burgers en uiteindelijk ook voor de vakbonden zelf..."

PIERRE VRANCKEN (ABVV LIMBURG):

Qua rol is de socialistische bond het eens met de collega's van ACV en ACLVB: "Ook wij willen de belangen van onze leden verdedigen, maar dan wel op onze eigen manier", zegt Vrancken. "Wij steken bijvoorbeeld niet onder stoelen of banken dat wij nauwe banden met de sp.a onderhouden. Vandaar dat wij ook het rechtse beleid van deze regering, die alleen maar besparingen realiseert op kap van de gewone man, publiekelijk aan de kaak stellen. Dat is onze maatschappelijke rol, die veel verder gaat dan louter de werkrelaties te bevorderen of dopgeld aan werklozen uit te delen. We zijn ook bezig met studiebeurzen, belastingbrieven, opleidingen, armoedebestrijding,... Je zou echt verwonderd zijn hoeveel mensen zich hier met heel specifieke vragen komen melden. Wij zijn vaak de enige houvast die ze hebben."

“ALS ONS PLEIDOOI IN DOVENMANSOREN VALT, SCHUWEN WE DE HARDE ACTIE NIET.”

Of het ABVV terecht wordt beschouwd als de hevigste voorstander van stakingen, blokkades, enzovoort, wilden we uit de mond van Pierre Vrancken horen: "Ook wij streven in de eerste plaats een mondelinge consensus na. Maar als ons pleidooi in dovenmansoren valt, schuwen we de harde actie niet."

BART LODEWYCKX (UNIZO LIMBURG):

"Ik zit op dezelfde lijn als mijn collega's bij VKW en Voka: Er is zeker een rol voor de vakbonden in de toekomst, want iemand moet de belangen van de werknemers blijven verdedigen. De bonden moeten wel beseffen dat de wereld aan het veranderen is, en dat werkgevers en werknemers hetzelfde belang moeten nastreven, met name tewerkstelling. En net zoals werkgevers respect moeten hebben voor de belangen van hun werknemers, moeten vakbonden dat ook meer beginnen krijgen voor werkgevers."

Lodewyckx wijst tot slot op de verantwoordelijkheid van bonden om mee te zorgen voor extra flexibiliteit



in de bedrijven. "De bonden moeten meegaan in de eisen die de internationale economische context ons oplegt. De werknemers zullen moeten volgen, zoniet graven zijn hun eigen graf, en de bonden dus ook dat van hen."

"DE ACHTERBAN BLIJFT HANGEN IN DE OUDE STAKINGSCULTUUR"

ENKELE ONDERNEMERS DIE MET VAKBONDEN TE MAKEN HEBBEN:

"Het probleem dat we vaststellen is niet zozeer de vakbondstop, want die wil doorgaans inderdaad het overlegmodel hanteren", zegt een bedrijfsleider uit Bilzen. "We zien jammer genoeg dat heel wat afgevaardigden zich kandidaat stellen om de verkeerde reden. Ze willen genieten van priviliges, zoals bescherming tegen ontslag, en lopen de kantjes eraf. Ze denken aan zichzelf in plaats van aan de dienstverlening voor hun leden. Om opnieuw verkozen te geraken, willen ze zich dan profileren als de 'harde jongens' en gaan ze stakingen of andere vormen van protest veroorzaken. Met andere woorden: de achterban blijft hangen in de oude politieke cultuur, en dat is een gemiste kans."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MiL

MARIO FLEURINCK



“Ik blijf nu meer op de achtergrond”

Tien jaar lang stond de flamboyante Mario Fleurinck (44), geboren Aalstenaar, aan het hoofd van Melotte in Zonhoven. Hij maakte er een winstgevend bedrijf van en transformeerde de matrijzenbouwer tot een specialist in 3D-printing. Fleurinck kwam kasten tekort om alle medailles en prijzen te etaleren. Tot hij eind 2014 het aan de stok kreeg met Luc Tack, CEO van Picanol en tevens eigenaar van het Zonhovense bedrijf.

Bijna twee jaar lang leek Fleurinck van de aardbol verdwenen. Tot hij recent op zijn LinkedIn-pagina een groot artikel van De Tijd publiceerde. Daarvan verscheen ook een kortere versie in de krant. “Wees gerust”, zeg hij nu. “Ik werk nog aan tal van projecten, maar meer achter de schermen. Ook in Limburg ja.”

Wat is er gekomen van ...

Wat er precies misliep in zijn relatie met Luc Tack, is Fleurinck ook niet duidelijk. "Mijn fout is geweest dat ik niet voldoende aan de raad van bestuur heb uitgelegd waar Melotte mee bezig was, denk ik. Maar Tack liet na mijn vertrek uitschijnen dat ik iets verkeerd had gedaan, dat er bij Melotte dingen waren gebeurd die niet koosjer waren. Ik voelde mijn gekrenkt, hij tastte mijn integriteit aan. Onderschat ook niet hoe zwaar het wordt als er een leger advocaten op je afgestuurd wordt. Ik kon niet anders dan hem dagvaarden. Eerder dit jaar heb ik die zaak gewonnen, hij heeft me correct een schadevergoeding uitbetaald."

Geloof je nog in de 3D-printtechnologie?

"Meer dan ooit. Ik heb altijd gezegd dat ik niet geloof in het verhaal van de individuele consument die thuis alles zelf produceert met zijn huis-, tuin- en keukenprinter. Maar de industriële toepassing zorgt wel voor een enorme toename van de energie-efficiëntie en een onvoorstelbare afname van de verspilling van kostbare grondstoffen. Niemand beseft het, maar een gehoorapparaat dat niet met een 3D-printer werd gemaakt, is vandaag al ondenkbaar. Vliegtuigmotoren draaien op 3D-geprinte onderdelen. Als je vandaag een vliegtuigmotor volledig kan printen en dus ook lokaal kan produceren - met een ongeziene energie- en grondstoffenefficiëntie - dan ziet je globale waardeketen er plots heel anders uit. En dan gaat de winstmarge de hoogte in."

Wat heb je nadien gedaan?

"Nadien heeft een groot Amerikaans bedrijf me gepolst om als consultant voor hen op te treden. Ik twijfelde maar besloot toch op de kar te springen. Het bleek om General Electric te gaan. Tot het eind van dit jaar ben ook nog voor het Franse Engie (voorheen GDF Suez) actief."

Waar ben je nu mee bezig?

"Ik investeer in tientallen technologische projecten, ook in Limburg ja. Al wil ik daar voorlopig niets over kwijt. Ik schrik er mensen te veel mee af. Ik blijf nu meer op de achtergrond. (Denkt na) Allez, ik zal jullie één voorbeeld geven: zelfherstellende materialen. Tien jaar geleden was ik al betrokken bij de eerste research, maar finaal heb ik me daaruit teruggetrokken omdat zelfs ik dat een stap te ver vond. (lacht) Ik ben namelijk nogal praktisch ingesteld. Maar onlangs zag ik een nieuwe demonstratie waarbij een oppervlak zichzelf herstelde, onder meer met behulp van bacteriën. Ik hoef je niet te vertellen hoe disruptief dat kan zijn. Ik bekijk nu of ik er toch niet in moet investeren. Maar ik weet intussen ook wat er op je afkomt als je de grote jongens tegen de schenen begint te schoppen. Dan word je snel in de eenzaamheid geduwd."

Ben je verbitterd?

"Ik breng mijn 7-jarige dochter naar school, rijd naar Brussel, kom in de loop van de namiddag weer thuis in Moerzeke en pik haar op school op met de fiets. Als het mooi weer is, ga ik wandelen langs de Schelde en sla ik een praatje met Jan en alleman. Ik leid een fantastisch leven."

Tekst: Dominiek CLAES
Foto's: MiL




Sterretje? Laat het snel herstellen

Chat

Sterretjes barsten sneller in de winter. Snel herstellen voorkomt vervangen.

De kans dat een sterretje doorscheurt is groter bij vrieskou. Tenzij u het kort na de inslag laat herstellen. Carglass® vult het sterretje op met transparante hars. Er blijft enkel een littekentje over en de ruit krijgt haar oorspronkelijke stevigheid terug.

Waarom snel herstellen?

-  Herstelde inslag kan niet meer verderscheuren: u vermijdt vervanging
-  Klaar in 45 minuten
-  10 keer beter voor het milieu dan vervangen



Book online
carglass.be
of via gratis App (24/24-7/7)

U krijgt een échte levenslange garantie: scheurt een herstelde inslag toch door, dan vervangt Carglass® de voorruit gratis.


CARGLASS®

De toekomstdenker

Elke maand kijken we samen met een toekomstdenker hoe een sector de volgende jaren zal evolueren.
Vandaag de softwarebusiness.

“WE GAAN ONS BEELD OVER WONEN GRONDIG MOETEN BIJSTUREN”



De aangekondigde 'betonstop' gaat een wereld van verschil maken voor het vastgoed in onze provincie. De experts die wij rond de tafel brachten, schetsen welke veranderingen er volgens hen op ons zullen afkomen. "De locatie gaat nog veel meer dan vroeger een rol spelen", voorspellen Daan Mullens (Top Invest), Bart Christoffels, Peter Boonen, Nicole Janssen, Tom Van Becelaere (Matexi) en Michel Verhoeven (Kolmont). "Bovendien zullen we totaal andere gewoontes moeten aanleren over de manier waarop we gaan wonen."

In het mooie kader van de degustatieruimte bij Licata Vini in Diepenbeek, ontvingen we een aantal prominente spelers van de Limburgse vastgoedsector. In een rondetafelgesprek vroegen we hen naar hun visie op de ontwikkelingen die ons in de sector te wachten staan. Vooral de aangekondigde betonstop, waardoor er na 2040 in principe geen nieuwe bouwgronden mogen aangesneden worden, doet veel stof opwaaien. "Op korte termijn zal de invloed eerder gering zijn", denkt Daan Mullens, zaakvoerder van Immo Top Invest. "Ik denk wel dat de vraag naar exclusieve gronden, zoals bijvoorbeeld in Bolderberg, in de komende jaren nog zal toenemen. De mensen willen zich verzekeren van een mooi plaatsje om te vermijden dat ze straks geen keuze meer zullen hebben. De prijzen zullen dus stijgen voor de meer speciale liggingen." Dat denkt Bart Christoffels ook. "We zien dat de woningen in België opnieuw aantrekkelijker worden voor de Nederlanders", weet hij. "De connectiviteit tussen het Maasland en de regio Maastricht wordt nog versterkt. Er zijn best nog veel kopers die een aanzienlijk budget veil hebben voor een villa of exclusief perceel. En dat zal niet snel verminderen."

EINDE VERHAAL

Nicole Janssen merkt ook dat de grotere stukken bouwgrond momenteel vlotter verkopen dan de kleintjes. "Er is momenteel zeker geen rush op verkavelingen", weet zij. "De percelen in verkavelingen hebben zowat de top van het prijsniveau bereikt." Bart Christoffels beaamt. "Al hangt dat ook sterk af van de ligging. Het is heel raar. In sommige regio's verkopen we bijna alles uit op basis van het plan, terwijl het elders veel langer duurt. Een factor die ook meespeelt is de periode dat er in de buurt nog percelen werden verkocht. Soms zijn jonge gezinnen echt aan het wachten tot ergens interessante bouwgronden op de markt komen."

Hoewel de bouwstop inhoudt dat er na 2040 geen nieuwe gebieden mogen aangesneden worden, denkt Tom Van Becelaere (Matexi) niet dat het zo'n vaart zal lopen. "Er zullen ook na die periode nog terreinen beschikbaar zijn voor verkavelingen", zegt hij. "Dat kan bijna niet anders. De gebieden zullen wel moeten aansluiten bij de stadskernen, en de nodige voorzieningen naar mobiliteit moeten hebben. Het zal dus een verdichting van de oppervlakte moeten zijn om nog een toelating te krijgen. Alleen de echt open ruimtes, ver van de centra, zullen niet meer mogen bebouwd worden."

Michel Verhoeven (Kolmont) wijst eveneens op het belang van mobiliteit. "Je ziet nu al dat de connectiviteit met de steden essentieel is in de keuze van woningen. Op de grote transportassen lopen de projecten uitstekend, op andere plaatsen is de belangstelling veel minder. In de toekomst zal die tegenstelling nog toenemen. Voor de perifere gebieden die geen verbinding hebben met grote agglomeraties, is het einde verhaal." Peter Boonen nuanceert: "Ik zie toch ook nog 60-plussers die niet weg te slaan zijn uit hun landelijke omgeving. Ze gaan liever rond de kerktoren van hun gemeente wonen dan naar Genk of Hasselt te verhuizen. Als in de dorpscentra wordt geïnvesteerd in energiezuinige appartementen, en de voorzieningen als administratieve diensten en een supermarkt blijven bestaan, dan zie ik de grote leegloop nog niet gebeuren."

FIETSENSTALLING

Doordat nieuwe bouwvergunningen alleen nog op bestaande gronden en (af te breken) projecten zullen afgeleverd worden, moeten we anders gaan denken over wonen, zo vinden onze gesprekspartners. "Sowieso zal het beeld dat in de jaren '60 is ontstaan, verdwijnen", voorspelt Michel Verhoeven. "De grote vrijstaande villa langs een lintbebouwing zal niet meer aan de orde zijn. We zullen oplossingen moeten vinden om ook gezinnen naar de stad te halen. Dat is niet evident en vereist een heel doordacht beleid. Vandaag wonen er voornamelijk alleenstaanden, jonge koppels en bejaarden in de stad. Er is geen plaats voor gezinnen met kinderen en 2 auto's. De formules hiervoor moeten nog uitgevonden worden. Wij gaan het alvast proberen. Al moeten de omstandigheden in de stadscentra wel gefaciliteerd worden, bijvoorbeeld door de betere uitbouw van openbaar vervoer of de aanleg van open ruimten met speeltuinen." Peter Boonen vindt dat ook. "Heel concreet zal de versterkte aanwezigheid van de universiteit in Hasselt er bijvoorbeeld voor zorgen dat meer jongeren graag in het stadscentrum willen blijven wonen. Daarvoor moet de woonkwaliteit in de stad worden opgeschroefd, bijvoorbeeld door extra groenaanleg."

De faciliteiten in de steden zullen niet alleen voor jongeren nodig zijn. "Ook de ouderen komen veel meer dan vroeger naar buiten", zegt Bart Christoffels. "Ze nemen actief deel aan het verenigingsleven en allerlei activiteiten. Ook zij hebben dus behoefte aan meer en betere voorzieningen." Daan Mullens ziet het helemaal gebeuren: "Gezinnen die naar de steden trekken, zullen extra bouwlagen gebruiken om hun behoefte aan ruimte in te vullen. Beneden zal stockage moeten voorzien worden voor fietsen en buggy's. Voor het groen zullen ze elders in de stad terecht moeten."

PRIORITEITEN

Zullen jongeren dan zelf geen nieuwe woning meer kunnen bouwen? "Voorlopig wel nog, maar dan moeten ze hun prioriteiten verleggen", weet Nicole Janssen. "Wat je momenteel ziet is dat ze alles tegelijk willen: een mooie auto, meerdere keren per jaar op vakantie, de nieuwste technische snufjes én een huis dat kant-en-klaar is. Dat gaat gewoon niet meer." Michel Verhoeven kent de prijzen: "Tot 250.000 euro gaat nog, maar daarna wordt het voor jongeren snel te duur." Zeker de prijsklasse tussen 350.000 en 500.000 is momenteel erg moeilijk, aldus de experts. Hoger en veel lager lukt wel nog. Daan Mullens bevestigt: "Zeker als jongeren willen wonen zoals hun ouders, zal het erg lastig worden. Dat beeld van de vrijstaande villa moet verdwijnen. En ze zullen terug meer zelf meer de handen uit de mouwen moeten steken als er moet gebouwd en verbouwd worden..."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: Raymond LEMMENS





Limburgse expat

Limburg zendt zijn zonen en dochters uit over de wereld en Made in Limburg wil de nodige aandacht schenken aan hun reilen en zeilen.

YANNICK TEYSSEN IN KOPENHAGEN



“Vergaderingen worden bezegeld met koffie en cake”

Welgeteld één weekend kreeg Yannick Teyssen om na te denken over de vraag van de Genkse logistieker H.Essers om voor enkele jaren te verhuizen naar de Deense hoofdstad Kopenhagen. Zo lang had hij echter niet nodig. Vandaag stuurt hij als jongste van de bende, een team aan van zo'n 50 mensen. "Alleen een goede Belgische friet en een lekkere pint mis ik hier soms wel", zegt hij vanuit het land van de Carlsberg.

"Ik had het geluk dat deze functie in Denemarken plots beschikbaar kwam", blikt hij terug. "H.Essers zocht toen op korte termijn een jonge, ambitieuze persoon uit het moedernest die de waarden van ons bedrijf wou uitdragen om onze activiteiten in Denemarken verder uit te bouwen. Onze COO Pascal Vranken heeft me op vrijdagavond gevraagd om hem na het weekend met 'ja' te antwoorden op de vraag om naar Denemarken te verhuizen voor een paar jaren. Om zo een uitdaging aan te gaan heb ik natuurlijk niet lang moeten twijfelen..."

De job is heel gevarieerd. "Ik ben verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding van onze operaties in Denemarken, en de ontwikkeling van nieuwe activiteiten in de regio", legt Yannick uit. "Momenteel tellen we een 50-tal werknemers, verdeeld over 6 magazijnen in de buurt van Kopenhagen. We hebben hier logistieke opslagfaciliteiten, maar zonder lokale transportafdelingen. Die worden vanuit België gestuurd. Ik verdeel mijn dagen tussen onze 2 hoofdvestigingen ten westen en ten noorden van Kopenhagen. Door de activiteiten in de logistiek zijn de meeste van onze mensen al vroeg op het werk. Ik begin wat later, tussen 8 en 9 uur, en vraag altijd een stand van zaken als ik binnenkom. Als het kan, probeer ik zoveel mogelijk e-mails uit te sturen alvorens de eerste meetings beginnen. Communicatie met lokale klanten, leveranciers of partners moet ik voor 16 uur afhandelen, want dan zitten de kantooruren er op. Daarna werk ik nog wat planning en andere administratie af. Ik ga ook elke dag door onze magazijnen om nauw contact te houden met onze mensen en de operaties."

**"JE MOET IN DENEMARKEN ALTIJD TO THE POINT
BLIJVEN EN JE HOUDEN AAN DE VOOROPGESTELDE TIJD
DIE IS INGEPLAND VOOR EEN MEETING.
GEEN MINUUT LANGER."**

CAKE

Het Deense zakenleven is toch verschillend van het thuisfront. "De cultuur is hier gefundeerd op vertrouwen en eerlijkheid. Je merkt meteen dat dit als zeer belangrijk wordt ervaren. De omgang tijdens vergaderingen is doorgaans gemoedelijk en iets minder formeel. De meeste meetings en belangrijke gebeurtenissen worden hier dan ook altijd met cake en koffie bezegeld. Dat gaat doorgaans erg vlot. Denen zijn kritisch, maar oprecht, en houden niet van rond de pot te draaien. Je moet in Denemarken altijd to the point blijven en

je houden aan de vooropgestelde tijd die is ingepland voor een meeting. Geen minuut langer. Hier worden ook zeer korte betalingstermijnen gehanteerd: 7 tot 14 dagen is doorgaans de norm. Daar kan je al best meteen over onderhandelen..."

De zoon van de zopas bij Carglass afgezwaaide CEO Jean-Paul Teyssen, voelt zich prima thuis in de Deense hoofdstad. "Ik ben blij dat ik kan rekenen op een leuke groep collega's. Omdat ik overal de jongste ben, moet ik wel hard knokken om de meer ervaren collega's te overtuigen. Gelukkig kan ik terugvallen op de ervaring die ik bij H.Essers in België heb opgedaan en sta ik dagelijks in contact met de mensen in Genk. Het familiale karakter en de Limburgse roots van ons bedrijf creëren een speciale verbondenheid, hoe ver je geografisch ook verwijderd bent van het thuisfront. Dat geldt, denk ik, voor elke Limburger die in het buitenland een rode wagen van H.Essers ziet rijden. Ik kom ook altijd met veel plezier terug in onze thuisvestigingen. Gemiddeld ben ik om de twee maanden een aantal dagen in België en dan probeer ik allereerst bij mijn familie thuis te zijn. Meestal is het zeer druk en probeer ik ook zoveel mogelijk vrienden te zien, wat helaas niet altijd mogelijk is. Gelukkig heb ik veel vrienden die door de relatief korte afstand en goedkope vluchten graag op bezoek willen komen in de weekends. Ik ken Kopenhagen ondertussen dus ook al beter dan onze eigen hoofdstad..."

KITESURFEN

Ook na de kantooruren amuseert Yannick Teyssen zich in Denemarken. "Ik heb een aantal toffe burens en vrienden waar ik 's avonds een film mee kan kijken of eens iets ga drinken. In tegenstelling tot de meeste Denen ben ik pas laat thuis, waardoor ik in het weekend wat meer tijd maak om te ontspannen. Afgelopen zomer heb ik mijn kitesurfmateriaal naar hier gehaald, maar dat heb ik helaas nog maar weinig kunnen gebruiken. Af en toe probeer ik te fitnessen en naar gelang het weer beter wordt, probeer ik buiten te lopen." "Verder is het in Denemarken wel aangenaam leven. Alles is zeer goed georganiseerd en de mensen nemen precies meer tijd om te genieten van de kleine dingen. En hoewel je hier enorm veel hippe en leuke plekjes hebt, mis ik toch altijd nog een goede friet met een frisse Belgische pint!"

Wat de toekomst brengt, weet hij nog niet. "Ondanks dat er in Scandinavië niet zo frequent projecten ontstaan zoals in een logistieke hotspot als België, heb ik veel vertrouwen dat we met onze sterktes nog zeer mooie groeimogelijkheden hebben", vertelt hij. "Vooral in strategische sectoren, zoals farma en life-sciences, is hier veel toekomst. Persoonlijk kom ik zeker terug naar België, maar via welke omwegen en wanneer, dat zal de tijd wel uitwijzen!"

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MiL

DE VEILIGHEID VAN UW MENSEN

“Verhoogde alertheid is groot pluspunt”

Niet alleen omdat het moet, maar ook omdat het heel erg nuttig is. Zo denkt men bij Warsco in Genk en Zutendaal over de talrijke opleidingen die het personeel volgt. “Bovendien is het ook prima voor de teamspirit als onze mensen samen een cursus gaan volgen”, zegt Gerard Gerets, preventieadviseur bij Warsco.



Bij Warsco worden hoogwaardige units voor tijdelijke accommodatie vervaardigd. Die worden vanuit de productie naar de werven getransporteerd. Het bedrijf heeft dus naast bedienden, productiearbeiders en magazijnmedewerkers, ook chauffeurs in dienst. "Zij moeten in het kader van de zogenaamde Code 95 een reeks verplichte opleidingen volgen", vertelt Gerard Gerets. "Via een beurs zijn we hiervoor in contact gekomen met Ingrid Nys van NOA Trainings. Sindsdien laten we een breed pakket van opleidingen door hen uitvoeren. Zo worden niet alleen de vrachtwagenchauffeurs, maar ook de kraanmachinisten en heftruckchauffeurs door hen bijgeschoold. Daarnaast volgen we bij NOA Trainings ook meer theoretische opleidingen, zoals voor preventie-adviseurs en milieucoördinatoren."

AANGENAAM

De reden is logisch. "Er is zoveel wetgeving, die constant verandert, dat je als bedrijf vaak het bos door de bomen niet meer ziet. Begin het maar eens allemaal uit te pluizen... Vandaar dat we per functie in ons bedrijf, en volgens de behoefte van iedere medewerker, bekijken welke opleidingen nodig en nuttig zijn. De meeste cursussen worden hier in ons bedrijf gegeven. We gaan ook af en toe naar de faciliteiten van NOA Trainings in Turnhout en Houthalen. Dat is makkelijk en alle materialen zijn er voorhanden."

Warsco pikt als bijkomend effect mee dat de opleidingen goed zijn voor de teamgeest. "Onze mensen werken vaak alleen of in kleine teams, waardoor ze tijdens normale werkdagen niet zoveel contact met elkaar hebben", zegt Gerard Gerets. "Tijdens zo'n opleidingsdagen leren ze mekaar beter kennen en kan er ook informeel overlegd worden. Dat maakt het aangenaam om regelmatig de kennis bij te schaven."

RESULTAAT

Bij Warsco is men overtuigd dat de inspanningen vruchten afwerpen. "Het is natuurlijk niet meetbaar om te weten hoeveel ongevallen je hebt vermeden door preventieve acties te ondernemen", weet de preventieadviseur. "Toch zijn we zeker dat het effect van de opleidingen niet gering is. We merken dat er meer alertheid is voor risicovolle situaties, en dat op zich is een groot pluspunt. Onze zaakvoerder Marc Warson hamert dan ook permanent op de noodzaak van de volgehouden inspanningen. Ons bedrijf blijft dus investeren in allerlei opleidingen. En zolang we tevreden zijn van NOA Trainings zullen we daarvoor met hen blijven samenwerken."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MiL



In Made in Limburg leggen we natuurlijk ook graag de klemtoon op bekende en minder bekende Limburgse producten.

CAVALIERI GIN

“Alles aan ons product is Limburgs”

Cavalieri in Cucina (Ridders in de keuken) is een hobbyclub van 54 zelfstandige ondernemers uit Limburg, die op regelmatige basis Italiaanse gerechten op tafel toveren. Om niet alleen bij het eten te blijven, hebben de ridders nu ook een eigen gin ontwikkeld. Bijzonder aan het product is dat alles 100% Made in Limburg is.

“We zijn allemaal ondernemers in Limburg die vinden dat de plaatselijke economie een duwtje in de rug kan gebruiken”, zegt Luc Vannitsen, de oprichter van Cavalieri in Cucina. “Vandaar dat onze gin op en top Limburgs is. Van distillaat tot ontwerp, van etiket tot distributie. Alles is door Limburgse ondernemers, en ook in deze provincie, gefabriceerd (behalve de originele fles). Het is een artisanale en unieke gin, waardoor we ons willen onderscheiden van de commerciële gins die je bijvoorbeeld in de supermarkten vindt.”

VERADEMING

De Cavalieri Gin heeft verfijnde toetsen van limoen, koriander en jeneverbess. Een aantal betere horeca-zaken, waaronder de Kristalijn in Genk, serveren het nieuwe product al. Met veel succes, want op amper 2 maanden tijd werden er al 1.400 flessen van verkocht. “Het product valt dus erg goed in de smaak”, aldus nog Luc Vannitsen. “Dat heeft vooral te maken met de zachte smaak. Een verademing voor wie de ‘zwarte’ soorten gin doorgaans voorgeschoteld krijgt.”

Intussen wordt ook gewerkt aan een uitbreiding van het assortiment. “We hebben zopas met onze leden de zomer-gin gekozen van Cavalieri gekozen”, legt Vannitsen uit. “Ook hier hebben we weer heel hoge verwachtingen bij. Deze zomer-gin krijgt de naam Cavalieri Gin 2.0 en is ook nu weer een 100% Limburgs product. Niet dat we al verwachten dat de zomer er dan al zal zijn, maar vanaf 15 februari brengen we het nieuwe product al op de markt.”



In Made in Limburg leggen we natuurlijk ook graag de klemtoon op bekende en minder bekende Limburgse producten.

ITALIË

Het clubje is ambitieus. "We zijn op dit ogenblik aan het bekijken om onze gin uit te voeren naar het buitenland, meer bepaald naar Italië. Hier zitten we in een positieve stroom en hopen binnen enkele weken meer hierover te communiceren. Verder komen er nog enkele randproducten uit, maar daar wil ik voorlopig niets meer over kwijt. Ook deze randproducten zullen volledig vervaardigd worden in Limburg. Daar de verkoop zeer vlot gaat, hebben we o.a. de verpakkingswerken uitbesteed aan Bewel. We zijn na een bedrijfsbezoek onder de indruk geraakt van hun diensten en kwaliteit. Daarmee komt er nog een leverancier uit Limburg bij..."

Tekst: Kurt MEERS

Foto's: Cavalieri in Cucina





Aan alle Limburgse ondernemers

Goeiemorgen!

Start je dag geïnformeerd met het belangrijkste economisch nieuws uit je regio.
Want goed begonnen is half gewonnen. Surf naar www.madeinlimburg.be
en schrijf je nu in op onze dagelijkse nieuwsbrief.

made
in

Limburg

Dicht bij ondernemers



www.madeinlimburg.be

MADE IN ANTWERPEN | LIMBURG | KEMPEN | MECHELEN | VLAAMS-BRABANT | OOST-VLAANDEREN | WEST-VLAANDEREN

BMW 5-REEKS



Het kloppend hart van BMW

Er is geen enkele auto die het DNA van BMW zou belichaamt als de 5-reeks. De comfortabele en krachtige kilometervreter wordt nu helemaal vernieuwd, met meer kracht, meer comfort en meer technologie.

'Freude am Fahren', het plezier van het rijden, zo luidt de slagzin van BMW. Tegenwoordig zou het echter eerder 'Freude am Telefonieren' moeten zijn. De auto is immers hoe langer hoe meer een smartphone die toevallig ook kan rijden. Volgens BMW is het namelijk dat wat een zakelijke bestuurder nodig heeft.

Dankzij de elektronische snuffjes van de nieuwe 5-reeks brengt uw virtuele leven naadloos over van de computer thuis naar de computer in de auto en vervolgens naar de computer op kantoor. Het aanbod aan telecomsnuffjes is dan ook indrukwekkend. Eenmaal u bent ingestapt, weet de nieuwe 5-reeks namelijk alles van u.

Uw hele smartphone wordt overgenomen door uw auto. Uw auto herinnert u aan uw volgende afspraak, stippelt een route uit rekening houdend met de verkeerssituatie, berekent hoelang u onderweg bent en geeft u een waarschuwing als het tijd is om te vertrekken. Eenmaal aangekomen heeft de auto al gezocht naar een parkeerplaats. Dankzij Park Now gaat de auto zelf op zoek naar vrije parkeerplaatsen en reserveert hij een parkeerplaats online. Helaas is die laatste functie voorlopig alleen in de VS en in Duitsland beschikbaar.

De nieuwe 5-reeks beschikt ook al over een aantal functies die de auto zelf doen rijden. Zo kan de 5-reeks parkeren waarbij de sleutel dient als afstandsbediening. Helemaal automatisch rijden kan nog niet. BMW hanteert in tegenstelling toe Tesla de meest strikte interpretatie van de wetgeving die zegt dat een bestuurder ten allen tijde zijn auto onder controle moet hebben.

De BMW 5-reeks is met zijn 4,94 meter nog iets gegroeid maar hij verloor wel 100 kilogram. Het interieur is luxueus afgewerkt en de achterstand die de 5-reeks had opgelopen ten opzichte van de nieuwe Mercedes E-klasse, werd helemaal ingehaald. Het mediasysteem kan bediend worden via de iDrive-knop, de stem en met gebaren. 'Gesture Control' wordt trouwens mee ontwikkeld door het Limburgse technologiebedrijf Melexis.

De nieuwe 5-reeks wordt aangedreven door een uitgebreide collectie benzine en dieselmotoren met vier, zes en acht cilinders, de meesten standaard met een automaat. De meest verkochte versie wordt allicht de 520d met 190 pk.

Prijs benzineversie: **55.390 euro**

Prijs diesel: **48.940 euro**

Tekst: Guido CLOOSTERMANS
Foto's: BMW



MINI COUNTRYMAN



Mini wordt Maxi

Hoe groot kan een Mini worden om nog Mini te mogen heten? De vraag dringt zich op met de lancering van de nieuwe Mini Countryman. Waar we echter niet aan twijfel is dat de Countryman ook nu weer een succes wordt.

Toen BMW zes jaar geleden de Mini Countryman lanceerde, werd dat door de liefhebbers vooral op scepticisme onthaald. De Countryman was de eerste Mini met vijf deuren, de eerste Mini met vierwiel-aandrijving en de eerste Mini die langer is dan vier meter. Ruim 500.000 verkochte exemplaren later zeggen ze in München, waar het hoofdkwartier van Mini zowel voor als na de Brexit geleden is: wij hadden gelijk.

En dus is er nu de nieuwe Countryman en wat blijkt: hij is zelfs nog 20 centimeter langer dan zijn voorganger. Maar liefst 4,30 meter meet hij voortaan. Nog nooit was een Mini zo ruim vanbinnen. Bovendien is er plaats voor 450 liter bagage in de koffer. Met de achterbank neergeklapt ontstaat een bagageruimte met een volledig vlakke laadvloer en plaats voor 1.390 liter bagage. Ter vergelijking: de koffer van de VW Golf kan 380 liter bagage aan.

De nieuwe Countryman is ook een beetje van ons. Hij wordt immers geproduceerd bij VDL NedCar in Born, waar ook zo'n 700 Belgen aan het werk zijn.

De Countryman neemt de technologische basis over van de BMW 2-reeks Active Tourer. Dat betekent dat hij vanaf juni als eerste Mini ooit ook verkrijgbaar is als plug in hybride. Helemaal opgeladen is de Mini Countryman SE goed voor 40 kilometer elektrisch rijden. In theorie natuurlijk, in de praktijk is meestal wel wat minder. Daarna wordt hij een gewone hybride waarbij elektromotor en benzinemotor samenwerken.

De Countryman profileert zich als een ruime en comfortabele gezinswagen maar het beroemde gocart-gevoel van de Mini is er niet meer bij. Een gewicht van 1,6 ton steek je immers niet gemakkelijk weg. Met de versies die voorzien zijn van vierwielaandrijving kan je zelfs een stukje door het veld.

De Countryman is verkrijgbaar met een 1.5 liter driebcilinder turbobenzinemotor met 136 pk en een 2.0 liter met 192 pk in de sportieve Cooper S. Dieselen kan met een 2.0 liter, goed voor 150 en 190 pk.

Prijs benzineversie: **27.700 euro**

Prijs diesel: **27.700 euro**

Tekst: Guido CLOOSTERMANS
Foto's: Mini



ŠKODA KODIAQ



De langverwachte SUV

Binnen de VW-groep heeft Skoda zich ontpopt tot een gigantisch succes. Met zijn gamma betaalbare maar degelijke auto's charmeert Skoda vooral automobilisten die kopen met hun verstand. Voor het eerst is er nu ook een SUV: de Kodiaq.

We hebben lang gewacht op de eerste SUV van Skoda. De verkoop van SUV's zit immers in de lift. Nu is hij er eindelijk en hij stelt niet teleur. De Kodiaq wordt gebouwd op dezelfde technologische basis als de Seat Ateca en VW Tiguan maar het is, in afwachting van de lange versie van de Tiguan, de enige die zeven zitplaatsen aanbiedt. De derde rij stoelen is optioneel en vooral geschikt voor kinderen. De opstelling voor vijf personen geeft een koffer van maar liefst 720 liter, uit te breiden naar 2.065 liter. De tweede stoelenrij is trouwens naar voor en naar achter verschuifbaar voor nog meer beenruimte. De Kodiaq past daarmee perfect bij de rest van het Skoda-gamma, dat altijd al heeft uitgeblonken door gigantische binnenruimte.

Ook de multimediasystemen werden aangepakt. Zo is het systeem compatibel met Apple CarPlay en Android Auto. Het navigatiesysteem uit de topklasse maakt gebruik van Google Streetview, er is een internet-hotspot en je kan je smartphone opladen zonder kabel.

Ook het aanbod aan hulpsystemen is uitgebreid: noodremfunctie in het stadsverkeer, adaptieve cruise control, rijstrookwaarschuwing en 'Trailer Assist', dat helpt manoeuvreren met een aanhangwagen. Ook een dodehoekwaarschuwing en verkeersbordherkenning mogen niet ontbreken.

Er zijn twee dieselmotoren en drie benzinemotoren. De 2.0 TDI is er met 150 en 190 pk. De 1.4 TSI is er met 125 of 150 pk. Er is ook een 2.0 TSI met 180 pk. Alle motoren zijn beschikbaar met een zes- of zeventraps automaat met dubbele koppeling. Enkele versie zijn er ook met een handgeschakelde zes-versnellingsbak. Vierwielaandrijving is beschikbaar.

Prijs benzineversie: **26.490 euro**

Prijs diesel: **34.665 euro**

Tekst: Guido CLOOSTERMANS
Foto's: Škoda



TOYOTA PRIUS



De groenste keuze

Terwijl de meeste Europese autofabrikanten hun eerste stapjes zetten op het hybride front, is de Toyota Prius al aan zijn vierde generatie toe. Ruim twee decennia na zijn lancering is de Prius nog steeds de logische keuze voor de milieuvriendelijke chauffeur. De Prius is beter dan ooit.

Er zijn verschillende redenen om een Prius te kopen, maar design is daar niet bij. Toch blijft de Prius ons ook in zijn vierde generatie verbazen. Bovendien is hij met de jaren alleen maar beter geworden. Ook nu verschillende Duitse automerken uitpakken met de veelal duurdere hybride variant die ook aan het stopcontact kan worden opgeladen, de zogenoemde plug in hybride, is de Prius de logische keuze voor de milieuvriendelijke automobilist. Binnenkort is trouwens ook de Prius leverbaar als plug in hybride.

Terwijl de designers u er van zullen proberen te overtuigen dat het chaotische design wel degelijk een functie heeft, op vlak van aerodynamica bijvoorbeeld, wekt het nieuwe design van de Prius vooral verwarring. En hoewel de continu variabele transmissie veel minder irritant is dan vroeger, blijkt het gejack van de CVT bij momenten irritant.

De nieuwe generatie van de Prius bouwt verder op het gekende recept: een 1.8 liter benzine motor gekoppeld aan een elektrische aandrijving. Benzine- en elektromotor werken samen en als de batterij helemaal is opgeladen – dat gebeurt tijdens het uitbollen en het remmen – kan de Prius twee tot drie kilometer elektrisch rijden.

De nieuwe Prius is goed voor een gecombineerd vermogen van 122 pk, 15 pk minder dan vroeger, maar hij heeft aan soepelheid niet ingeleverd. Bovendien is de koffer gegroeid van 350 naar 500 liter en voortaan kan ook de achterbank worden plat gelegd. Voor het eerst kan ook een trekhaak gemonteerd.

De Prius verbruikt gemiddeld 3.0 liter benzine (officieel), wat staat voor een CO₂-uitstoot van 70 gram per kilometer. Het testverbruik bedroeg 3,6 liter, met autosnelweg 4,1 liter op 100 kilometer.

Prijs: **vanaf 30.130 euro**

Tekst: Guido CLOOSTERMANS
Foto's: Toyota



VOLKSWAGEN GOLF



Anders is niet altijd beter

Vier jaar na de lancering van de zevende editie van de Golf heeft Volkswagen zijn bestseller voorzien van een facelift. Die is zoals verwacht bescheiden aan de buiten, maar technisch is er wel een en ander veranderd.

Ook de Golf ontsnapt niet aan de zogenoemde 'mid Cycle facelift', de facelift die een automodel in de helft van zijn levenscyclus krijgt om de verkoop nog eenmaal op te krikken. Echt verouderd was de zevende generatie van de Golf nochtans niet. Zo was de Golf in 2017 de best verkochte auto in Zweden. U denkt wellicht 'en dan', maar in 2017 was de meest verkochte auto in Zweden namelijk voor het eerst in meer dan vijftig jaar geen Volvo. Dat was vorig jaar de Golf, met een marktaandeel van 5,9 procent. De vorige keer dat dit gebeurde was in 1962. Toen was de meest verkochte auto in Zweden de Volkswagen Kever. Uiterlijk is er aan de Golf, waarvan sinds 1974 maar liefst 33 miljoen exemplaren werden verkocht, weinig veranderd. Nieuwe lichten voor- en achteraan, hertekende bumpers, dat is het zowat.

De dieselmotoren, inderdaad ze zijn er nog, blijven nagenoeg onveranderd. De 1.6 en 2.0 liter TDI-modellen met 90, 115 en 150 pk zullen ook na dieselgate een flink deel van de verkoop uitmaken. In de GTD is de 2.0 liter diesel goed voor 185 pk.

De TSI benzinemotoren van de VW-groep behoren tot de beste op de markt. Nieuw is de 1.0 liter driecilinder met 85 of 110 pk. De 1.4 liter turbobenzinmotor komt er met 125 en 150 pk, waarbij de krachtigste versie voorzien is van cilinderuitschakeling. Dat wil zeggen dat aan lage snelheid en wanneer weinig vermogen nodig is, twee van de vier cilinders even mogen pauzeren.

Ook voor de liefhebbers van de GTI verandert er heel wat. Hij is er opnieuw in twee versies: de gewone met 230 pk en straks een Performance-versie met 245 pk. De R-versie is er vanouds met 310 pk en vierwielaandrijving. Nieuw is ook de zeventraps automaat met dubbelde koppeling die de DSG met zes versnellingen vervangt.

Ook op vlak van multimedia steekt de Golf een tandje bij. Nieuw is de 'virtual cockpit', waarbij de traditionele meters worden vervangen door een computerscherm. Op de middenconsole staat dan weer een 8 of 9,2 inch groot multimediascherm.

Benzineversie **vanaf 19.680 euro.**

Diesel **vanaf 22.300 euro**

Tekst: Guido CLOOSTERMANS
Foto's: Volkswagen



CONGÉ PAYÉ

Zeker. Er zijn mensen die geluk hebben in het leven, en er zijn sukkelaars die achtervolgd worden door pech. Aan beide zijden van het spectrum vormen zij echter de uitzonderingen. De hoekjes van de Gauss-curve. Voor de grote massa die zich daar midden in situeert, is er een oorzakelijk verband tussen (enerzijds) wat ze verdienen en (anderzijds) tussen hun capaciteiten en werklust. Het verhaal van het paard en de haver. Wie hard werkt, heeft een royaal belegde boterham. Wie liever de hele dag in de sofa slungelt, moet het zonder zout op de pattatten doen.

De correlatie tussen werken en geld verdienen is zo oud als de straat. Toch wordt ze vreemd genoeg nog steeds in vraag gesteld. Het is brandend actueel om heel hard te roepen dat we minder moeten gaan werken: zes uur per dag, dertig uur per week.... Zalig! Brugpensioen op 55. Tijdskrediet. Ouderschapsverlof. En ja, dat alles zonder loon in te leveren!

Als grote voorbeeld wordt verwezen naar de schijnbaar dolgelukkige Zweden. Ze werken als het hen uitkomt en moeten toch geen honger lijden. Het gevolg is navenant: Zweden zijn zen. Ze hebben het minste stress en een 'burn-out' wil daar zeggen dat hun buitensauna is afgefikt.

Maar... wat blijkt nu na een experiment van twee jaar? De werkdagen van 6 uur zijn te duur, zo ervaren de Zweden tot hun grote verbazing. Voor de overige werkuren moeten er immers nieuwe men-

sen worden aangeworven, en die moeten ook betaald worden...

Really? Om dat te kunnen voorspellen moet je heus niet op de eerste rij gestaan hebben toen de intelligentie werd uitgedeeld of Einstein kunnen aftroeven in een spelletje snelschaak. Natuurlijk is dat te duur. Wie u probeert wijs te maken dat er royaal kan geleefd worden zonder te werken, is dom of een platte populist. Of Axel Witsel.

Onder politieke druk worden er intussen ook bij ons maatregelen genomen om toch minder te presteren zonder loonverlies. Gevolg is dat de hardwerkende mens alsmear meer inspanningen moet leveren om de gaten dicht te rijden. En zo is niemand nog gelukkig, met als gevolg dat de beleidsmakers bij de volgende stembusslag de rekening gepresenteerd krijgen. Het pleit wordt vervolgens gewonnen door zij die, alvast voor één legislatuur, nog harder beloven dat er minder gewerkt en meer verdiend zal worden.

En zo glijden we af naar het faillissement.

Kurt Meers



facebook



Linked in

VOLGENDE VERSCHIJNING:
24 FEBRUARI 2017

COLOFON

Made in Limburg Magazine is een uitgave van Mediahuis nv - Katwilgweg 2, 2050 Antwerpen

Contact: redactie@madeinlimburg.be

Business Manager: Dominique De Pessero | **Designer:** Steve Emons | **Redactionele bijdragen** door o.a.: Kurt Meers en Dominiek Claes | **V.U.:** Dominic Stas - Katwilgweg 2, 2050 Antwerpen

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.