

made
in

MAGAZINE

Limburg



CEO Christa Jouck

**“HET LEVEN IS EEN
FEEST, MAAR JE MOET
ZELF DE SLINGERS
OPHANGEN”**

**NICKY VANKETS IS TERUG:
“FIER DAT WE NOG BESTAAN”**

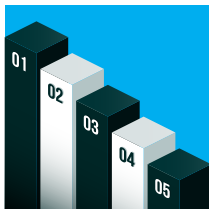
**BILZENAAR STELT 1.000
MENSEN TEWERK IN BALI**

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. 4



CEO Binnenstebuiten CHRISTA JOUCK

p. 9

Met vallen en opstaan MODEONTWERPER NICKY VANKETS

p. 13



Infografiek GOEDE VOORNEMENS

p. 17

Spraakmakend PRIVÉDETECTIVES IN LIMBURGSE BEDRIJVEN

p. 18

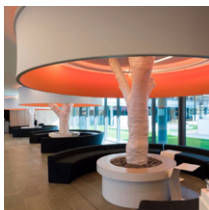


Hoe zou het zijn met ... JEAN-CLAUDE VAN RODE

p. 23

De toekomstdenker JO PETERS OVER UW KANTOOR- OMGEVING

p. 25



Limburgse expat STANY APPERMONT IN BALI

p. 28

U ligt wakker van ... LOGISTIEKE UITDAGINGEN

p. 30



Made in Limburg ROCKGITAREN UIT HAMONT-ACHEL

p. 32

Voor u vergeleken ... 5 NIEUWE BEDRIJFSWAGENS

p. 34



ONS GEDACHT

p. 40



Wacht niet langer, geniet nu van onze uitzonderlijke **saloncondities**.

 11 Sport Edition modellen ¹	+	 4 jaar gratis garantie ²	+	 Renting aan 0,99% ³
--	---	---	---	--

Ga snel langs bij uw Erkend Concessiehouder Mercedes-Benz of surf naar www.mercedes-benz.be.
 Open op zondag 28 januari.

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

2,1 - 9,1 L/100 KM · 48 - 207 G CO₂/KM (volgens de NEDC-normen).

Milieu-informatie KB 19/3/2004: www.mercedes-benz.be - Geef voorrang aan veiligheid. ⁽¹⁾ Actie geldig op een A-Klasse, B-Klasse, CLA Sportsedan, CLA Shooting Brake, GLA, C-Klasse Berline en Break, E-Klasse Berline en Break, GLC en GLC Coupé. ⁽²⁾ Geldig tot 4 jaar of tot 250.000 km (afhankelijk van welke limiet het eerst wordt bereikt) en op voorwaarde dat het onderhoud volgens de richtlijnen van de constructeur uitgevoerd wordt, op elke nieuwe Mercedes-Benz personenwagen en op elk nieuw voertuig voor transport van personen (behalve Citan, Vito, Sprinter), besteld bij uw Erkend Concessiehouder Mercedes-Benz tussen 01/12/2017 en 03/02/2018. Niet cumuleerbaar met de starvoorwaarden. ⁽³⁾ Financiële renting. Actie geldig van 01/12/2017 tot en met 03/02/2018. Aanbod uitsluitend bedoeld voor professioneel gebruik. Deze 0,99% rentevoet is van toepassing op 24 - 36 en 48 maanden op alle nieuwe Mercedes-Benz personenwagens - behalve Citan, Vito, V-Klasse, X-Klasse, Mercedes-AMG, Mercedes-Maybach en G-Klasse Limited Edition. Koopaanbod: minimum 16% + BTW. Voorafbetaalde huur: minimum 10% + BTW. Actie niet cumuleerbaar met de starvoorwaarden. Onder voorbehoud van goedkeuring van het dossier en tariefwijzigingen. Mercedes-Benz Financial Services BeLux NV, Tollaan, 68, B-1200 Brussel - BTW: BE 0405.816.821 - RPR Brussel.

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

De leukste snoeten van Voka's Nieuwjaarsinvitito!

De openingsfuif van jaar lokte donderdagavond bijzonder veel volk naar het tentencomplex op de parking van Het Huis van de Limburgse Ondernemer.

Na de toespraak van voorzitter Francis Wanten gingen de buffetten open, de decibels omhoog en vlogen de nieuwsjaarskussen in het rond. Wie allemaal van het feestje heeft genoten, kunt u zien in de [fotoreeks!](#)

2

82-jarige werkt nog 66 uur per week

Leon van de pomp. Zo gaat Hasselaar Leon Hurkmans al bijna vijftig jaar door het leven. Hurkmans wordt volgende week 82 jaar, maar runt nog altijd zijn tankstation langs de Maastrichtersteenweg in Hasselt. "Elke ochtend om 7 uur open ik mijn pomp en ik bedien mijn klanten tot zes uur 's avonds", zegt Leon. Dat zijn shiften van bijna elf uur. En dat zes op zeven. "Ik kan mij geen leven zonder mijn pomp voorstellen." Aan stoppen denkt hij nog niet. "Ik wil nog doorgaan tot ik 85 jaar ben."

Het pompstation van Leon Hurkmans ademt nostalgie. Het kleine station – met twee pompen – dateert al uit midden jaren zestig én wordt nog altijd permanent bemand. Door dezelfde pomphouder: Leon Hurkmans. Zijn gezegende leeftijd van 82 jaar houdt hem niet tegen. "Elke dag om 7 uur 's morgens doe ik open en ik blijf hier voor mijn klanten tot zes uur 's avonds. Alleen 's middags ga ik een half uurtje eten bij mijn vrouw." Voor elk voertuig dat bij zijn station stopt, veert Leon kwiek uit zijn bureaustoel en rept hij zich naar buiten. "De klant staat voor mij centraal," zegt Leon. "Ongeveer 70 procent van mijn klanten zijn vrouwen. Die komen niet graag uit hun auto om te tanken. En al zeker niet als het regent of zo koud is zoals vandaag. Er zijn zelfs klanten die door hun raampje hun bankkaart met de code aan mij geven, zodat ze zelfs helemaal niet meer uit hun auto moeten komen. Ik

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

vind dat allemaal geen probleem. En de klanten vertrouwen mij. Ik kan die codes toch niet allemaal onthouden (lacht)."

21 CENT PER LITER...

Leon Hurkmans (82) en zijn vrouw Elisabeth Bloemen (86) zijn afkomstig uit Bree, maar zagen in 1967 in Het Belang van Limburg een advertentie voor de overname van een benzinstation in Hasselt. "In januari 1968, dat is volgende maand vijftig jaar geleden, hebben we dit station hier geopend", vertelt Leon. "In die tijd tankten we bijna alleen benzine. Alleen Mercedes en Peugeot hadden toen wagens die op diesel reden", herinnert Leon zich.

Uit de lade van zijn bureau tovert hij nog een oude steekkaart met de brandstofprijzen uit het jaar 1968. Benzine: 8,60 frank (21 eurocent) per liter. Diesel: 4,06 frank (10 eurocent) per liter. "In die tijd kon je zelfs voor 350 euro je mazoutketel met 5.000 liter laten vullen", zegt Leon. De zaak van Leon en Elisabeth boerde goed, al zag het koppel ook zwarte sneeuw. "Tijdens de oliecrisis hebben we diep gezeten", zegt Leon. "Omdat er nauwelijks brandstof was, moest ik al om 4 uur 's morgens in Antwerpen zijn om toch nog een klein beetje voorraad in te slaan. Maar die mazout was in geen tijd op, waardoor we heel wat klanten in de koude moesten laten zitten. Ik vond dat verschrikkelijk."

1 MILJOEN LITER

Leon deed in de beginjaren niet enkel in brandstof. Hij verving ook banden. "In die periode werkte ik zelfs zeven op zeven. En dat van zeven uur 's morgens tot elf uur 's avonds. Maar met de invoering van de verplichte rustdag, kon ik niet anders dan op zondag de zaak sluiten." De jaren nadien bleef Leon zes op zeven werken. Tot vandaag. "Ik ben in al die jaren nauwelijks een dag ziek geweest", zegt Leon. "Wellicht omdat ik bijna de hele dag buiten ben en heel veel beweging heb. In de topdagen tankte ik hier meer dan 1 miljoen liter per jaar en wandelde ik wel 150 keer per dag van mijn bureau naar mijn pomp en terug. Mijn boekhouder heeft het eens uitgerekend: in die vijftig jaar heb ik in mijn station meer dan 120.000 kilometer afgelegd. Dat is drie keer de aarde rond, hé (lacht)." En als het aan Leon ligt, komen daar nog wel enkele honderden kilometers bij. "Aan stoppen, denk ik nog niet. Ik kan me zelfs geen leven zonder mijn pomp voorstellen", zegt Leon. "Als mijn lijf het toelaat, wil ik nog werken tot ik 85 jaar ben. Dat lijkt me een mooie leeftijd om de zaak over te laten."

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

Zaakvoerder Diepenbeeks bedrijf vrijgesproken

De rechtbank van Tongeren heeft Koenraad Kunnen, ex-zaakvoerder van EMC Medical Instruments in Diepenbeek, vrijgesproken. Hij werd ervan beschuldigd investeerders te hebben voorgelogen om zijn uitvinding, een machine voor (sport) letselbehandeling, te financieren.

De burgerlijke partijen hadden 3,6 miljoen euro teruggevorderd van Kunnen, omdat die hen valse documenten zou voorgelegd hebben die het grote marktpotentieel van de nieuwe uitvinding (de ThermoGuider) moesten bewijzen. Enkele maanden later (in 2012) werd Kunnen echter opzij geschoven bij het bedrijf en werd EMC Medical Instruments zelfs failliet verklaard onder de nieuwe bewindvoerders.

De rechter uitte zijn twijfels over de bewijsstukken die door de burgerlijke partijen werden bijgebracht en vond geen aanwijzingen dat Kunnen zich persoonlijk zou verrijkt hebben met het investeringsbedrag.

"Integendeel", reageert Koenraad Kunnen zelf op zijn vrijspraak. "Het zijn net de klagers die mij eerst buitengezet hebben, daarna zelf de rekeningen leeggehaald hebben en vervolgens mij als ex-zaakvoerder totaal onterecht gingen beschuldigen. De andere investeerders (een 60-tal andere partijen) weten wel beter. Zij gaan via de burgerlijke rechtbank achter de ware daders in dit dossier aan. Mij een proces aandoen was dan ook niets meer dan een verdragingsmanoeuvre om zichzelf uit de wind te zetten. We zullen zien hoe dat verder gaat. Het wordt steeds grappiger", besluit hij ironisch.

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

Raffaello verkozen tot beste pizzeria

Raffaello, een Italiaans restaurant in Maasmechelen heeft de verkiezing Pizzaiolo van het jaar 2018 gewonnen. Het gaat om de provinciale selectie. Op 12 maart mag Raffaello de Limburgse eer gaan verdedigen tijdens de nationale finale. Twee jaar geleden was deze eer nog weggelegd voor Giuliano, ook al in Maasmechelen.

Raffaello staat voor een authentieke Italiaanse keuken. "Simpliciteit en pure smaken staan centraal", aldus chef Angela Ciello en Antonio Pitzalis. "Huisbereide lasagna, ravioli en tiramisu zijn maar enkele van onze veelgevraagde suggesties. We bieden een gevarieerde keuken, met keuze voor liefhebbers van pizza, pasta, vlees én vis."

De wedstrijd Pizzaiolo van het jaar wordt georganiseerd door het culinaire jaarboek Foodprint en door het Limburgse bedrijf Kaasbrik. De familie De Turck heeft er de belangrijkste leverancier van geraspte mozzarella voor de pizzeria's in België van gemaakt. Het is al voor de tiende keer dat deze verkiezing plaatsvindt.



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

Bart Jansen en Luc Vannitsen verkopen Offitel

Het gekende telesecretariaat Offitel in Genk is verkocht. Stichters en zaakvoerders Luc Vannitsen en Bart Jansen hebben alle aandelen overgedragen aan Memo uit Zele, een sectorgenoot met een familiaal karakter.

Offitel werd meer dan 20 jaar geleden opgericht als telefonische permanentiedienst voor drukke zelfstandigen. Geleidelijk werd de dienstverlening uitgebouwd tot een volledig aanbod in de verwerking van inkomende en uitgaande oproepen. Het personeelsbestand klom tot meer dan 50 mensen.

Zaakvoerders Bart Jansen en Luc Vannitsen hebben nu beslist om het bedrijf over te laten. "Een persoonlijke keuze", zeggen ze. "Enerzijds hebben we allebei de ondernemersdrang om nog eens iets nieuws op te starten en anderzijds is schaalgrootte ook in onze sector een cruciaal voordeel. Door deze overdracht ontstaat een grote, gezonde, groep die verder maximaal kan investeren in kennis en nieuwe services om zo de toekomst voor ons team en het merk Offitel veilig te stellen."

De koper is Memo uit Zele, een vergelijkbare dienstverlener, zowel qua grootte als qua type van klanten. Een familiaal bedrijf ook, geleid door Christine Vastenavondt en haar kinderen Ruth en Michael. Luc Vannitsen en Bart Jansen zullen Offitel nog even blijven begeleiden om de overgang zo vlot mogelijk te laten verlopen.

CHRISTA JOUCK



“Tijd is een kwestie van prioriteiten. Voor leuke mensen en dingen is er altijd tijd.”

Ondernemers kennen haar als een wervelwind die de koe bij de horens vat om ambitieuze doelstellingen waar te maken. Een gedreven en gepassioneerde perfectionist, die dingen in beweging zet en mensen motiveert om mee aan de kar te trekken. Daarnaast is er ook een andere Christa Jouck. De levensgenieter, die gul is in vriendschappen en engagements. Die ondanks alle zakelijke beslommeringen haar kinderen op de eerste plaats zet. Wat zeker is: de CEO van Officenter heeft een erg volle persoonlijkheid, die zoals ze in dit interview vertelt, al van jongs af aan werd gevormd. “Het leven is een feest, maar je moet wel zelf de slingers ophangen”, zegt ze.

Christa Jouck kreeg het succes zeker niet in de schoot geworpen. “We waren thuis met 5 dochters en ons moeder stond er helemaal alleen voor”, vertelt ze. “We hadden niets tekort, maar moesten toch zelf onze plan leren trekken. Toen ik 14 jaar was ben ik gestopt met school en gaan werken. Uit koppigheid, omdat ik niet naar de Ursulinen wou gaan. Op leercontract dan maar, bij een schoenwinkel in Hasselt. Ik vond het super, want ik werd daar als een volwassene behandeld en kreeg veel verantwoordelijkheid. Een ervaring die me veel inzicht over het leven heeft gebracht. Een jaar later ben ik toch terug naar school gegaan, naar het Lyceum, maar in de vrije uren wel in de winkel blijven werken. ‘Juffrouw Christa’ was er graag gezien. (lacht).

“EIGENLIJK ZIJN HET ALTJD OPPORTUNITeiten GEWEEST DIE VOORBIJ KWAMEN.”

LEERSCHOOL

Na de humaniora wou ik dan onder de kerktoren uit en ben dan in Brussel public relations gaan studeren. Vooral eigenlijk omdat mijn toenmalig lief daar op kot zat... Mijn eindwerk moest gaan over het oprichten van een hostessenbureau in Limburg. De mensen die ik hierover moest spreken, moedigden me aan om daadwerkelijk met zo’n bureau te starten. En zo had ik op mijn 21ste mijn eerste vennootschap Inter Hostess. Gelijktijdig gaf ik les aan het Vormingscentrum en deed ervaring op in het Intermotel.” De rode draad doorheen alle ervaringen was dat Christa al snel meer uitdagingen nodig had. “Eigenlijk zijn het altijd opportuniteiten geweest die voorbij kwamen en waar ik telkens vrij snel over beslist heb”, zegt ze. “Zo werd ik mede-eigenaar van mijn eerste bedrijventrum Inter Center, naast het Intermotel. Ook dat was een goede leerschool, zowel om de business te leren kennen als mijn weg te vinden in de samenwerking met vennoten.”

“EN WIE MIJ KENT WEET DAT IK DE LAT GRAAG HOOG LEG.”

LIEVER MANNEN

Haar ondernemende parcours bestond ook nadien uit tientallen bochten. “Via mijn toenmalige echtgenoot rolde ik in de wereld van de afslankstudio’s”, vertelt ze. “Het hostessenbureau en het bedrijventrum werden verkocht. Ik kon toen al goed loslaten en mijn energie op iets anders richten. De studio’s waren in het begin echter niet echt mijn ding. Ik kwam opeens in een omgeving met veel vrouwen terecht, terwijl ik gewoon was met mannen samen te werken. Toch zette ik door. Met Infraligne startte ik al snel mijn eigen concept op. Ik liet gloednieuwe infraroodcabines maken omdat ik vond dat de andere voorbijgestreefd waren. De zaak werd geprofessionaliseerd en op korte tijd telde Infraligne 24 vestigingen in heel België, waarvan 3 in eigen beheer.” Alsof dat nog niet genoeg was, startte Christa met haar toenmalige echtgenoot -in feite per toeval- de gekende horecazaak Hostellerie De Kluis in Bolderberg. Keihard werken 7 op 7. Zaterdagavond een groot feest, zondagmorgen volle bak voor de brunch, zondagnamiddag een terras dat vol zat met 250 mensen... Maandagochtend dan richting Oudenaarde voor Infraligne.... Zo ging dat maar door. En wie mij kent weet dat ik de lat graag hoog

leg. Best vermoeiend, ik werd soms moe van mezelf... Intussen waren mijn 2 zonen geboren, waardoor er helemaal geen tijd meer overbleef. Ik kreeg dan een mooi bod op Infraligne en kon ik dat hoofdstuk afsluiten. Later ging ook De Kluis in andere handen over." Even op adem komen? Nee hoor...

“IK BEN ERVAN OVERTUIGD DAT ER GEEN GOUDEN FORMULE BESTAAT OM SUCCESVOL TE ZIJN.”

NIET AMBITIEUS

Want Christa Jouck kon niet stilzitten. Ze stelde zich kandidaat voor de verkiezingen, maar kon in de politiek haar ei niet kwijt. Intussen had ze samen met enkele vrienden geïnvesteerd in Officenter Hasselt. "Terug naar de oude liefde van de bedrijventra", vertelt ze. "Ik zag veel potentieel in de formule van flexibele kantoorruimtes, maar dan wel op een andere manier dan de bedrijventra van toen. Modern, fris, kwalitatief, klantgericht... Onze aanpak bleek te werken. Intussen gaan we onze achtste vestiging openen (in Eindhoven) en willen we tegen 2020 groeien naar 20 Officenters. Ambitieuw? Nee, dat ben ik niet. Ik heb wel uitdagingen nodig en doe altijd voor 200% mijn best. Die combinatie verklaart misschien waarom het zakelijk altijd de goede kant opgaat. Ik ben ervan overtuigd dat er geen gouden formule bestaat om succesvol te zijn. Het is een combinatie van 100 kleine dingen, die allemaal in orde moeten zijn. Sprookjes bestaan niet, het is kwestie van hard werken en gezond boerenverstand."

RECHTVAARDIGHEID

Intussen is Christa Jouck 50 geworden. Ze blijft zoekende en onrustig, maar toch is haar leven iets meer gekadreed. Haar activiteiten heeft ze beperkt tot 4 grote domeinen. "Ten eerste is er nog altijd de zorg voor mijn kinderen. Zij gaan voor. Als zij me overdag bellen, neem ik altijd op, waar of met wie ik ook in gesprek ben. Ik wil later herinnerd worden als een goede moeder, de rest is niet van tel." Ten tweede is er uiteraard Officenter, waar ze de handen meer dan vol mee heeft. "En dan zetel ik nog elke week in de rechtbank. Ik heb een groot rechtvaardigheidsgevoel en ben daarom op latere leeftijd nog Rechten gaan studeren. Een boeiende wereld." Tot slot is er het goede doel. "Ik engageer me al jaren voor de fondsenwerving van het Huis Erika Thijs, dat zich inzet voor kankerpatiënten en hun naasten. Ik vind dat iedereen zich minstens voor één sociaal project moet inzetten. Excuses en uitvluchten om het niet te doen, zijn snel gevonden, maar als iedereen dat doet, gebeurt er helemaal niets. We moeten ook niet altijd op de overheid rekenen om alle problemen op te lossen, dat kunnen we ook zelf."

“VERGADEREN VIND IK TIJDVERLIES.”

NOOIT VERGADEREN

De CEO van Officenter deelt haar leven dus in volgens duidelijke prioriteiten. "Druk, druk, druk... daar geloof ik niet in", zegt ze. "Tijd is een kwestie van prioriteit. Ik maak altijd tijd voor leuke mensen en leuke dingen. Zo vroeg



CEO Binnenstebuiten

me zopas iemand of ik zin had in een shortski naar Winterberg. OK, dan moet je met enkele telefoontjes de agenda wat herschikken, en een paar uur later gewoon in de auto springen. Het leven is veel te kort om jezelf leuke dingen te ontzeggen. Ik vind het leven één groot feest, maar je moet wel zelf de slingers ophangen... Op die manier run ik ook mijn zaken. Vergaderen vind ik tijdverlies. Ik ga niet urenlang aan tafel zitten, maar maak graag direct en rechtstreeks goede afspraken. Een portie gezond boerenverstand en snel schakelen, dat is mijn managementstijl. Tsjak, tsjak. En maar door... Dat is de aard van het beestje." Nog een kenmerk van haar stijl: leading by example. "Klopt. Ik wil alle jobs die mijn personeelsleden (44 intussen) doen, ook zelf kunnen. Zo kan ik inspringen waar nodig en kan ik hun prestaties beter beoordelen. Ik ben dan ook geen typische CEO, maar eerder een meid van alle werk, en dat bedoel ik zeker niet negatief want ik doe ook alles even graag. Wat ik het liefst doe? Snel en kordaat de problemen aanpakken, van welke aard dan ook." Tot slot nog een gouden tip? "Mijn motto is altijd geweest: 'Gaat niet, bestaat niet.' Bij Officenter is de klant koning en je kan er nooit neen tegen zeggen. Zo creëer je een klantentevredenheidsniveau dat absoluut nodig is voor de continuïteit van ieder bedrijf. Die visie heeft me nog nooit in de steek gelaten. Ja, ik ben een contente mens."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: Luc DAELEMANS



MODEONTWERPER NICKY VANKETS



“Wie het slecht met mij voor heeft vliegt gewoon buiten”

Het stond in de sterren geschreven dat Nicky Vankets modeontwerper zou worden. Als kind speelde hij in Beverlo met de Barbies, had hij zijn eigen, roze naaimachientje en tekende hij op zijn twaalfde al zijn eigen collecties. Zijn ondernemersparcours was tot dusver echter heel hobbelig, met een aantal diepe kraters waar hij telkens uit moest klauteren. Met succes, want momenteel heeft hij veel en vooral trouwe klanten en maakt zijn bedrijf winst. “Ik ben fier dat ik nog besta en dat ik eindelijk mijn verhaal eens mag doen.” Natuurlijk, Nicky!

"Mijn grootmoeder is destijds in Beverlo gestart met de deur-aan-deurverkoop van kinderkleding", blikt Nicky Vankets terug. "Haar allereerste factuur, uit 1954, heeft nog lang tegen de muur gehangen. Uit die business is een klein winkeltje gegroeid, dat nadien door mijn vader en zijn zus werd overgenomen. Daar ben ik in feite opgegroeid en geraakte ik gebeten door de mode. Zeker toen mijn vader een groothandel in bruidskleding oprichtte en zich verder ging specialiseren in Parijs. Ik ging als kind mee naar de vakbeurzen en begon zelf schetsen te maken. N.Design, zo heette mijn collectie die mijn ouders daadwerkelijk in productie brachten."

Na de humaniora (Economie-Wiskunde) volgde een eerste grote teleurstelling in het leven van de ontwerper. "Ik was vastberaden om naar de mode-academie in Antwerpen te gaan en deed er mee aan het ingangsexamen. Maar tot mijn verrassing was ik niet geslaagd. Een reden konden ze me niet geven, alleen dat "ze geen plaats voor mij hadden". Achteraf bleek dat Walter Van Beirendonck mij persoonlijk had tegengehouden. Hij heeft dat later zelf toegegeven. Een heel grote ontgoocheling voor mij."

Maar Vankets was vastberaden om modestudies te gaan doen. "Na enkele weken nadenken wist ik het: ik zou in Londen gaan studeren, de enige school waar dit op universitair niveau kon. Ik maakte er emotioneel het andere uiterste mee, want ik werd er na de ingangsproof enorm opgehemeld en mocht met 2.500 anderen starten uit meer dan 17.000 inschrijvingen. Na het eerste jaar bleven er nog 600 over, om uiteindelijk met 84 af te studeren. Een bikkelharde afvalrace met enorm veel onderlinge concurrentie. Daar heb ik geleerd dat het in de modewereld ieder voor zich is. Een ervaring die me veel sterker heeft gemaakt."

ARMANI GAF DOORSLAG

Nicky ging met zijn diploma in de hand niet meteen terug naar het ouderlijk bedrijf. "Ik wou eerst elders de stiel leren en solliciteerde bij alle grote modehuizen. Bij Armani mocht ik meteen op gesprek gaan. Door de grote poort in Milaan. Ik vond dat het goed was verlopen, maar opnieuw kreeg ik dezelfde boodschap: "We hebben geen plaats voor u". Uiteraard was ik ontgoocheld. Maar iemand uit de jury kwam mij achterna gelopen. "Wij kunnen u hier niets meer leren. Je moet zelf een label opstarten", luidde de boodschap. Dat was de trigger om ervoor te gaan. Terug thuis is het label Nicky Vankets uit de startblokken geschoten."

Aanvankelijk met veel succes. "Maar dat was met het bedrijf van mijn ouders wel even anders. Op het hoogtepunt werkten er 60 mensen. De kledingproductie in België was echter niet meer haalbaar. Er moest geleidelijk worden afgebouwd, maar dat gebeurde te traag. En dus stapelden de schulden zich op. Ik heb toen zelf veel geld gestopt in het bedrijf van mijn ouders, en een put gemaakt die nog moeilijk te dichten viel. En toen kwamen de eerste verhalen los: "Vankets is failliet". Zogezegd. Daar was helemaal niets van aan."

Voor 'de boekskes' en de sensatiekranten was het om te smullen: de Limburgse modekoning Nicky Vankets was failliet. Afijn, virtueel failliet. Of nog preciezer: in WCO-procedure. Of om helemaal correct te zijn: eigenlijk ging het over het bedrijf van zijn ouders dat het moeilijk had... Het werd allemaal op één hoop gegooid en de perceptie was gecreëerd. "Daar heb ik echt van afgezien. Er werd maar wat op los geroddeld. Een aantal figuren maakten er een sport van om mij en mijn familie zwart te maken in de roddelpers. Enorm laag bij de grond. Maar de perceptie was heel moeilijk te keren. Door de negatieve publiciteit halveerde de omzet. Er moest dus iets gebeuren. Mijn man en ik maakten de keuze om de groothandel te stoppen en ons te concentreren op de twee winkels. Met het idee 'reculer pour mieux sauter'. In die reorganisatie zijn nog vennootschappen doodgebloed, maar altijd volgens de regels van het spel. Een WCO-procedure bijvoorbeeld, is bij het grote publiek onbekend. En dus kwamen de tongen opnieuw los. "Opnieuw failliet en toch doet hij door", zo klonk het. Maar uiteindelijk hebben wij gewoon gedaan wat honderden bedrijven in moeilijkheden doen. Als je natuurlijk Vankets heet, is de publieke schandpaal nabij."

KLANKBORD

Toch liet hij de moed niet zakken. "We zijn dan verhuisd naar de huidige locatie aan de oprit van de E313 in Hasselt. Een prachtige zichtlocatie, die een nieuwe boost gaf. We zijn keihard verder gaan werken, hebben de focus voor 100% op de klanten gelegd en het negatieve uit ons leven verbannen. We hebben ook 2 investeerders aan boord gehaald, vooral om als ondernemer een klankbord te hebben en mee te oordelen over belangrijke zakelijke beslissingen. Ik was tot het besef gekomen dat ik zo'n mensen nodig had naast mij. En zo konden we geleidelijk de reputatie van het merk heropbouwen. Met dank aan mensen die ons vertrouwd hebben, zoals Yanina Wickmayer en Anouk, de vrouw van Dimitri Vegas. Hun huwelijk in een jurk van Vankets heeft me flink vooruit geholpen."

En ook de groothandel werd opnieuw gestart. "Buitenlandse klanten hadden ons ineens zien verdwijnen, omdat ze de financiële perikelen in België niet kenden. Ze vroegen zich af waar Vankets was gebleven omdat hun klanten naar ons vroegen. En zo zijn we geleidelijk opnieuw gestart met de export, eerst in Italië omdat het onze grootste afzetmarkt is en we daar nog heel goede contacten hebben."

Nicky Vankets is intussen uit het zoveelste dal gekropen. "De strategie heeft geloond. We hebben onze energie in positieve dingen gestopt en vooral heel hard gewerkt", lacht hij. "De winkel draait uitstekend, met positieve cijfers tot gevolg. Misschien tot spijt van wie het benijdt, maar het label Nicky Vankets boekt opnieuw winst. De productie gebeurt in ons atelier in Roemenië, waar mijn ouders een oogje in het zeil houden. Het succes heeft te maken met onze keuze om anders te willen zijn. We gaan niet mee in de prijsenslag van de concurrentie, maar maken originele stukken. En daar komen de klanten voor. De start van een nieuwe episode in onze bedrijfsgeschiedenis is daarmee gegeven. Wij hebben sterk het gevoel dat de miserie achter ons ligt en we nu helemaal op de goede weg zitten."

SCHOUDERKLOPJES

Heeft Nicky Vankets lessen getrokken uit dat woelige verleden? "Jazeker. Op menselijk vlak ben ik sterk geëvolueerd. Ik vertrouw mensen iets minder snel. Ik blijf altijd mezelf, maar zal me voor het grote publiek, met de media op kop, altijd terughoudend opstellen. Ik draag dan een soort masker en scherm mijn privéleven af. Wie sensatie komt zoeken, zet ik gewoon buiten. Maar voor het overige ben ik een vriendelijke jongen hoor. Dat moet ik soms nog altijd horen: "Nu we met u gepraat hebben, zijt ge eigenlijk best sympathiek". Ja, hallo, wat had je gedacht?" (lacht)

Nog een tip voor Ondernemend Limburg? "Zeker. We mogen best wat meer fier zijn op de prestaties van de Limburgse ondernemers. We moeten qua innovatie of export zeker niet onder doen voor andere regio's, maar het mag meer in de verf gezet worden. We moeten opkomen voor onszelf en elkaar meer schouderklopjes geven. Niet alleen de gevestigde waarden, maar ook de jongeren. Door kansen te geven aan de nieuwe generatie kunnen we vooruitgang boeken op lange termijn. Daar moeten we als Limburg 100% voor gaan..."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MiL

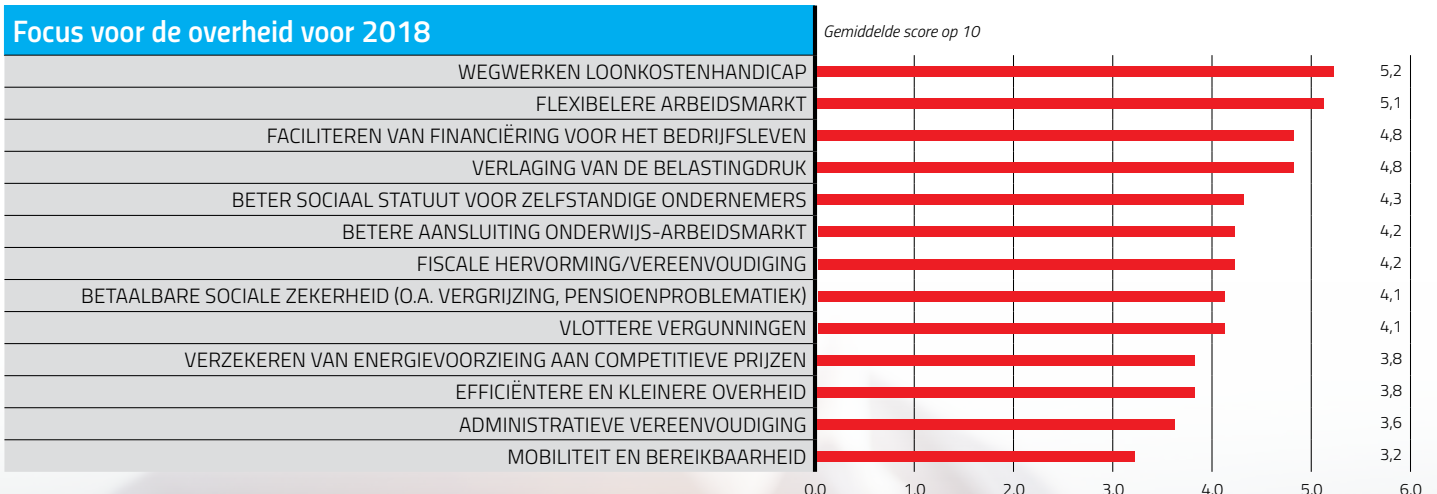


GOEDE VOORNEMENS

In de eerste maand van het jaar worden traditioneel de goede voornemens bekendgemaakt. Bij ondernemers is dat niet anders. In deze grafieken kan u zien wat de prioriteiten zijn voor de Limburgse bedrijven. Waar gaan ze in 2018 meer nadruk op leggen? En waar zou de overheid volgens hen dit jaar vooral mee bezig moeten zijn? Dat staat hier statistisch uitgelegd!

Tekst: Kurt MEERS
Bron: VKW Limburg en Unizo Limburg

Focus 2018 in vergelijking met 2017	lager	gelijk	hoger	2018	2017	2016
INTERNE ORGANISATIE VERBETEREN (PROCESINNOVATIE)	2%	34%	65%	63%	60%	65%
MARKTAANDEEL VERGROTEN (OP BESTAANDE MARKTEN)	3%	44%	54%	51%	52%	55%
MARKETING EN COMMUNICATIE	2%	46%	52%	50%	/	/
WELZIJN EN PLEZIER OP HET WERK (INTERNE PERSONEELSORGANISATIE)	2%	52%	46%	45%	/	/
FINANCIËLE GEZONDHEID BEWAREN	1%	55%	44%	42%	36%	40%
NIEUWE MARKTEN AANBOREN	5%	48%	47%	42%	45%	42%
NIEUWE PRODUCTEN OP DE MARKT BRENGEN (PRODUCTINNOVATIE)	3%	62%	35%	32%	27%	32%
VACATURES INGEVULD KRIJGEN	8%	54%	37%	13%	6%	-5%
ECOLOGISCHE VOETAFDRIJK VERMINDEREN	4%	72%	23%	19%	8%	19%
(VERDER) INTERNATIONALISEREN	7%	74%	19%	12%	4%	6%



2018

PRIVÉDETECTIVES IN LIMBURGSE BEDRIJVEN



“ Met wie je werknemer afspreekt en wat daar gezegd wordt: dat is belangrijk”

Bedrijven schakelen steeds vaker privédetectives in om hun zakelijke belangen ten opzichte van concurrenten, klanten en leveranciers te vrijwaren. Maar ook om eigen werknemers en zelfs bestuurders te controleren, worden anonieme speurders ingeschakeld. Made in Limburg ging -verscholen achter krant en deukhoed- in gesprek met enkele privédetectives om te weten waar zij zoal voor ingeschakeld worden door Limburgse bedrijven.

Rechters staan meer open om de bevindingen van privédetectives als geldig bewijsmateriaal in aanmerking te nemen. “Dat hangt samen met het professionalisme en dus de kwaliteit die we bieden”, zegt de eerste detective die we konden spreken. “Als wij een dossier opmaken, dan is dat enorm gedetailleerd, met chronologische tijdsaanduidingen, foto- en videomateriaal. Alles wat op papier staat is 100 procent correct. Een rechter ziet meteen of een verslag waarheidsgetrouw is en kent doorheen de tijd de reputatie van iedere detective.”

Toch staat de bewijskracht van hun bevindingen officieel slechts gelijk met 'van horen zeggen' en kunnen de aangebrachte stukken door een rechter makkelijk van tafel worden geveegd. Nog al te vaak worden aangeleverde foto's of video's zelfs niet bekeken. Rechters, maar ook de tegenpartij in juridische geschillen, trekken de objectiviteit van een detective soms in twijfel omdat hij zogezegd op bestelling werkt van zijn opdrachtgever en dus zou rapporteren wat zijn klanten willen horen. "En dat is heel jammer, want we hebben een wettelijk erkend beroep, dat heel strikt wordt opgevolgd door het Ministerie van Binnenlandse Zaken. We kunnen ons echt niet permitteren om steken te laten vallen, anders wordt onze licentie gewoon afgenomen. We sluiten dan ook nooit resultaatsverbintenissen af"

Er zijn wel oplossingen om de bewijswaarde meer sluitend te maken. "Niet zelden wordt een beroep gedaan op een detective én een deurwaarder", zegt advocaat Steven Renette, die ook meer en meer detectiveverslagen ziet opduiken in de rechtbanken, o.a. in ontslagdossiers. "De detective voert het voorbereidend werk uit. Zo brengt hij bijvoorbeeld het patroon van de target in kaart. Maar het is de deurwaarder die op het geschikte moment de eigenlijke vaststelling doet. Het voordeel van deze werkwijze is dat aan de vaststellingen van een deurwaarder een grotere bewijskracht kleeft: wat de deurwaarder registreert, wordt geacht waar te zijn en dat tot bewijs van het tegendeel."



VERZEKERINGSFRAUDE

Advocatenkantoren die optreden voor de bedrijven, zijn belangrijke klanten van privédetectives. Dat geldt ook voor verzekeringsmaatschappijen. "Ze schakelen ons in als er vermoedens van fraude zijn", aldus een andere detective die (vooral) Limburg als zijn actieterrain heeft. "Bijvoorbeeld als bedrijven een op het eerste zicht buitensporige claim indienen. Klopt de lijst van de spullen die zij als gestolen of beschadigd opgeven? Was er werkelijk zoveel cash in de kluis dan ze beweren kwijt te zijn? Of zijn er indicaties dat er kwaad opzet mee is gemoeid, bijvoorbeeld als er brand was in het bedrijfsgebouw? Aan ons om dat uit te zoeken..."

Leasingmaatschappijen zijn eveneens trouwe klanten. "Als er een leasingwagen als gestolen wordt aangegeven zal er altijd een routinecontrole volgen. Zijn er indicaties dat er iets niet pluis is, gaan we een grondig onderzoek voeren. Soms blijkt dan dat de werknemer financiële problemen heeft en hij de wagen gewoon heeft verkocht. Het kan ook zijn dat hij zijn facturen niet betaalt, maar toch vermogend is. Dan gaan wij als detective een constructief gesprek aan met de wanbetaler."

SCHADUWEN

De opdracht die het vaakst voorkomt, is iemand schaduwen. "De meest courante manier om iemand te volgen is uiteraard een track & trace-systeem in de wagen inbouwen", aldus de eerste detective. "Dat is wettelijk, op voorwaarde dat de werknemer hiervan op de hoogte is. Het voertuig mag alleen gevolgd worden tijdens de werkuren, dus niet als de werknemer in het weekend met zijn firmawagen op café gaat of er nachtelijke activiteiten op nahoudt."

Het systeem is echter niet zaligmakend. "Weten waar je werknemer zich bevindt is één zaak, maar dan weet je nog niet met wie hij heeft afgesproken of welke informatie er met zijn afspraak wordt uitgewisseld. Als je het fijne wil weten van wat er allemaal gebeurt, moet je nog altijd een privédetective inschakelen."

Het schaduwen van personen is de moeilijkste opdracht in de business. "Je kunt een voertuig discreet volgen, maar moet je wel aan de verkeersregels houden", aldus nog onze gesprekspartner. "Als het licht op rood springt of de overweg gaat dicht, moet je het target soms laten gaan. Behoorlijk stresserend. Het beeld van de wilde achtervolgingen, waarbij onverantwoorde risico's worden genomen om iemand niet uit het oog te verliezen, klopt helemaal niet."



BEDOT DOOR EIGEN MENSEN

Niet alle werknemers hebben het goed voor met hun baas. "Er zijn diverse soorten van fraude ten aanzien van de eigen werkgever", zegt nog een andere, als iets oudere detective. "Wat veel voorkomt zijn valse meldingen van invaliditeit of ziekte. Uit ons onderzoek blijkt dan dat de werknemer in kwestie met vakantie is, het huis van zijn kinderen aan het bouwen is of elders in het zwart gaat werken. We komen ook regelmatig tegen dat werknemers hun eigen baas beconcurreren door na de uren dezelfde opdrachten in het zwart te gaan uitvoeren. Vooral in de bouw gebeurt het dat materialen en het bedrijfsvoertuig worden ingezet om 'voor eigen rekening' prestaties te leveren of goederen te verkopen."

Diefstal is uiteraard een vorm van fraude die heel vaak voorkomt. "We hebben onlangs nog door nachtelijke observaties kunnen vaststellen dat privévoertuigen zich 's nachts kwamen bevoorraden aan de laadkade van een groothandel..."

"Wat we ook af en toe tegenkomen, is namaak. Werknemers of concurrenten die soortgelijke producten laten fabriceren en op de markt brengen. Klanten hebben dan de keuze: het origineel van de baas of de goedkopere versie..."

Niet alleen werknemers worden trouwens gecontroleerd. Het kan voorkomen dat vennoten, familiale eigenaars of bestuurders een privédetective op elkaar afsturen. "Bij overnameperikelen willen ze weten wie met wie contacten heeft of wie geheime info naar andere partijen lekt. Er heerst onderling heel wat argwaan en zeker als er veel geld mee gemoeid is, wil iedereen weten hoe de vork precies aan de steel zit."

LIEGEN OVER CV

Een opdracht van alle tijden: het controleren van sollicitanten. "Het komt voor dat een werkgever overtuigd is om iemand in dienst te nemen, maar 'van horen zeggen' negatieve commentaar heeft opgevangen. Wij gaan dan een moraliteitsonderzoek uitvoeren om de werkgever correct te informeren. In dezelfde lijn checken we of alles klopt op het curriculum vitae. Zoals de echtheid van de diploma's of de reden van ontslag bij een vorige werkgever." Er zijn op dat vlak ook beperkingen. "Wat we niet mogen onderzoeken is de seksuele geaardheid van een sollicitant, zijn gezondheidstoestand, of hij lid is van een vakbond, enzovoort."

BRIL MET CAMERA

De detectives die wij hebben gesproken, zou je echt niet herkennen in de massa. "We worstelen nog steeds met de vooroordelen en clichés die over onze beroepsgroep bestaan", aldus de meest ervaren professional. "De detectives van de tv-series en misdaadromans bestaan uiteraard niet. We gaan ons zeker niet verdacht maken met vermommingen of door vreemd gedrag. Niet opvallen is de boodschap."



Spraakmakend

De moderne 'private eye' gebruikt gesofisticeerde technologie om bewijsmateriaal te verzamelen. "Er zijn de klassieke fototoestellen met teelens, maar evengoed balpennen waar we opnames mee kunnen maken, brillen waarmee we kunnen filmen of camera's die we heel discreet in een interieur opstellen. Heel professionele spullen, die niet te vergelijken zijn met wat je allemaal online kunt vinden om zelf voor detective te gaan spelen. Al kan je tegenwoordig met een iPhone ook al straffe dingen waarnemen..."

EENZAAM

Is het een beroep dat valt aan te raden? "Het is heel vaak minder romantisch dan je op tv ziet. Beginners die meegaan naar een nachtelijke observatie en daar 5 uur in de wagen moeten zitten zonder dat er iets gebeurt, ontdekken snel de nadere kant van de medaille. Het is een heel eenzaam beroep, hoor... Wat het dan wel aantrekkelijk maakt? Het is heel afwisselend, boeiend en soms echt spannend. Het geeft natuurlijk een kick als je de waarheid kunt achterhalen en die verfijnd kunt documenteren. Tevreden klanten, dat is ook in onze business de voornaamste drijfveer."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: Shutterstock.com & MiL



JEAN-CLAUDE VAN RODE



“Ondernemen en sociaal zijn gaan best samen”

Na een lange carrière bij de Limburgse socialistische vakbond ABVV, waar hij tot 2009 provinciaal voorzitter was, maakte Jean-Claude Van Rode (66) zoals bekend de overstap naar de privésector. Bij het Genkse advocatenhuis Adlex werd hij eind 2015 als kantoormanager uitgewuifd. Daarnaast was Van Rode vooral actief als ondervoorzitter van LRM en bestuurder bij KRC Genk. “Ik heb nog een paar bestuursmandaten. Maar voor de rest ben ik nu veel meer thuis dan vroeger”, zegt de man die sinds eind 2016 met wettelijk pensioen is.”

Wat is er gekomen van ...

Tot eind vorig jaar was Jean-Claude Van Rode ook nog voorzitter van de Football + Foundation, een vzw die zich de sociale aspecten van het voetbal aantrok. "Die vzw is ondertussen vereffend", zegt Van Rode. "Vele clubs en de voetbalbond zelf zijn ondertussen doordrongen van het sociale belang van voetbal. De opdracht was volbracht, vandaar de vereffening."

Helemaal 'werkloos' is Jean-Claude Van Rode niet. Hij is nog altijd bestuurder bij de vzw Logis (opleidingen voor heftruckchauffeurs), de Begeleidingsdienst Limburgs Mijnbekken (BLM, loopbaanbegeleiding voor sociaal zwakkeren) en het Circuit Zolder. "Maar ik ben wel veel meer thuis dan vroeger", zegt Van Rode. "Zoals de meeste gepensioneerden ga ik al eens winkelen, zorg ik voor de tuin en doe ik hier en daar een klusje. Verven, dat kan ik nog wel", lacht hij.

Regelmatig trekt hij ook naar zijn appartementje in Spanje. "Niet om te overwinteren, maximum tien dagen aan een stuk. Da's vooral om te genieten van het leven", legt hij uit.

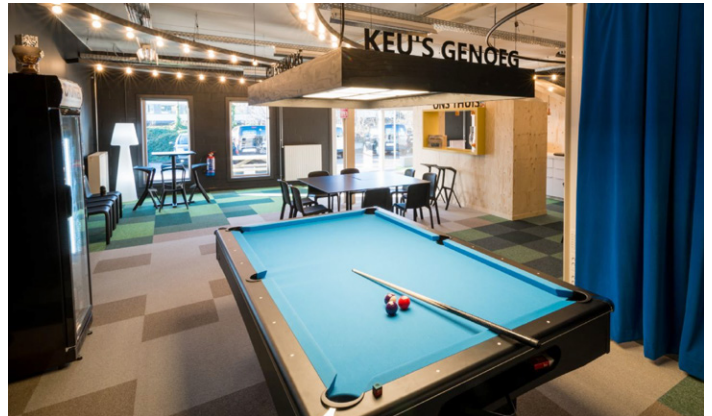
WAARDERING

Van Van Rode werd al eens gefluisterd dat hij geen stereotype vakbondsman, geen typische socialist zou zijn. Jean-Claude Van Rode heeft na zijn lange carrière bij de vakbond ook nog een paar jaar als kantoormanager bij Adlex geproefd van het werken in de privésector. "Ik heb altijd al een zekere waardering gehad voor ondernemers. Maar ondernemerschap en sociaal zijn zijn geen tegengestelden. Die twee kunnen best wel samengaan", heeft hij daaruit geleerd. "Bovendien heb ik altijd proberen te vermijden om met slechts één ding bezig te zijn, met name de vakbond. Sinds het ontstaan van de fusieclub KRC Genk in 1988 ben ik daar als bestuurder betrokken geweest. Dat is een enorme verrijking gebleken. Het leert je om de dingen niet eenzijdig te bekijken. Om dezelfde reden ben ik zo'n 15 jaar lang ook ondervoorzitter van LRM geweest. Maar mijn hoofdjob en engagement, dat is altijd de vakbond geweest."

Of hij nog een andere uitdaging zou aangaan? "Ik ben niet op zoek naar iets anders, maar als er zich een beperkte opdracht zou aandienen wil ik daar altijd wel over nadenken. Mijn doel is nu vooral nog lang gezond te blijven. Vandaar dat ik twee keer per week naar de fitness ga. De rest zullen we wel zien."

Tekst: Dominiek CLAES
Foto: MiL

JO PETERS VAN DEUSJEVOO OVER UW KANTOOROMGEVING



Power to the People

Vergeet het", zegt Jo Peters. "Klassieke werkplekken zullen over enkele jaren volledig verdwenen zijn. In de plaats komen echte belevingslocaties, waar werknemers zich 100 procent thuis voelen en zij over alle moderne faciliteiten beschikken. Lokale KMO's trekken vandaag de dag de kar van die verandering, terwijl multinationals achterop blijven hinken. Zij zullen de rekening gepresenteerd krijgen als toptalenten massaal gaan kiezen om 'voor de sfeer' in een hippe kantooromgeving terecht te komen.

Het Genkse bedrijf Deusjevoos is decorbouwer en interieurspecialist. "De vraag naar een tof interieur neemt in ijtempo toe", weet zaakvoerder Jo Peters. "De telefoon staat haast niet stil. De voornaamste verklaring is logisch: het besef groeit dat hiermee een wereld van verschil kan gemaakt worden op de arbeidsmarkt. Kandidaten die bij het solliciteren onder de indruk geraken van het kantoor en de omgeving, zullen veel sneller geneigd zijn om toe te happen. De leuke sfeer die wordt gecreëerd is trouwens een belangrijk instrument om bestaande werknemers langer te binden."

“We merken daarbij een evolutie op 2 snelheden”, legt Jo Peters uit. “Enerzijds heb je de moderne zaakvoerders van lokale KMO’s. Zij laten zich inspireren door Silicon Valley, en willen iets leuk op hun kantoor om de medewerkers te plezieren. Een identiteit creëren, een verhaal vertellen, plezier uitstralen,... Dit alternatief gooien zij in de weegschaal om op de jobmarkt te concurreren met de stevige loonpakketten waarmee de grote jongens in Brussel of Antwerpen staan te zwieren. Ze hebben al een hele weg afgelegd. Vroeger zag het bedrijf eruit zoals de zaakvoerders privé leefden. De werknemers moesten zich maar aanpassen aan de omgeving waarin de baas zich thuis voelde. Dat is nu omgekeerd. De baas laat de mensen beslissen wat zij belangrijk vinden in het interieur. En zo krijg je een dynamische werkplek waar iedereen ‘s morgens fluitend binnen stapt.” En anderzijds zijn de er multinationals. “Waar zij op vele vlakken de trendsetters zijn, missen zij op vlak van moderne werkomgeving volledig de boot”, aldus Jo Peters. “Zij zijn totaal niet bezig met investeringen in het creëren van beleving. Ergens in een verloren ruimte een kickertafel zetten helpt niet... Het moet een totaalconcept zijn waar iedereen inspraak heeft gehad.”

CONCENTRATIE

Een gevolg is dat het interieur op kantoor na 5 jaar niet meer even hip gaat zijn. “Klopt, en dan gaat er gewoon een nieuw worden bedacht en neergezet”, aldus de zaakvoerder van Deusjevoo. “Je ziet dat nu al in de retail, waar winkels volgens bepaalde belevingsconcepten om de zoveel tijd helemaal veranderen. Dat gaat ook in KMO’s gebeuren. Een voordeel voor ons, want als decor- en standenbouwers zijn we het gewoon om snel op te bouwen en af te breken.”

Nog een trend: het einde van de landschapskantoren. “Zelfs de grote believers hebben stilaan door dat de inefficiëntie en de productiviteit drastisch dalen als iedereen moet werken in dezelfde ruimte”, weet Jo Peters. “De cijfers spreken van een daling tot 40% doordat de concentratie verdwijnt als iemand voorbijloopt of een collega luid telefoneert. Dat pikt geen enkele werknemer nog en daar komt stilaan de baas ook achter. Het is namelijk de snelste weg richting burn-out. Je kan wachten op je leidinggevende om initiatief te nemen. Maar beter is dat werknemers, in hun eigen belang, de strijd aangaan voor een aangename, werkbare, stress-reducerende werkplek. En dat zie je nu gebeuren, alleen moeten ze de baas nog overtuigen. Er is niets mis met hard werken, er is wel iets mis met inefficiënt, in een storende omgeving je job moeten doen. Het alternatief zijn kleinere eilanden met maximaal 4 personen, liefst in een afzonderlijke ruimte. Teamgenoten die maar een half woord nodig hebben om elkaar te verstaan en discreet kunnen overleggen.”

KINDEROPVANG

Peters gelooft tevens sterk in de uitbreiding van het dienstenpakket naar de eigen werknemers. “In de War for Talent zijn alle middelen goed. Je zal merken dat niet alleen het speelse interieur, maar ook an-



De toekomstdenker

dere services als lokmiddel zullen gebruikt worden. Ik denk aan een kapper die langskomt, iemand die boodschappen gaat doen, een carwash, kinderopvang, de inrichting van een game-room, enzovoort.”

Hij sluit af met een straffe voorspelling: “Waar vroeger een zaakvoerder naar een nieuw bedrijfsgebouw ging kijken, hield hij het meeste rekening met de buitenkant. Nu zal de zoektocht echter uitgaan van de interieurwensen die het personeel heeft. Pas als dat plaatje klopt, zullen de andere parameters bekeken worden. Vaak zelfs voor de architect wordt aangesteld. Of zoals ik al zei: tijden veranderen en het succes ligt weggelegd voor wie zich daar het snelst aan kan aanpassen.”

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MiL



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

STANY APPERMONT IN BALI



Neef van Luc Appermont stelt in Azië 1000 mensen tewerk

Na een ongeval met de fiets, nu 34 jaar geleden, belandde Bilzenaar Stany Appermont in een rolstoel. Een zwaar verdicht, waar hij uiteindelijk depressief van werd. Maar in 1999 vond hij de energie terug in Bali. Daar borrelde het ondernemerschap op en Stany begon met een zaak in natuursteen. Die is zo succesvol dat hij vandaag zo'n 1000 mensen in dienst heeft.

Stany was destijds een workaholic in de horecasector. Tot op een noodlottige donderdag in 1983 hij op de fiets werd aangereden door een wagen. "Ik raakte onder het chassis van een bestelwagen, die me meesleurde, waardoor ik mijn rug brak. De dokters vertelden me dat mijn onderste ledematen verlamd zouden blijven. Een zware slag. Ik heb jaren nodig gehad om alles te verwerken." Omdat hij de wisselende seizoenen in België beu was, trok de Bilzenaar met vakantie naar Bali. "Ik bleef er twee maanden, genoeg om verliefd te worden op de streek", vertelt hij. "Altijd mooi weer, altijd dertig graden, steeds op hetzelfde uur licht 's morgens, steeds op hetzelfde uur donker... Hier is geen winter. Mijn lijf heeft op het ritme van Bali rust gevonden."

VALLEN EN OPSTAAN

In 1999 verliet hij Limburg definitief om zich in Bali te settelen. "Eerst verbleef ik op hotel, daarna in een huurhuis en tot slot kocht ik een lapje grond om er zelf een stekje op te bouwen. Ik woon op 600 meter van het strand in Kedungu, een hemels plekje."

Tien jaar geleden besloot Stany Appermont om ondernemer te worden. "Ik leefde van een invaliditeitsuitkering en had eigenlijk niet veel nodig", blikt hij terug. "Op een dag was mijn achterneef op bezoek, die vol bewondering keek naar een aantal bloempotten die ik hier in Bali had gekocht. Zo ging het idee rijpen om een container van dat materiaal naar België te verscheppen. Ik wist in de verste verte niet hoe zoiets aan te pakken, maar het werd met vallen en opstaan, onze broodwinning."

Het bedrijf heet Stabigo. "Dat staat voor de beginletters van Stany, Bieke en Gordon, mijn achterneef en zijn vriendin. We zijn op het naburige eiland Java met

de productie begonnen van allerlei toepassingen in afgewerkte natuursteen, zoals tegels en muurbezettingen. Die exporteren we naar België, waar Gordon instaat voor de verkoop en distributie. Dat verloopt perfect, want in de ene vestiging stellen we nu 140 mensen tewerk en in de andere zo'n 800. Ze zijn vooral bezig met het ambachtelijke steenkappen. Daarnaast maken we ook producten in hout."

TEENSLIPPERS

Of het werk te vergelijken valt met hoe we in België ondernemen? "Bijlange niet. Als je tegen een Indonesiër wil uitleggen hoe hij iets moet doen, zal hij toch altijd zijn eigen zin trachten door te drijven (lacht). Tot mijn grote frustratie soms, maar dat zit hier in de genen. Een helm en veiligheidsschoenen dragen, kennen ze hier niet. Op teenslippers asfalteren arbeiders hier wegen. Raakt hun voet geblesseerd? Dan laten ze die oplappen in het ziekenhuis en staan ze er 's anderdaags opnieuw met die slippers. Ook qua hygiëne leeft men trouwens in een andere wereld... Restaurants en ziekenhuizen zijn niet proper. Toch niet vergeleken met België. En toch, sinds ik hier woon, heb ik nergens last van. Nooit griep of een ander probleem. Onlangs moest ik wel een ingreep ondergaan. Daar kom ik dan toch voor naar België. Hier zijn ze vindingrijk om de economie te doen draaien. Als het hen uitkomt, durven ze zelfs vertellen dat je kanker hebt. Terwijl er soms nauwelijks wat aan de hand is..."

Is terugkeren een optie? "Voorlopig zeker niet. Ik heb hier een familie die mij heel goed helpt en heeft gezworen om mij niet in de steek te laten als ik ouder word en niet meer voor mezelf kan zorgen. Een geruststellende gedachte, zodat ik altijd in Bali kan blijven als ik dat wil."

LOGISTIEKE UITDAGINGEN



Of je nu een KMO bent met een klein magazijntje of een groter bedrijf in de logistieke sector, er duiken altijd en overal uitdagingen op om sneller en efficiënter de goederenstromen te beheren. De ene keer is er een tekort aan vakbekwaam personeel, de andere keer draait de IT in de soep en nog wat later geraak je zoek in buitenlandse exportformaliteiten.... Toch liggen er tal van oplossingen binnen handbereik. Zoals de projecten die Logistiek Platform Limburg uitdoktert en doorspeelt aan POM Limburg om er een concrete invulling aan te geven.

"In het Logistiek Platform Limburg, actief onder de koepel van POM Limburg, bundelen bedrijven, kennisinstellingen en overheden hun krachten in één sterke strategie", zegt POM-voorzitter en gedeputeerde van Economie, Erik Gerits. "We doen dit ter versterking van Limburgse bedrijven in de logistieke hub die we in de Euregio willen zijn. POM Limburg geeft daarbij uitvoering aan de hefboomprojecten, geïnitieerd door dit logistieke platform. De projecten, zoals Smart Port Limburg en het logistiek demonstratiecentrum, moeten bijdragen aan het verankeren van bedrijven in Limburg en het aantrekken van extra volumes en investeerders naar deze provincie."

WIN-WIN

Concreet zijn er diverse projecten die de logistiek van Limburgse KMO's moet optimaliseren. Kristel Cielen, expert Economisch Beleid en Logistiek, geeft enkele voorbeelden: "Ik denk aan de pool van magazijnmedewerkers die willen oprichten. Het doel is een win-winsituatie te creëren voor zowel werkgevers als werknemers. We gaan een team samenstellen van goed opgeleide specialisten, die duurzaam tewerkgesteld kunnen worden bij de bedrijven die er nood aan hebben. Zo worden de ondernemingen gedepanneerd en kunnen de werknemers een brede ervaring opdoen."

DEMOCENTER

Een tweede voorbeeld is het logistieke democenter dat zal ingericht worden op de voormalige Ford-terreinen. "Met workshops, demo's, showcases en andere presentatievormen zullen bedrijven hier kunnen kennismaken met allerlei innovaties in de logistieke sector", aldus nog Kristel Cielen. "Denk aan het inzetten van drones, Internet of Things, enzovoort. Dit najaar zou het project kunnen opstarten."

INVESTEERDERS

Dezelfde timing wordt gehanteerd voor een derde voorbeeld. "Met Smart Port Limburg gaan we kleinere bedrijven ondersteunen in de digitale transformatie van hun logistiek apparaat. Het doel is opnieuw om hun efficiëntie te verhogen door moderne toepassingen te introduceren. Bovendien zetten we ons op deze manier internationaal op de kaart als slimme, logistieke provincie. Dat is een extra troef om investeerders aan te trekken."

E-COMMERCE

Er zijn nog heel wat andere toepassingen die POM Limburg in de pijplijn heeft. "Zo runnen we samen met Voka Limburg een project dat zich specifiek focust op e-fulfilment, of met andere woorden, het optimaliseren van de logistieke stromen in de e-commerce. Het hoeft geen betoog dat we een groot economisch belang hebben bij de professionalisering van deze booming business."

Meer info: www.pomlimburg.be

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MiL



Foto (vlnr): Pascal Vrancken (Logistiek Platform Limburg), Kristel Cielen (expert Economisch Beleid en Logistiek) en Frank Zwerts (algemeen directeur POM Limburg).



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

ROCKGITAREN UIT HAMONT-ACHEL



Als de bekendste rockbands ter wereld over enkele maanden de zomerfestivals aandoen, zijn er misschien een aantal die gitaren zullen bij hebben uit Hamont-Achel. Daar is het atelier gevestigd van Guido Huyers, een 26-jarige jongeman die erg gepassioneerd zijn eigen elektrische instrumenten maakt.



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

Hij speelt gitaar van toen hij zowat 14 jaar oud was. Maar in het aanbod vond hij niet langer zijn gading. "Altijd dezelfde modellen die terugkwamen, er was nauwelijks creativiteit in de ontwerpen", vertelt hij. "Als grafisch ontwerper ben ik dan zelf schetsen beginnen te maken. Toen ik vond dat het er goed begon uit te zien, stapte ik naar de meubelfabriek van mijn nonkel, waar ik de machines mocht gebruiken om een eerste eigen gitaar te fabriceren. De reacties waren positief, al ging het in de beginfase ook wel eens mis. Ik heb namelijk geen opleiding gehad in dit vak, en heb dus moeten leren met vallen en opstaan. Vooraleer het helemaal goed zat, heb ik eerst een paar slechte gitaren moeten bouwen... Intussen kreeg ik wel veel hulp en feedback van mensen die er wel veel van kenden."

AMBITIE

Op die manier werd Stradlin Guitars geboren. Met instant succes, want in 2015 werd hij door Unizo Limburg uitgeroepen tot Starter van het Jaar.

Guido Huyers maakt intussen meerdere modellen, zodat hippe gitaristen naar eigen smaak kunnen kiezen. "En er gebeurt uiteraard veel maatwerk op bestelling, zodat de klanten een ontwerp en afwerking hebben die ze zelf gekozen hebben."

De jongeman uit Hamont-Achel is ambitieus. "Ik hoop een paar bekende gitaristen te overtuigen om mijn gitaren te gebruiken", vertelt hij. "Zo gaat de bal meestal aan het rollen. Ik heb wel geduld. Met hard werk geraak je er wel. En dat is nu net geen probleem als je passioneel met je vak bezig bent. Dit voelt meer aan als een hobby dan als werk. Dan is het geen opgave om hier dag in dag uit mee bezig te zijn."

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MiL

5 NIEUWIGHEDEN OP DE BELGISCHE AUTOMARKT

JAGUAR E-PACE

Jaguar produceert sinds kort ook SUV's en doet dat niet zonder succes. Na de F-Pace is er nu de compactere E-Pace. De E-Pace pakt uit met sportief design, een luxueus interieur en motoren met potente prestaties.

De E-Pace is 4,4 meter lang en concurreert onder meer met de nieuwe BMW X2, de Alfa Romeo Stelvio en de Porsche Macan. Het is een zogenoemde life style SUV maar de meeste versies hebben wel degelijk vierwiel-aandrijving.

De F-Pace is alleen verkrijgbaar met viercilindermotoren, zowel diesel als benzine. Dieselmotoren zijn er van 150 tot 240 pk. De 2.0 liter turbobenzinemotor is goed voor 300 pk.

Prijs vanaf 36.050 euro



5 NIEUWIGHEDEN OP DE BELGISCHE AUTOMARKT

DS7

Toen Citroën zo'n tien jaar geleden het nieuwe merk DS lanceerde, zorgde dat voor een kleine storm bij auto-liefhebbers en -kenners. DS verwees immers naar het legendarische strijkijzer, dat furore maakte in jaren '50 en '60. De DS-motor sloeg echter nooit aan en sinds 2015 krijgt DS een nieuwe kans als autonoom automerk.

De DS7 Crossback, het eerste nieuwe model, kon op het autosalon van Brussel al rekenen op heel wat belangstelling en dat is ook zo in de eerste Limburgse DS-Store die Groep Bruyninx in Hasselt heeft geopend.

De DS7 is een SUV die de gekende technologie van Peugeot en Citroën combineert met de typische Franse luxe zoals we die kennen van merken als Louis Vuitton en Chanel. Het interieur van een DS7 wordt grotendeels met de hand in elkaar gezet.

Prijs vanaf 31.940 euro



5 NIEUWIGHEDEN OP DE BELGISCHE AUTOMARKT

VOLVO XC40

Een auto waar we fier op kunnen zijn, want het is een Belgische auto. De nieuwe Volvo XC40 is de eerste Volvo op het nieuwe CMA-platform die in Gent wordt geproduceerd.

De XC40 is een zogenoemde crossover, een auto die het midden houdt tussen break en SUV. De XC40 beschikt over een eigenzinnig design en pakt uit met gewaagde kleurencombinaties. Het interieur is typisch Volvo, met aangename kleuren en materialen. Het multimediasysteem in de vorm van een groot aanraakscherm is niet altijd gebruiksvriendelijk.

De XC40 is de voorloper van de S40 en V40 die volgend jaar op de markt komen. Er zijn alleen viercilindermotoren, zowel diesel als benzine. Hybride en elektrische versies zitten in pipeline.

Prijs lanceringseditie: 48.700 euro



5 NIEUWIGHEDEN OP DE BELGISCHE AUTOMARKT

NISSAN LEAF

In 2010 was de Nissan Leaf de eerste betaalbare gezinswagen die al vanop de tekentafel als elektrische auto werd ontwikkeld. Vandaag zijn we toe aan de tweede generatie. De nieuwe Leaf werd technisch en optisch helemaal bij de tijd gebracht. Hij ziet er een stuk frisser uit, en ook het interieur werd opgeleukt.

Actieradius was van bij het begin een probleem, voor alle elektrische auto's trouwens. Na 100 tot 150 kilometer moest de eerste Leaf aan het elektrisch infuus. Dankzij een batterij met een capaciteit van 40 kWh doet de nieuwe Leaf het beduidend beter. Volgens de officiële meetcyclus raakt de Leaf voortaan 378 kilometer ver. In de praktijk blijft er allicht zo'n 300 kilometer van over. Wie dat niet voldoende vindt, kan later nog kiezen voor een batterij met een capaciteit van 60 kWh.

Prijs vanaf 36.990 euro



5 NIEUWIGHEDEN OP DE BELGISCHE AUTOMARKT

LEXUS LS500h

De succesvolle bedrijfsleider die op zoek is naar een luxueuze limousine ziet zijn keuze vaak beperkt tot de Mercedes S-klasse, de Audi A8 en de BMW 7-reeks. Er is echter nog een vierde mogelijkheid: De Lexus LS.

Sinds de lancering van het merk Lexus – een dochter van Toyota – was het merk vooral succesvol in de VS. De Europese automobilist was immers verknocht aan zijn diesel. De Lexus LS zet alles op hybride. In de nieuwste versie van de LS wordt een 3.5 liter V6 benzinemotor gecombineerd met een elektromotor, wat een gecombineerd vermogen oplevert van 359 pk.

Het interieur van de LS500h is een kunststukje. De ontwerpers zochten hun inspiratie in de Japanse kunst en cultuur, met verwijzingen naar de origamikunst en glasversieringen door kiriko-glaskunstenaars.

Prijs vanaf 94.990 euro



Carrosserie beschadigd?

Carglass® herstelt,
Carglass® vervangt



- ✓ Herstellen als het kan
- ✓ Sterk in kleur
- ✓ Schadediagnose online
- ✓ Vakmanschap met garantie
- ✓ 25 jaar ervaring
- ✓ Vertrouwde partner

carglass.be voor Info, schadediagnose en offerte

Bel gratis 0800 234 05 (24/24-7/7)



DE BAARD VAN FEYEN

In Genk is er een zeldzame kever gevonden, in Lommel een wonderspin en in Houthalen een voortvluchtige vlinder. En nu komen ze in Het Koet af met een tweepotige kakkerlak en aan 't Kanaal in Diepenbeek met een driekleurige duif. Dat deze uitheemse dierentuin plots overal in Limburg opduikt, kan geen toevalstreffer zijn. Zeker niet als je ziet dat de beestjes dienen als levend schild tegen graafmachines van de imperialistische, o zo bedreigende industrie. In gebieden waar alleen een paar verdorde kerstbomen wortel geschoten hebben in de kanaalbagger.

Je zou bijna denken dat de Groene Taliban al deze soorten eigenhandig opkweekt in de baard van Gust Feyen om ze vervolgens uit te zetten in de week voor de Raad van State vergadert. Behalve dan de wolf van Leopoldsburg. Die werd besteld bij een broodfokker, die dna wist te kruisen van Krištof Calvo en Vera Dua.

Als ze ergens in een Limburgs bos lege blauwe vaten vinden, komen die allicht niet van een XTC-labo, maar van een ondergrondse bunker waarin Johan Danen en kompanen druk experimenteren met opgespelde species en kadavers op sterk water. Op de reproductielijst staan wilde albino-konijntjes, Limburgs gebekte kaketoos en een rode leeuw met zwarte klauwen. De timing van oplevering is respectievelijk voorzien in de maand voor Schauvliegje moet beslissen over 'de bossen' in Lummen en Diepenbeek, de eerste schop van het Spartacusproject en het uitgraven van de volgen-

de Corda-krater. "Surprise! Kijk eens wat wij hier gevonden hebben... Draai uw buldozerkes maar terug om."

Wie zoekt, die vindt, zo luidt het spreekwoord. En of er gezocht wordt in 'ecologisch waardevolle' gebieden. Elke rotte dennenappel wordt zes keer omgedraaid en microscopisch onderzocht om toch maar ergens iets exotisch aan te treffen dat economisch Limburg lam legt. "Kijk eerst naar de Ford-terreinen", luidt het populistisch, terwijl die invulling al bijna volledig rond is (Intervest, Machiels, Essers, De Vlaamse Waterweg,...).

Hoe het al zeker niet moet, is de ecologische vrede afkopen zoals in Lommel is gebeurd. Daar krijgen de natuurverenigingen een zak geld om een stuk industriegebied af te bakenen als groene speeltuin. In ruil beloven ze op hun communiezieltje geen procedures aan te vechten. Straks moeten we de 'groene dellen' een doos Merci'kes gaan brengen om onze tuin te mogen verticuteren...

Om maar te zeggen: cut the crap. (En niet the crab, want dan staat Gaia ook nog aan uw deur).

Kurt Meers



facebook



LinkedIn

VOLGENDE VERSCHIJNING:
2 MAART 2018



demarketingafdeling



COLOFON

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

Contact: redactie@madeinlimburg.be

Business Manager: Dominique De Pesseroy | **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.