

made
in

MAGAZINE

Limburg

CEO Chokri Mahassine

**“ IK BEN GEEN
BEDRIJFSLEIDER,
MAAR WEL EEN
ONDERNEMER ”**

**WAAROM UW MEDEWERKERS
VAAK ZIEK ZIJN**

**MOORS VEERT RECHT NA
VERWOESTENDE BRAND**

**HET BUREAU VAN
PETER VAVEDIN (AMBIORIX)**



De nieuwe A-Klasse met Mercedes *me*

Just like you.

4,1 – 6,5 L/100 KM • 108 – 145 G CO₂/KM (volgens de NEDC-normen).

Milieu-informatie KB 19/3/2004: www.mercedes-benz.be - Geef voorrang aan veiligheid.



GROEP **Jam**.be

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

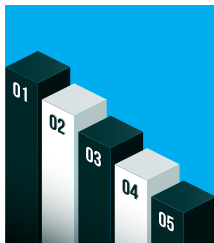
Boslaan 57
3650 Dilsen-Stokkem
Tel. 089 51 84 30

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 CHOKRI MAHASSINE

p. 7

Hoe zou het zijn met ... STEFAN LIEBAERT

p. 10



Met vallen en opstaan MOORS INTERIEUR UIT RIEMST

p. 12

New Kid on the Block JOACHIM TRUYERS

p. 14



Spraakmakend ZIEKTEVERZUIM IN LIMBURG

p. 17

Ik vraag het aan RONNIE LETEN!

p. 19



Den bureau van de CEO PETER VAVEDIN AMBIORIX

p. 21

Verborgen parel TRIPAN

p. 23



DRESS FOR SUCCESS

p. 24

Out of Office JORIS VRANCKEN

p. 26



ONS GEDACHT

p. 27

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

Volledige inboedel van JGL onder de hamer

Nog tot 5 april kunt u een bod doen op de inboedel van het bedrijf JLG in Maasmechelen. Na de aankondiging van sluiting, nu een jaar geleden, was er tot voor kort nog een beperkte activiteit overgebleven bij de producent en verdeler van hoogtewerkers en mobiele platformen. Maar nu alle 270 werknemers op straat staan, kan worden gestart met het leegmaken van de fabrieksgebouwen.

In totaal worden er 182 kavels aan de hoogste bidder toegewezen. Las- en snijmachines, rollend

materieel, stellingen, kranen,... alles kan via veilinghuis Troostwijk online worden aangekocht. Daarbij ook producten die niet direct met de core business te maken hebben, zoals poetsgerief, een ijsblokjesmachine of zelfs een mezzanine van 60 meter met 8 kantoorunits (startbod van 3.500 euro).

Er zijn overigens op dezelfde veilingssite nog heel wat andere industriële bedrijven die door stopzetting uitverkoop houden van machines, materialen, voorraad en kantoorinventaris, zoals Ducatt (Lommel), Befima (Genk) en Hydrolift (Bree).

2

Echt waar: nieuwe Mercedes voor amper 5 euro

Mercedes-dealer Groep JAM pakt uit met een stunt: wie een kraslot van 5 euro koopt ten voordele van Een Hart voor Limburg, kan op 27 mei een splinternieuwe Mercedes A-Klasse winnen. De gift van de Limburgse garagegroep past in het kader van de Eendjesrace, het grootste fundraising-evenement van het land.

Een Hart voor Limburg biedt al vele jaren concrete ondersteuning aan projecten die de levensomstandigheden van kansarme kinderen in de provincie verbeteren. Eén van de voornaamste acties die jaarlijks worden opgezet, is de Eendjesrace. "Via serviceclubs, scholen, bedrijven en tal van andere partners gaan we zo'n 70.000 plastic badeendjes aan de man brengen", vertelt Koen Buysse, de zanger van Zornik, die peter is van het project. "Wie voor amper 5 euro een eendje koopt, krijgt bovendien een krasbiljet met een code. Die code moet je registreren op een website, en wordt tegelijk afgedrukt op een tweede, wedstrijd-eendje. Dat wordt op 27 mei -tijdens een grote familie happening- losgelaten in de Demer voor een heuse race. De eigenaar van het eendje dat het eerst de finish overschrijdt, wint een splinternieuwe Mercedes A-Klasse, geschonken door Groep JAM"

GIVE BACK

Verenigingen die meehelpen om eendjes te verkopen, kunnen daar ook zelf hun voordeel mee doen. Een deel van de opbrengst die ze verzamelen, mogen ze immers houden om de eigen clubkas te spijzen of aan andere goede doelen te schenken.

PAASGESCHENK

Bedoeling is dat ook bedrijven een creatieve invulling geven aan hun steun voor het project. Carglass bijvoorbeeld schenkt het voltallige personeel een origineel paasgeschenk, dat naast chocolade, bestaat uit een eendje en een kraslot. Er zijn ook handelaars en bedrijven die een groot aantal loten opkopen om te verdelen onder hun klanten. Misschien geven ze zo wel een Mercedes weg?!

Om de milieujongens gerust te stellen: de plastic eendjes worden na de race allemaal netjes uit de Demer gevist. Ondernemer Jan Kriekels zal er nadien, samen met een aantal kinderen, een prachtig kunstwerk mee maken.

Zelf het project steunen? Alle informatie is terug te vinden op www.limburgse-eendjesrace.be!

3

Kledinghandelaar Gerard Vossen is overleden

In Tongeren is woensdag ondernemer Gerard Vossen op 86-jarige leeftijd overleden. Dat laat zijn familie weten.

Gerard Vossen was erg gekend in Zuid-Limburg als oprichter en zaakvoerder van Vossen Damesmode in Zichen-Zussen-Bolder. Hij stond in voor de dameskleding, terwijl zijn broer parallel een imperium in mannenmode uitbouwde (Vossen Fashion in Tongeren en Hasselt, thans geleid door Guido Vossen). De winkel trok tientallen jaren klanten aan uit de wijde omgeving. Gerard Vossen en zijn vrouw Simone Valkenborgh (die vorig jaar overleed) waren echte professionals die hun cliënteel met raad en daad bijstonden. Een zaak zoals zij die hadden uitgebouwd, vind je haast niet meer in ons land.

De omwenteling in de detailhandel voor kleding deed het bedrijf uiteindelijk de das om. Vijf jaar geleden werden de boeken neergelegd. Gerard Vossen hield zich kranig, maar het harde werk als ondernemer eiste zijn tol: woensdag overleed hij in het bijzijn van zijn familie. Hij werd 86 jaar.

Onze oprechte deelneming.

4

Topturnster komt werken in Limburg

Voormalig topturnster Aagje Vanwalleghem heeft een job. Ze is maandag aan de slag gegaan als Project Manager Corporate Wellbeing bij Energy Lab, het trainings- en begeleidingsbedrijf uit de Golazo Groep van Bob Verbeeck (Paal-Beringen). De functie houdt in dat Vanwalleghem zal zorgen dat individuele sporters en bedrijven fitter worden.

Aagje Vanwalleghem schreef geschiedenis door in Athene (2004) als eerste Belgische turnster ooit een olympische finale te behalen. Een jaar later was ze goed voor de eerste Belgische medaille op een EK. In 2012 zette ze een punt achter professionele turncarrière. Intussen is Aagje moeder van twee, schreef ze een boek over veerkracht en wil ze nu graag haar ervaringen gebruiken om mensen te motiveren om meer te bewegen.

“Energy Lab is een bedrijf dat volledig matcht met mijn filosofie: fysiek en mentaal veerkrachtig in het leven staan”, aldus Aagje. “Ik wil graag bedrijven ondersteunen bij het invoeren van corporate wellbeing-programma’s, maar ook scholen wil ik graag warm maken om meer en beter te bewegen. Ik ben dan ook enorm opgetogen om het team bij Energy Lab te mogen versterken!”

“Aagje is zonder twijfel een ervaringsdeskundige”, vult Kristof De Smet, CEO van Energy Lab, aan. “Ze weet wat werken in team betekent: ze boekte zelf – in een nochtans individuele sport – haar successen door zich met een goed team te omringen. Laat nu net teamwork en veerkracht belangrijke ingrediënten zijn bij de bewegingstrajecten die Energy Lab aan bedrijven aanbiedt.”

5

Nieuwe culinaire hotspot in Koersel

Met veel toeters en bellen is vrijdag in Beringen de nieuwe horecazaak Barnaba officieel geopend. Ondernemers Ercan Boyraz (33) en Stefano Baldelli (32) hebben de handen in elkaar geslagen om het oud gemeentehuis van Koersel om te vormen tot een 'food experience center'.

De zaakvoerders komen niet onbeslagen op het ijs. Ercan runt al 4 jaar Shakerato in Genk, terwijl zijn compagnon Stefano in Heusden-Zolder het succesvolle Sotto Choc heeft uitgebaat. Met de opening van Barnaba in Beringen verenigen ze hun visie op moderne horeca-exploitatie. Die concentreert zich voornamelijk op 'beleving'.

"Het is onze missie om klanten van bij het moment dat de deur van Barnaba opendoen, mee te nemen in de unieke sfeer die we hier gaan creëren", aldus de zaakvoerders. "We willen een nieuwe invulling geven aan 'op restaurant gaan', vooral door in een gezellig kader een food experience van a tot z te bieden."

Barnaba richt zich op het grote publiek, maar heeft ook faciliteiten voor bedrijven, zoals een feestzaal en meeting rooms.



CHOKRI MAHASSINE, ORGANISATOR VAN PUKKELPOP



“ Zolang ik jongeren kan inspireren stap ik elke dag fluitend uit bed ”

Een secretaresse die hem koffie brengt, heeft hij niet. Chokri -iedereen spreekt hem gewoon met de voornaam Aan- haalt zelf in de keuken wel een kopje voor zijn gasten. Hij is dan ook een atypische ondernemer. “Ik heb Pukkelpop nooit beschouwd als een job. Eigenlijk ben ik meer een coach, die jongeren kansen wil geven om zich te ontplooiën. De organisatie van Pukkelpop is daar een uitstekend instrument voor. En dat maakt me gelukkig.”

“Alles is begonnen met de oprichting van een jeugdvereniging in Leopoldsburg”, begint Chokri zijn verhaal. “Begin jaren ‘80 was er buiten de klassieke jeugdbewegingen als Scouts en Chiro niet veel te doen voor jongeren tussen 14 en 18 jaar. En dus begonnen we als hobby met allerlei activiteiten te organiseren. Dat werd een succes, en zo gingen we telkens een stapje verder. De optredens groeiden uit tot een heus festival. Pukkelpop had echt de bedoeling om eens iets anders te bieden voor de zogenaamde ‘zwartjassen’, die van muziekstijlen als new wave en punk hielden. Met veel succes. We werden telkens professioneler en groeiden van 2.500 bezoekers naar 12.000. Daarmee was de maximale capaciteit in Leopoldsburg bereikt, en vonden we vanaf 1991 onderdak in Kiewit. Met bands op de affiche als Nirvana, The Pogues en Ramones hadden we meteen een topeditie met 20.000 gasten. Daarmee was Pukkelpop gelanceerd.” Op dat moment was de organisatie voor Chokri nog altijd een hobby. “Ik was al die jaren nog met vele andere dingen bezig, waaronder de politiek. Laat ons zeggen dat ik pas 10 jaar geleden Pukkelpop als mijn hoofdberoep ben gaan beschouwen.”

GEESTESKIND

Toch vindt Chokri niet dat hij een echt job uitoefent of elke dag 'gaat werken'. "Ik ben geen bedrijfsleider die van bovenaf oplegt wat anderen moeten doen. Samen met vele anderen hebben we een team samengesteld waarin iedereen zijn specifieke taken heeft. Er bestaat uiteraard een kader met goede afspraken, maar daarbinnen heeft iedereen de vrijheid om zijn verantwoordelijkheid op te nemen." Chokri geeft toe dat hij moeilijk kan loslaten en delegeren. "Dat komt omdat ik Pukkelpop als mijn geesteskind beschouw en niet zou willen dat er iets mis gaat. Maar ik word er steeds beter in om de mensen van het team zelf de beslissingen te laten nemen. Zij zijn de specialisten op hun terrein en weten er vaak 1000 keer meer vanaf dan ik. Naarmate de jaren vorderen hebben ze ook meer ervaring en verkleint het risico dat er iets mis loopt. Al heb je dat natuurlijk nooit in de hand, zoals bij de storm in 2011."

BEDRIJFSMATIG

Wat is dan wel zijn rol in het team? "Persoonlijk voel ik me eerder een ondernemer, omdat ik taken uitvoer die andere ondernemers ook doen: een visie en strategie bepalen, onderhandelingen voeren, mensen motiveren, zorgen dat de rekeningen kloppen, enzovoort. Een festival organiseren is altijd een vorm van ondernemen, want je neemt een zeker risico en moet diverse facetten onder de knie hebben: financiën, HR, marketing, communicatie, aankoop en verkoop,... noem maar op. In dat opzicht is Pukkelpop dan ook geen vrijblijvend hobbyproject, maar een echte onderneming. Ons gebouw, het personeel, de investeringen,... dat kost allemaal geld. Veel geld. Daar kun je niet om heen. We moeten het proces dus bedrijfsmatig benaderen, anders is het direct gedaan. We hebben geen grote buffer om tegenslagen op te vangen en moeten dus heel behoedzaam met alle parameters rekening houden."

INSPIRATOR

Geld is nooit een drijfveer geweest. "Het doel van Pukkelpop is nog altijd heel nobel. Ik wil vooral dat heel veel jongeren de kans krijgen om zich te ontplooien. Elk jaar stromen hier tientallen jongeren binnen die intensief betrokken worden bij de organisatie. Ze leren om in teamverband te werken aan een concreet doel, met name de Pukkelpoppers een onvergetelijke ervaring te bezorgen. Ikzelf werp me op als coach, als motivator, als inspirator. Als ik ergens voldoening uit haal, dan is het uit de vaststelling dat de jongeren zich ontpoppen tot gedreven professionals, die op hun beurt ruimte geven aan weer nieuwe talenten. Zolang dat gevoel aanhoudt, zie ik mezelf nog niet stoppen met Pukkelpop. Ook buiten de eigen organisatie engageer ik mij voor projecten die jongeren kansen bieden op zelfontplooiing. Voor zo'n dingen steek ik graag mijn nek uit."

INNOVATIE

Een andere drijfveer die Chokri in overdrive houdt, is innovatie. "Ik besef heel goed dat Pukkelpop niet op routine kan blijven bestaan. We zijn verplicht om onszelf telkens opnieuw uit te vinden. Dat wil zeggen dat we constant zoeken naar nieuwigheden, naar verrassingen waarmee we indruk kunnen maken op ons publiek. We moeten ieder jaar een 'wauw-gevoel' losweken en dat is soms makkelijker gezegd dan gedaan. Toch slagen we er telkens in om een voorloper te zijn, bijvoorbeeld op vlak van duurzaamheid, veiligheid, randanimatie, samenwerking met scholen, zorg voor de buurtbewoners, catering, enzovoort. Persoonlijk ben ik daar heel graag mee bezig. Het is de schakel in het team die ik nog altijd zelf graag voor mijn rekening neem."

KRITIEK

Zoals dat bij alle ondernemers het geval is, heeft Chokri ook al een aantal tegenslagen moeten verwerken. "In de eerste plaats uiteraard de storm van 2011, waar we door overmacht geconfronteerd werden met een noodlottige situatie. Het voortbestaan van Pukkelpop hing aan een zijden draadje. Mits een goed strategisch plan, verspreid over 3 jaar, zijn we erin geslaagd om de moeilijke situatie geleidelijk recht te trekken. Een evidentie was dat allerminst, maar dankzij de hulp en het begrip van velen, is het toch gelukt." Chokri is er wel voorzichtiger door geworden. "Er zijn nadien vele verhalen opgedoken over de schuldvraag en over de financiële toestand van onze vennootschappen. Alles werd op een hoopje gegooid in de media. Niet zelden werd daarbij op de man gespeeld in plaats van op de bal. Die kritiek heeft me wel geraakt, omdat het onterecht was. Kijk, ik ben zeker niet tegen kritiek. Ik luister ernaar en houd mezelf een spiegel voor. Ik zoek antwoorden. Zijn de opmerkingen terecht? Kan ik er iets uit leren? Daar heb ik geen moeite mee. Maar wel als er onwaarheden en insinuaties worden rondgestrooid die me persoonlijk raken. Ik ben daar gevoelig voor. Het heeft geleid tot meer voorzichtigheid in de communicatie. Ik besef dat niet iedereen het even goed met ons voor heeft. Al wil ik evenmin overal spoken gaan zien. Er zijn gelukkig nog voldoende mensen die in alle oprechtheid een hart voor Pukkelpop hebben."

VERKOPEN?

Chokri is nu 58, zowat 3 keer ouder dan het gemiddelde van zijn publiek. "Ik voel me op de wei nog steeds als een vis in het water", lacht hij. "Natuurlijk denk ik ook wel eens aan mijn pensioen, maar momenteel is dat nog helemaal niet aan de orde. De zaak verkopen? Nee, dat denk ik niet. Maar zeg nooit nooit. We hebben een heel ervaren team van enthousiaste mensen. Ik ben er zeker van dat hier later mensen uit zullen opstaan die graag mijn takenpakket zullen overnemen. Maar nogmaals: dit is voor mij niet werken. Ik doe het nog altijd ontzettend graag en kom geen enkele dag met tegenzin uit mijn bed. De dag dat het wel zo is, stop ik direct. Ik hou je op de hoogte (lacht)."

Carrosserie beschadigd?

Carglass® herstelt, Carglass® vervangt



- ✓ Herstellen als het kan
- ✓ Sterk in kleur
- ✓ Snelle herstelling van kleine schade
- ✓ Schadediagnose online

- ✓ Vakmanschap met garantie
- ✓ 25 jaar ervaring
- ✓ Vertrouwde partner

voor Info, schadediagnose en offerte

[carglass.be](https://www.carglass.be)

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



CARGLASS[®]
CARROSSERIE

STEFAN LIEBAERT



Een aantal jaren geleden was hij nog voorzitter van Jong Voka en bedrijfsleider van de florerende industriebouwer Liebaert Staalbouw. Een spilfiguur in Limburgse ondernemersmiddens dus. Maar de ingenieur koos ervoor om het geëffende pad van het familiebedrijf te verlaten en zijn eigen zaak op te starten. Met succes, ook al werkt hij nu meestal ver weg van de actualiteit in eigen provincie.

Wat is er gekomen van ...

Liebaert Staalbouw was jarenlang één van de topspelers in de Vlaamse industriebouw. Vanuit het hoofdkantoor in Houthalen-Helchteren werden grootschalige projecten in binnen- en buitenland op poten gezet. Voor Stefan Liebaert, afgestudeerd als ingenieur bouwkunde, lag de weg naar de top van het familiebedrijf open. "Toch heb ik eerst alle rangen en functies doorlopen, wat erg leerrijk was", vertelt hij. "Ik had de kans om ervaring op te doen en een goed overzicht te krijgen van de diverse aspecten die belangrijk zijn in een grote bouwonderneming. Daar pluk ik tot op heden de vruchten van."

PAD VERLATEN

Toch nam de carrière van Stefan Liebaert een onverwachte wending. "Eigenlijk begon het bij de aankondiging van de sluiting van Ford Genk", zegt hij. "Wij hadden toen in en rond de fabriek veel projecten lopen, en werden geconfronteerd met een flinke streep door de rekening. Liebaert Staalbouw was aangewezen om zich terug te plooiën op de core business, en moest de veelzijdigheid van de activiteiten laten varen. Dat zag ik niet zo goed zitten en zo ben ik gaan nadenken. Ik was toen 35 en droomde al langer van een eigen bedrijf waarin ik helemaal mijn ding kon gaan doen. Het moment was toen aangebroken om die stap te zetten. Ik had geen schrik om het uitgestippelde pad te verlaten."

ATYPISCH

En zo geschiedde. Stefan Liebaert zei de familiale onderneming vaarwel en ging vanaf nul van start met advieskantoor Advenioz. "Ik ben voor het samenstellen van mijn aanbod, uitgegaan van de competenties en ervaring die ik in mijn studies en in de praktijk wist te verzamelen", vertelt hij. "Zo kwam ik uit bij vier pijlers, met name bouwmanagement, veiligheid, energie en milieu. Ik koos van bij de start om geen eigen mensen in dienst te nemen, maar per project samen te werken met gedreven, zelfstandige specialisten. Misschien een atypisch businessmodel, maar het werkt uitstekend, vooral dankzij de flexibiliteit. Zelf ben ik voor de klant het enige aanspreekpunt en draag ik de eindverantwoordelijkheid."

GEEN VOOROORDELEN

De klanten kwamen aanvankelijk uit het netwerk dat hij in het verleden had opgebouwd. "Wat niet altijd eenvoudig was, want er werd vaak gepraat over mijn vroegere activiteiten", herinnert Stefan Liebaert zich. "Op het laatste moest ik hen dan overtuigen dat ik heel andere dingen kon aanbieden. Maar het vertrouwen was er, dus kwam Advenioz snel van de grond." De ingenieur wist onder meer Engie-Electrabel binnen te halen als klant. "Ik stapte in een hele andere wereld binnen. Mensen waar ik mee moest werken voor grote milieu- en energieprojecten in Antwerpen of Brussel, kenden het vroegere Liebaert Staalbouw niet. Ik werd dus puur beoordeeld op het afgeleverde werk, en dat was fijn. Van het één kwam al snel het ander. Zo mocht ik diverse projecten in bouwmanagement gaan doen bij AB Inbev. Daar hetzelfde verhaal: ik werd gewaardeerd voor mijn prestaties en haalde zo telkens vervolgoopdrachten binnen."

CIRKEL IS ROND

Geleidelijk aan kwam Stefan Liebaert ook terug in Limburg werken. "Dat is vooral door Carglass, waar ik deel uitmaak van hun technisch bouwteam. Het is leuk om op de werven nog regelmatig oude bekenden tegen het lijf te lopen. In het kader van de immo-vennootschap Liebaert Invest, ben ik sinds vorig jaar ook in Limburg actief in patrimonium en het facility management voor klanten. Dit doe ik samen met mijn broer, die in ook nog in het buitenland werkt als piloot. De familiale banden zijn dus nog steeds intact. De cirkel is ongeveer rond nu."

Hoewel hij dus niet meer zo vaak opduikt op netwerkactiviteiten, houdt Stefan zijn contacten up to date. "Ik neem deel aan Voka Fietst, wat een fijne club is van sportieve managers. En ik zit nog in het Voka-netwerk KMO-Bedrijfsleiders. Niet te veel avondverplichtingen dus, want gezondheid, ook in het evenwicht tussen gezin en privé, vind ik heel belangrijk. 's Avonds na een dag hard werken wat quality time doorbrengen met het gezin, daarvoor alleen al was de stap naar Advenioz een uitstekende keuze."

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MiL

MOORS INTERIEUR UIT RIEMST



“Zelfs concurrenten boden hun hulp aan. De solidariteit was een enorme opsteker.”

26 maart 2018. Een datum die Luc Moors nooit zal vergeten. Een vergadering over de toekomstplannen van zijn bedrijf Moors Interieur was net achter de rug, toen hij telefoon kreeg van een collega: “Ons magazijn staat in brand!”. Heel even stortte de wereld van de ondernemer in, maar tijd om in zak en as te blijven zitten was er niet. Luc Moors zocht direct naar oplossingen en met vereende krachten van personeel, klanten, leveranciers én zelfs concurrenten, kon de productie bij Moors Interieur al na 2 weken worden hervat. Ondernemen met vuur, heet zoiets...

Met vallen en opstaan

Moors Interieur is van oorsprong een ambachtelijke schrijnwerkerij die de vader van Luc Moors opstartte in Hees (Bilzen). "Ik ben er zelf op leercontract gegaan en heb zo de stiel geleerd", vertelt hij. "Destijds deden we alleen projecten voor particulieren. In 2007, ik was toen 35 jaar, hebben mijn vrouw en ik de zaak overgenomen en zijn we verhuisd naar de huidige locatie op het kmo-terrein in Riemst."

Moors Interieur ging het aanbod verbreden, van binnendeuren en meubilair over gyproc en houten gevelbekleding, tot terrassen en speciale constructies. "Zo hebben we in Boom de brug voor Tomorrowland gemaakt", zegt Luc Moors. Vandaag werkt het bedrijf voornamelijk in onderaanneming voor grote bouwbedrijven. Dit zowel in Limburg als in de Belgische grootsteden. "We zijn de afgelopen 10 jaar alsmaar gegroeid. De omzet is opgelopen tot bijna 9 miljoen euro en we stellen 30 mensen tewerk. Er waren al concrete plannen om verder door te groeien. Maar toen..."

LEVENSWERK

We draaien de klok terug naar 26 maart. "Ik had net een vergadering achter de rug, toen ik telefoon kreeg van een collega. Hij had een melding gekregen van het brandalarm en had ter plaatse vastgesteld dat het bedrijf in lichterlaaie stond. Ik ben uiteraard direct in de wagen gesprongen, en door de velden zag ik al meteen de vlammen de lucht inschieten. Het was direct duidelijk dat de brand erg ingrijpend zou zijn. Ik dacht dat er niets meer zou overblijven. Mijn levenswerk ging letterlijk in vlammen op. Ik herinner me vooral de machteloosheid. Je ziet het voor je ogen gebeuren en je kan helemaal niets doen." De balans was zwaar: het hele magazijn van 500 m², en zo'n 300 m² van de werkplaats lagen helemaal in as. De rest van het gebouw had rook- en waterschade.

"Meteen flitst dan door je hoofd dat de projecten moeten afgewerkt worden. Het instinct als ondernemer neemt over. Je hebt beloftes gemaakt, contractuele afspraken. Klanten rekenen op jou en je wilt hen niet teleurstellen. Vrijwel direct schiet dan een mechanisme in werking om oplossingen te zoeken. Er moet heel snel geschakeld worden. En dat hebben we gedaan."

DOOR HET VUUR

Luc Moors verzamelde het management rondom zich, en verdeede de taken. "De contacten met klanten en leveranciers, de opvolging van het branddossier, de herstart van de productie, de herschikking van de planning, de communicatie,... Iedereen wist meteen wat hem te doen stond. Dat werkte perfect, want het voltallige personeel is opgestaan om mee de kar te trekken. Het was heel fijn om vast te stellen dat ze stuk voor stuk voor het bedrijf... door het vuur wilden gaan. Letterlijk én figuurlijk!"

De bedrijfsleiding mocht tevens rekenen op massale steun van buitenaf. "Klanten toonden veel begrip en calculeerden meteen een vertraging in. Ze lieten ons zeker niet vallen. Twee weken na de brand rolden hier de bestellingen al terug binnen zoals voordien. Dat vertrouwen heeft veel deugd gedaan. Ook van onze leveranciers, die ons even ademruimte gunden. En misschien verrassend, maar zeker 5 collega's uit de buurt hebben zich spontaan aangeboden om in te springen. In tijden van nood leer je je vrienden kennen, zegt men altijd. Een mooi gebaar! Al die solidariteit heeft ons op de been gehouden."

OPTIMALISATIE

Amper 2 weken na de brand, draaide de productie bij Moors Interieur al verder. "We konden een aantal machines onderbrengen bij zusterbedrijf Do-Ca en van daar uit de bestellingen afwerken", licht Luc Moors toe. "Nog niet op volle kracht, maar toch bijna. Over enkele weken, nog voor het bouwverlof, willen we zelfs al terug in ons eigen bedrijfsgebouw operationeel zijn. Tegen het einde van dit jaar moet de tweede fase van de herstart rond zijn, met de volumes die we voor de brand realiseerden. We nemen de gelegenheid te baat om meteen ook enkele optimalisaties in de productie en logistiek door te voeren."

Moors durft al verder vooruit kijken. "De toekomstplannen die we voor de brand hadden uitgetekend, zullen zeker niet in de ijskast belanden. Ze worden zeker uitgevoerd, weliswaar met enige vertraging. Het is de ambitie om zo snel mogelijk onze omzet van voorheen te overstijgen, en logischerwijze zal het personeelsbestand gelijkmatig aangroeien. We blijven dus positief en enthousiast. Dat ondernemen gepaard gaat met vallen en opstaan, hoef je ons niet meer te vertellen..."

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MIL

JOACHIM TRUYERS



De meeste dromen zijn bedrog, maar er zijn ook uitzonderingen... Zowat een jaar geleden maakte Joachim Truyers van zijn passie zijn beroep. In drievoud nog wel. Eventplanner, booking agent voor artiesten en persoonlijke stijl- en shoppingadviseur. Dat zijn de 3 naamkaartjes van deze starter uit Beringen. In deze rubriek legden we hem even op de rooster...

1. Waarmee heb je het spaargeld verdiend dat je in de zaak hebt gestopt?

"Vooraleer ik de stap zette naar een volledig zelfstandige activiteit, was ik al een klein jaar zelfstandige in bijberoep", legt Joachim Truyers uit. "Ik heb mezelf hiervoor nooit een loon uitgekeerd, dus had ik een bepaald potje aan inkomsten gegenereerd, waardoor ikzelf tot op heden 0,0 euro eigen kapitaal heb moeten investeren. Daarbij komt dan nog eens dat mijn huidige activiteiten puur dienstverlenend zijn, waardoor er slechts een beperkte hoeveelheid aan investeringen noodzakelijk is."

2. Heb je er ooit aan gedacht om samen met iemand anders je onderneming op te starten?

"Nog niet, het voelt nu enorm goed aan om 'mijn eigen ding' te kunnen doen zonder met een vaste zakenpartner rekening te moeten houden. Maar begrijp me niet verkeerd, ik ben wel van mening dat praten met mensen waarin je gelooft, en die een meerwaarde kunnen betekenen, van enorm belang is."

3. Moet je jezelf in de startfase dingen ontzeggen omdat je geen volwaardig loon kunt uitkeren?

Joachim: "Heel eerlijk? In mijn geval, niet één keer. Al is en blijft het wel zo dat je naar mijn gevoel als zelfstandige meer stilstaat bij de financiën. In vergelijking met een werknemer is 'het risico' veel groter, want wat als je morgen geen klanten meer hebt?"

New Kid on the Block

Nu, die comfortabele opstart is dan ook weer een gevolg van het feit dat ik geen al te grote investeringen heb moeten doen en ik al onmiddellijk een samenwerking ben aangegaan met een vaste klant, La Bottega in Hasselt. Hierdoor heerst er in mijn boekhouding een bepaalde stabiliteit gezien eventplanning en artiestenboekingen voor andere klanten erg kunnen fluctueren.”

4. Heb je een Plan B achter de hand voor het geval de start-up toch niet het verhoopte succes wordt?

“Ja! Op het prikbord in mijn bureau hangt letterlijk een post-it met daarop zo'n 5 ideeën die ik in de toekomst zou willen uitwerken. Maar laten we stap voor stap gaan! Momenteel is mijn agenda goed gevuld en geniet ik van de dagelijks terugkerende variatie, waardoor de ideeën op die post-it voorlopig ook nog ideeën zullen blijven.”

“Trouwens: enkele van die ideeën hebben nood aan een investeringsbudget. Ik ambieer echter wel om toekomstgericht één en ander – liefst financieel zelfbedruipend – uit te bouwen, zonder al te zware kredieten te moeten aangaan. Maar zeg nooit nooit, ik heb geen glazen bol, dus kan me ook niet voorstellen hoe de wereld er over 5 jaar zal uitzien.

Het is tegenwoordig ook geen goed plan om al je wilde ideeën tegelijk uit te werken. Klantenservice is vandaag de dag uiterst belangrijk, dus wat je doet, moet aan strenge kwaliteitsnormen voldoen. Vandaar... Beginnen bij het begin, toch ambitieus zijn en systematisch je dromen realiseren.”

5. Heb je hulp gekregen van instanties of personen die cruciaal waren om de stap naar ondernemerschap te wagen?

Joachim twijfelt niet: “Hulp op gebied van gesprekken voeren en tips & tricks uitwisselen? Absoluut! Ik geloof in je te omringen met de juiste mensen, die met bakken ervaring bepaalde visies in je kunnen losmaken. Zo krijgt een idee een heel andere en kwalitatief nog sterkere uitwerking. Daarnaast zijn er natuurlijk ook officiële instanties of bedrijven waarmee je gesprekken moet aangaan voordat je beslist om deze grote stap te zetten. Denk hierbij aan je boekhouder, je verzekeringsagent, sociale zekerheid, enzovoort. Voor velen een minder leuke kant van ondernemen, maar eveneens een uiterst belangrijk aspect als je goed voorbereid wil zijn.”

6. Zou je naar het buitenland verhuizen als blijkt dat zo de slaagkansen van je start-up verhogen?

“Voorlopig niet. De opstart verloopt momenteel zoals verwacht, al sluit ik een verhuis naar het buitenland niet geheel uit. Het is zeker niet voor morgen, maar een verhuis zal dan zowel op privé- als op zakelijk vlak een mooie meerwaarde moeten betekenen. De balans tussen werk en privé blijft voor mij van onbetaalbaar belang.”

7. Vind je dat start-ups in Limburg meer of juist minder ‘gepamperd’ moeten worden?

Joachim is in dubio... “Die vraag kan je langs twee kanten bekijken. Voor de éne persoon is er nooit genoeg ‘gepamper’ voor de andere dan weer onmiddellijk te veel. Voor mij persoonlijk is het goed zoals het is. Als je begeleiding of ‘gepamper’ wil, kan je dit gaan opzoeken, en als je daar geen behoefte aan hebt, doe je het niet. ‘t Is maar wat je zelf verkiest, de gulden middenweg is hierin de perfecte leidraad lijkt mij.”

8. Met welke Limburgse ondernemer zou je over 20 jaar graag vergeleken willen worden?

“De exacte naam van een Limburgse ondernemer doet er mij niet toe. Als ik vergeleken kan worden met iemand die zijn dromen op een goede, berekende en kwalitatieve manier in de markt heeft gezet, zal ik hier al enorm blij voor zijn.”

9. Wat doe je om de concurrentie in je sector voor te blijven?

“Grootheidswaan hebben is het meest vreselijke dat een ondernemer kan hebben. Uiteraard wil elke ondernemer groeien, ik trouwens ook! Mijn klantenbestand moet verder aandikken, ik wil nieuwe partnerships aangaan, focus behouden op langetermijnrelaties, enzovoort. Maar dit alles mag nooit ten koste zijn van de huidige persoonlijke aanpak en kwalitatieve service. Eens klanten merken dat deze laatste twee minder van belang worden loop je een immens groot risico dat ze zullen afhaken en naar de concurrentie stappen.”

10. Zou je zwichten voor een miljardair die morgen aan je deur staat om je start-up over te nemen?

“Stel me die vraag even opnieuw als dit gebeuren zich concreet voordoet... Momenteel zeg ik nee, want ik geniet enorm van mijn dagdagelijks variërende activiteiten. Maar als ik op dat moment bezig zou zijn met de uitwerking van grotere realisaties, waarvoor investeringsbudgetten een must zijn, zou ik er toch eens heel goed over nadenken.”

11. Welk cadeau zou je het eerste personeelslid geven dat 20 dienstjaren op de teller heeft?

Ook daar moet Joachim niet lang over nadenken: “Een leuk bedrijfsevent onder collega's en partners, met een top DJ en een internationale live-act, in combinatie met een personal shopping namiddag. Want elke reden is goed om te feesten en te genieten van een heerlijke verwennerij!”



EEN ERFGOEDKADER VOOR UW EVENEMENTEN

GET ENERGIZED!

Thor Central is het nieuwste business & facility centrum in Genk, met een rijke geschiedenis, stijl en karakter. Uw congres hosten, kleine en grote meetings, incentives of events (laten) organiseren? Het kan op Thor Central!

Dit prachtig erfgoedkader straalt energie uit en spoort bezoekers aan tot creativiteit en innovatie. Dé ideale plek voor community building!



CONTACT

info@thorcentral.be
www.thorcentral.be
+ 32 (0) 89 699 599



LOCATIE

Thor Park 8000, 3600 Genk
GPS: André Dumontlaan 67
3600 Genk

WAT NIET WORDT GEZEGD OVER HET MASSALE ZIEKTEVERZUIM IN LIMBURG



Waarom zijn de Limburgse werknemers 25% vaker afwezig op het werk dan het gemiddelde in Vlaanderen? Is de lucht boven onze provincie zo vervuild dat iedereen spontaan aan het hoesten slaat? Werken onze bouwvakkers met materialen van 100 jaar geleden waardoor ze steevast door hun rug zakken? Of importeren onze bedrijven afgedankte computers uit Afrika zodat kantoormedewerkers tegelijk met cataract en een muisarm worden opgezadeld?

Over de redenen bestaan veel theorieën, zoals onlangs nog bleek nadat Acerta de cijfers publiceerde. Made in Limburg werd zelf gecontacteerd door specialisten die beweren dat de echte redenen vaak verhuld worden. Wij luisterden naar hun verhaal en trokken op bijkomend onderzoek uit. Anoniem wilden enkele huisartsen, controledokters, preventiediensten en arbeidsmarktspecialisten wel een boekje opendoen over het torenhoge ziekteverzuim in Limburg. Ziehier:

GEBREK AAN ARBEIDSETHIEK

"In Limburg heeft door het mijnverleden een aanzienlijk deel van de bevolking een migratie-achtergrond", aldus een dokter uit Genk. "De eerste generaties die naar hier zijn gekomen, deden dat om te werken. Hard te werken. Nu de mijnen al een hele tijd gesloten zijn, groeien hun kinderen en kleinkinderen op in wijken die nog steeds achtergesteld zijn. De werkloosheidsgraad is er hoog en de onderlinge sociale contacten zijn intensief. Daardoor heerst er een andere, zeg maar zuiderse opvatting over arbeidsethiek. Wie werkt, vindt in zijn leefomgeving weinig prikkels om een actieve, ambitieuze carrière uit bouwen. Zich ziek melden en een dagje of maandje thuis blijven, wordt daar als normaal bestempeld. Een jaar op de ziekenkas, en je bent een held... Ongetwijfeld speelt dat mee in de hoge verzuimcijfers."

FRAUDERENDE DOKTERS

"Wat zeker de statistieken beïnvloedt, is het misbruik dat in Limburg wordt gemaakt van doktersattesten," weet een controle-arts van een dienst in Hasselt. "Er is onlangs nog een schandaal aan het licht gekomen, waarbij werknemers tegen betaling zich een

langdurige ziekte laten voorschrijven, zoals chronische rugpijn of een burn-out. Altijd heel moeilijk te controleren symptomen. Gerechtig onderzoek wijst uit dat spilfiguren deze fraude op grote schaal organiseren. Zij ronselen de 'zieken' en brengen hen tegen betaling in contact met dokters die valse diagnoses stellen. Het staat vast dat er in Limburg veel van deze fraudeconstructies bestaan. We vermoeden dat slechts het topje van de ijsberg momenteel naar boven komt. Dat zo'n systemen de percentages van het ziekteverzuim sterk beïnvloeden, hoeft geen betoog. Gemiddeld zijn alle Vlamingen even vaak ziek. Grote verschillen kunnen dus alleen door de niet-zieken of schijnaangiftes verklaard worden."

NIEUWE ZIEKTES IN OPMARS

"Er is al veel inkt gevloeid over klachten die voortvloeien uit stress en werkdruk", aldus een Hasseltse huisarts. "We zien heel vaak patiënten bij wie het overduidelijk is dat ze hierdoor mentaal en fysiek niet in staat zijn om te werken. Anderzijds is er een niet te onderschatten groep van mensen die leiden aan het 'Peter Principle' en uitvallen omdat ze het trapje hoger in de organisatie niet aankunnen. Hun diagnose valt onder de noemer burn-out. Net zoals anderen proberen ze zo voor langere tijd weg te vluchten van de werkgerelateerde stress. Er zijn inderdaad collega's die daarin meegaan en langdurig absentieïsme toelaten."

En waarom zou dit in Limburg meer voorkomen dan elders? Een doorwinterde hr-professionaal doet een poging: "Een echte verklaring of bewijs heb ik niet. Een hypothese is dat er recent in Limburg een massa mensen zijn gestart als zelfstandig hr-consultant, burnout-coach, loopbaanbegeleider, enzovoort. Zij hebben als starters omzet nodig en genereren cliënteel door de omvang van het probleem, en vooral de lange onbeschikbaarheid bij burn-out, uit te vergroten. Onder meer in de media. Zo creëer je een beeld dat sommige mensen op ideeën brengt en groeit het uit tot een 'hype'. Ga eens vragen naar het aantal burn-outs in China, bijvoorbeeld. Daar kent men dat niet, hoewel de werkdruk er zeker niet minder hoog is."

MINDER CONTROLES

"Tot voor kort is de werkloosheid in Limburg boven het gemiddelde gebleven, terwijl de 'war for talent' in andere provincies al veel harder werd uitgevochten", weet een arbeidsmarktspecialist. "We merken dat een nijpend tekort aan medewerkers de druk op werkgevers verhoogt om meer controles te laten uitvoeren op ziekteverzuim. Ze kunnen immers minder handen op de werkvloer missen en vinden geen alternatief om zieke collega's te vervangen. Dat Limburg een hoger ziekteverzuim heeft, is dus mogelijk een gevolg van de laksheid waarmee tot dusver werd omgegaan in het controle-apparaat. Gezien ook hier het personeelstekort nijpend wordt, zal dit zich op korte termijn uitvlakken."

OMWENTELING IN DE ECONOMIE

Een laatste reden tot slot, zou de grote verandering in de regionale economie kunnen zijn. Dezelfde arbeidsmarktspecialist legt uit: "Sinds de sluiting van Ford Genk heeft Limburg zich wonderwel goed herpakt. De werkgelegenheid is echter niet gecreëerd in grote productiebedrijven met repetitieve taken, maar in totaal andere sectoren. Creatieve economie, logistiek, toerisme, starters,... Dat brengt voor heel veel mensen grote veranderingen met zich mee. Ze moeten zich omscholen, komen in een andere omgeving met andere collega's terecht, krijgen een ander takenpakket voorgeschoteld, enzovoort. Een rol waar niet iedereen zich zomaar in kan vinden. Verandering roept bij velen weerstand op en dat leidt tot een hoger ziekteverzuim."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MIL





RONNIE LETEN!

In deze rubriek beantwoordt een prominent figuur uit het Limburgse ondernemersleven een vraag die hem door zijn voorganger op deze pagina wordt gesteld. Aan het woord is Ronnie Leten, voormalig CEO van Atlas Copco, die een vraag kreeg voorgeschoteld van gedeputeerde Erik Gerits:

“Welke oplossing kan u aanreiken voor het tekort aan technisch geschoold personeel?”

“Het gebrek aan technische mensen dat we vandaag kennen, is een gevolg van de digitale revolutie”, weet Ronnie Leten. “De technologie evolueert razendsnel, waardoor de training van de vereiste vaardigheden heel moeilijk gelijke tred kan houden.” Toch zijn er volgens Leten een aantal oplossingen. “Ten eerste moeten we preventief promotie voeren voor de studierichtingen die knelpuntberoepen kunnen oplossen. We moeten vooruit kijken naar de noden die we op de arbeidsmarkt tegemoet zien, en via duidelijke campagnes de attractiviteit van de juiste opleidingen promoten. Dat heeft bijvoorbeeld goed gewerkt om het tekort aan verpleegkundigen te verminderen.”

Een tweede facet, is de organisatie van gerichte opleidingen. “We geven heel veel aandacht aan schoolse vorming in het onderwijs voor jongeren onder 25 jaar”, aldus Ronnie Leten. “Dat is natuurlijk heel belangrijk. Aan richtingen en aantallen is er geen gebrek. Alleen moeten we voor deze doelgroep de instroom kanaliseren. Om keuzes te sturen dient onze aandacht te gaan naar de moeders. Onderzoek wijst uit dat zij de beslissende stem hebben in de keuze van de school en studierichting van hun kinderen, vooral bij hun dochters. Dit al vanaf het kleuteronderwijs. Om de moeders te bereiken kunnen er gerichte marketingcampagnes worden opgezet waarmee de STEM-richtingen sexy gemaakt worden en meer prestige krijgen.”

Een ander verhaal krijg je bij de doelgroep ouder dan 25 jaar. “Voor hen zijn we verplicht om dringend in te zetten op ‘re-skilling’ of hertraining van elk talent”, vindt Ronnie Leten. “Ons sociaal model, waarin een parachute ons opvangt als het mis loopt, is prachtig. Maar helaas is dat systeem helemaal verouderd. Afwachten en niets doen, dat gaat niet meer. We moeten daarentegen de niet-actieve bevolking aan de slag helpen. Dat kan door de herscholing te promoten. Ik ben ervan overtuigd dat iedereen meerdere talenten heeft. Alleen moeten ze ontdekt en ontwikkeld worden. Slagen we erin om ons sociaal beleid te moderniseren, wacht ons een rooskleurige toekomst!”

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MIL

Voor het volgende magazine stelt Ronnie Leten een vraag aan de Limburgse gouverneur Herman Reynders: “Wat zouden we kunnen doen om mensen met een migratie-achtergrond nog beter te integreren in het bedrijfsleven?”

Maak van uw dak de hoogste winstpost van uw bedrijf.

TAP HIER voor uw berekening of offerte



U plaatst zonnepanelen bovenop uw hoogste verdieping? Dan maakt u pure winst na het terugverdienen van uw investering. Zeker wanneer u er nog groenestroomcertificaten bovenop krijgt. Bereken uw rendement of vraag uw offerte op luminus.be/zon.

PETER VAVEDIN, CEO VAN AMBIORIX



De eerste Chief Executive Officer (CEO) die we op zijn werkplek voor deze nieuwe rubriek opzoeken, is Peter Vavedin. Hij is eigenaar van en leidt tevens de bekende Tongerse luxeherenschoenen en –handtassenfabrikant Ambiorix.

De fabriek waar ook het kantoor van de CEO gehuisvest is, bevindt zich op een industrieterrein ten zuiden van Tongeren, in de Prinsenvweg meer bepaald. Een mooie straatnaam voor de Gebevrettede Hofleverancier die Ambiorix is. En die misschien wel een échte prins zoals Prins Laurent onder zijn klanten telt. De fabriek, die er van buiten best eigentijds uitziet, is niettemin al dertig jaar oud en kent de typische indeling voor een industriële fabriekshal volgens de architecturale inzichten van toendertijd. Centraal ligt de grote productiehal met daaromheen allerlei toeleveringslokalen en op het eerste verdiep bevinden zich de kantoren. Mét uitstekend zicht op de productiehal, zodat er kan gezien worden hoe druk het daar wel is. Met andere woorden, de plaats waar je het échte schoenmakersambacht nog daadwerkelijk beoefend ziet. Nu is er bijvoorbeeld de wintercollectie 2018-2019 in de maak, die heel binnenkort de productiehal verlaat naar de winkels.

Den bureau van de CEO

Bij het binnenkomen zie je aan de receptie een enorm paar cognackleurige herenschoenen met de leest er nog in. Of het een échte schoen is van één of andere grote Rus, willen we graag weten... "Neen, het is een vergroot model."

EENZIJDIG

Peters' bureau ademt op het vlak van inrichting en meubelschikking eveneens perfect de sfeer en architectuur van dertig jaar geleden uit. Het gaat zelfs zover dat de raamstijlen en andere interieurelementen in zijn bureau de kleur blauw hebben. Blauw of groen zijn immers de kleuren die schoenfabrieken wereldwijd voor alles en nog wat gebruiken: machines, werkmateriaal, kantoren dus ook... "Dat blauw hier in mijn bureau zou ik wel willen veranderen in een voor mij wat aangenamer aanvoelende kleur", bekent Peter. "Net als het naar binnen gericht karakter van mijn bureau naar de productiehal toe. Dat eenzijdige zou ik ook willen aanpassen. Wat direct buitenlicht toelaten in plaats van kunstlicht, met grote ramen aan de buitenkant, dat zou het zeker aangenamer maken hier."

ROMMELIG

Geen grote klok tegen de muur, wel een deur die altijd openstaat voor medewerkers. "Beter onmiddellijk een item bespreken en de knoop doorhakken dan veel met elkaar mailen, bellen of vergaderen", is zijn credo. Rommelig is het in zijn bureau zeker niet, maar toch liggen er heel wat klasseurs en papieren op de kast achter hem. "Ik weet het, ik hou te veel bij, dit of dat document moest nog maar eens nodig zijn of van pas komen om het bij de hand te hebben. Dat voortdurend bijhouden van alles wat nog van pas zou kunnen komen, dat kan zeker beter."

We kunnen ons inbeelden dat hij ook wel een en ander heeft bij te houden als bestuurder bij LRM, voorzitter van Flanders DC, bestuurder bij Voka Limburg, voorzitter van de sectorfederatie LederCuir.be... Vandaar allemaal extra klasseurs dus. "Gelukkig krijgen we vandaag de dag heel veel digitaal toegeleverd, bijvoorbeeld de te behandelen investeringsdossiers van LRM. Stel je eens voor dat je anders 700 bladzijden zou moeten afprinten en doornemen ter voorbereiding van een raad van bestuur."

STVV

Er hangen geen rijen pocherige foto's met allerlei bekende mensen aan de muren. Awards die hem toegekend werden, zoals onder andere ééntje van PepsiCo toen hij daar nog werkte, laat hij thuis. Dat is de typische bescheidenheid die Peter Vavedin kenmerkt, wat zich tevens uit in het gegeven dat er maar drie foto's ophangen van mensen die hem na aan het hart liggen. De eerste is die van zijn drie kinderen, die aan de universiteit van Hasselt en Leuven studeren. De tweede foto is er eentje van STVV, waar Ambiorix niet zo lang geleden gedurende één jaar hoofdsponsor van was. Het is de voetbalploeg die hij in het hart draagt en waar hij een emotionele band mee heeft. De derde foto die het rijtje afsluit, is de iconische foto met filmregisseur en quizmaster Erik Van Looy. Het is de zwart-wit foto die heel vaak in advertentiecampagnes opgedoken is en waar Van Looy naar verluidt zelf erg fier op is.

SOCIALE MEDIA

Op een uithoek van zijn bureau liggen enkele luxemagazines van autobouwers, zoals Porsche of Mercedes. Naast het eigen Ambiorix-magazine - uiteraard. Peter gebruikt de literatuur in zijn zoektocht naar andere advertentiemogelijkheden. In de nieuwe media, maar niettemin ook nog in print. "Niet zo lang geleden was het allemaal heel eenvoudig: je adverteerde in de belangrijkste kranten, in magazines met luxerubrieken en op tv. Met de komst van sociale media is dat allemaal razendsnel veranderd. Hoe vind je nu én bereik je nu via dat nieuwe mediakanaal potentiële kopers? Zeker het aanboren van een jonger klantenpubliek – dat massaal via sociale media communiceert - is een levensgrote uitdaging waar wij als Ambiorix, net als veel andere bedrijven, voor staan. Door de komst van internet is er een bijkomende uitdaging: de klant kan en wil veel meer gepersonaliseerd kiezen en eisen stellen: die kleur van veters, twee verschillende kleuren voor eenzelfde paar schoenen, enzovoort."

CHRISTEL EN VEERLE

CEO Vavedin is graag op zijn kantoor en tussen zijn medewerkers. Van thuiswerken is dan ook weinig sprake. Een persoonlijke assistent (e) heeft Peter niet, het secretariaatswerk wordt verdeeld tussen zijn medewerkers Christel en Veerle, die elders in het gebouw aan de slag zijn. Unieke of toonzaalschoenen vind je ook niet terug in zijn bureau. Vlakbij is er immers een ruime, luxueus ingerichte demoruimte, waar winkeleigenaars en andere relaties schoenen kunnen bekijken en passen.

Bij het vertrek valt ons oog wel nog op een prachtstuk op de halfhoge bureaustafel, links in zijn bureau. Het is een edelhouten Monte Cristo-sigarenkist in wit-groen motief. Deze wel erg mooie kist heeft hij gekregen van de uitgever van het sigarenmagazine El Gusto. Vavedin rookt af en toe best graag een uitmuntende sigaar. Een CEO met een fijne neus voor het beste kwaliteitsleder als het om schoenen gaat, maar ook voor de beste sigaren.

Verborgen parel

In deze rubriek zoomen we in op een bedrijf dat bij het grote publiek en collega-ondernemers onder de radar blijft, maar desondanks erg knappe projecten realiseert en indrukwekkende prestaties neerzet.

TRIPAN BEZOEKERS VERGAPEN ZICH AAN EIGENAAR WILLY NAESSENS

Hoewel het bedrijf uit Rotem al sinds jaar en dag een vaste waarde is in de Limburgse Top 500, zullen vele ondernemers de wenkbrouwen fronsen als de naam Tripan valt. Het is met Kerstmis precies 30 jaar geleden dat Frans Bleeser de betonfabriek oprichtte. Nu het bedrijf deel uitmaakt van de groep Willy Naessens en de flamboyante Oost-Vlaamse zakenman af en toe bij Tripan over de vloer komt, geniet de betonproducent iets meer bekendheid.



Tripan werd gesticht in 1988 door Frans Bleeser, die tot op vandaag nog steeds het bedrijf aanstuurt. De business bestaat uitsluitend uit de productie van wandelementen in prefabbeton. Deze elementen worden gebruikt bij de bouw van industriële complexen, stallen, loodsen en middelgrote kantoren.

ZONEVREEMD

Omdat het bedrijf aanvankelijk zonevreemd was gevestigd, werd 10 jaar na de oprichting (in 1998) beslist om industriegrond te kopen in Rotem (Dilsen-Stokkem). Er werd 6 miljoen geïnvesteerd in een nieuwe fabriek en jaar later verhuisde de productie. Dit was voor Frans Bleeser en zijn team de hefboom naar een forse opmars. In de luwte weliswaar. De toeleverancier krikte de productiecapaciteit sterk op (maal 7 in de eerste 15 jaar) en werd één van de grootste werkgevers in de streek. De klantenportefeuille groeide aan met gespecialiseerde architecten en grotere bouwbedrijven.

NAESSENS

Daarbij ook Willy Naessens, die als klant Tripan leerde kennen en rond de eeuwwisseling besliste om het Dilsense bedrijf in te lijven. Ook nadien dobberde het schip rustig verder. De omzet werd

systematisch verhoogd, om de laatste 5 boekjaren telkens te eindigen tussen 11 en 14 miljoen euro. Vandaag werken er zo'n 60 vaste mensen bij Tripan, aangevuld met heel wat tijdelijke arbeidskrachten.

Vaak in het nieuws komt Tripan niet. We onthouden dat ze geïnvesteerd hebben in eigen windmolens en in 2012 een zusterbedrijf zijn geworden van dorpsgenoot Altaan, dat ook door Willy Naessens aan de groep werd toegevoegd.

INNOVATIE

Waar de Oost-Vlaamse eigenaar in heel het land bekend staat als een flamboyante flapuit, is de oprichter en algemeen directeur Frans Bleeser zijn tegenpool. "Iedere dag met de voeten op de grond blijven en zo goed mogelijk werk afleveren", zo vat hij de strategie van Tripan samen. "Dat houdt ook in dat we voortdurend moeten inspelen op veranderingen in de markt. We ontwikkelen dan ook innovatieve toepassingen, die tegemoet komen aan nieuwe, strenge eisen op vlak van bijvoorbeeld brandveiligheid of isolatiewaarde. Daarnaast zijn er ook esthetische vernieuwingen, zoals de toevoeging van nieuwe kleuren en motieven aan het gamma."

INTEGRATIE

Alleen als Willy Naessens zelf op bezoek komt, krijgt het bedrijf enige exposure naar de buitenwereld. Zo was VKW Limburg er zopas nog te gast om te luisteren naar het ondernemersverhaal van Naessens, en naar de groeiplannen van Tripan. Meer dan 200 ondernemers, wat zelfs voor VKW Limburg uitzonderlijk is, kregen een rondleiding van Willy Naessens en Frans Bleeser, die trouwens door de eigenaar werd gehuldigd voor zijn jarenlange inzet. Bij het bezoek werd duidelijk dat één van de succesfactoren bij Tripan de verregaande verticale integratie is, waarbij alle stappen van het productieproces in eigen handen worden gehouden. Dat laat toe dat het kwaliteitsniveau constant blijft. En zo behoudt het bedrijf schijnbaar moeiteloos zijn vooraanstaande positie in de sector.

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MIL

BUSINESS CHIC VOOR WARME DAGEN

Een short dragen als je een meeting op de agenda hebt staan? Verleidelijk, maar professioneel komt het niet bepaald over. Wat je dan wel kan dragen, lees je hier.

Comfort is in the details

Voor je je zoektocht start: informeer je eerst over de **materia- len**. Of je nu voor een hemd, een polo of chino kiest: de **juiste stoffensamenstelling** maakt een wereld van verschil op warme dagen. Kies voor **licht wegende** en **ademende** stoffen zoals **lin- nen**, **wol** en **katoen**.

Altijd een veilige keuze? Dunne, katoenen *light* stoffen. Die heb- ben een beetje een linnen-effect maar zijn veel **zachter** om te dragen én kreuken minder snel.

Kies je kleur

Donkere kleuren zijn een no-go als je het hoofd koel wil houden. Kies daarom voor je hemd of polo voor **lichte kleuren** als **wit** of **lichtblauw**: zij weerkaatsen het licht het best en zorgen er dus voor dat je het net iets minder warm hebt. Een **lichtgrijs** hemd kun je dan weer beter **vermijden**: in deze kleur vallen **zweetvlek- ken** het meest op.



◀ SHOP THE LOOK ▶

Ontdek deze en nog meer outfits voor succes op www.cityfashion.be/madeinlimburg >



TT15, TORENHOOG THUIS IN HASSELT



**KIJKDAGEN
5 & 6 MEI**
TWEETORENWIJK HASSELT



TE KOOP **LUXE** APPARTEMENTEN

TT15, dat is wonen met een prachtig uitzicht over de stad en ontspannen in alle luxe.
En toch altijd iets te beleven hebben dichtbij. In TT15 bent u torenhoog thuis.

Bezoek ons modelappartement tijdens de kijkdagen op 5 & 6 mei van 13u tot 17u.

We verwelkomen u graag met een hapje en een drankje in de Hotelzaal Smeets op de 2^{de} etage
van het Park Inn Hotel, St. Jozefstraat 10 te Hasselt.



TT15
TWEETORENWIJK HASSELT



INFO & VERKOOP
WWW.TT15HASSELT.BE
T. 013 220 300

In deze rubriek leggen we een bedrijfsleider enkele pittige vragen voor over onderwerpen die niet direct met het bedrijf te maken hebben ...



JORIS VRANCKEN

CEO VAN P&V ELEKTROTECHNIEK

1. Voor een etentje in welk restaurant zou je een afspraak durven verzetten?

Ons Limburgs beste is de Slagmolen, maar ook Mondevino is voor mij een absolute topper.

2. Waar ga je bewust iets kopen omdat het aanbod 'Made in Limburg' is?

Als dat kan shop ik voor privé zaken vooral Limburgs en in een fysieke winkel. Ik wil zien wat ik koop. Zakelijk zitten we in een wereld waarin prijs dominant is, dus daar moet het aanbod competitief zijn.

3. Als je niet naar het budget moet kijken, welke auto staat dan in je garage?

Ik ben niet zo gebrand op een speciale auto, als hij maar comfortabel, betrouwbaar en vooral snel genoeg is. Als ik echt moest kiezen zou ik een Aston Martin kopen.

4. Op welke leeftijd wil je het roer van je onderneming doorgeven?

Een leeftijd staat er voor mij niet op. Ik zal mijn bedrijf doorgeven als ik weet dat het met hetzelfde enthousiasme en met dezelfde doorzettingskracht zal worden verdergezet.

5. Aan welke huishoudelijke taak heb je een absolute bloedhekel?

In huishoudelijke taken ben ik niet zo sterk, het huiselijk onderhoud is echt mijn ding niet ...

6. Met welke Limburgse ondernemer (M/V) zou je een Blind Date (Bizz) wel zien zitten?

Ik heb in de vele netwerken, raden van bestuur en ondernemersclubs vele ondernemers leren kennen. Allen met zeer interessante en boeiende verhalen. Top ondernemers als Ronnie Leten of Johnny Thijs zouden zeer boeiend zijn.

7. Op welke sportprestatie ben je stiekem jaloers?

Op de zeilers die de Volvo Ocean Race mogen meemaken.

8. Over welk onderwerp zou je een boze lezersbrief naar een krant durven sturen?

Ik zou wel eens willen reageren op het gebrek aan ondernemerschap in de berichtgeving.

9. Hoeveel % bedraagt de kans dat je ooit op een verkiezingslijst zult belanden?

0%

10. Waar mag het vakantiehuis staan dat de Nationale Loterij je cadeau wil doen?

Het zal geen huis zijn maar een comfortabele boot ...

11. Met welk zelfgemaakt gerecht durf jij je inschrijven voor een kookwedstrijd?

Dat zal wel een BBQ moeten zijn, ik zou me eerder inschrijven in een wijnwedstijd.

12. Wie krijgt zeker een vermelding in je speech als je de Nobelprijs voor Economie wint?

Naast mijn ouders, mijn echtgenote zeker een reeks van ondernemers die me door de jaren heen geïnspireerd hebben.

ZWAARWICHTIG

Een hele gâteau met crème au beurre verorberen op nuchtere maag. Dat is zwaar. Op één paar Crocks de Dodentocht van Bornem uitlopen. Dat is zwaar. Maggie De Block op uw nek leggen tijdens het fierljeppen. Dat is zwaar.

Maar wat is zwaar in een werkomgeving? Iedereen vindt van zichzelf dat hij een zwaar beroep heeft. Iedereen. Zelfs leraars en ambtenaren zullen met een uitgestreken gezicht verklaren dat zij op het einde van de werkweek het zweet uit hun schoenen moeten gieten. Zo stijf van de stress als ze zijn, is een weekend maar net lang genoeg om 's maandags niet met knikkende knieën en wijde wallen terug te moeten keren naar het ondraaglijke bestaan van de werkende mens.

Zeker nu de regering moet bepalen wie een zwaar beroep heeft en daardoor vroeger met pensioen mag gaan, barst de hel van de schreeuwende helemaal los. Zoals kleine kinderen steken ze elkaar de loef af: "Mijn baan is zwaarder dan de uwe. Neh. En dus heb ik meer recht om eerder mijn schup af te kuisen." Cafépraat in een straatje zonder einde.

Het is een gedroomd thema voor lobbygroepen, politieke en syndicale organisaties, die in deze discussie allemaal het gat van hun achterban willen kussen. Want wie erin slaagt om 'zijn mensen' vervroegd met pensioen te laten gaan, die scoort. De bitse strijd die hierover wordt gevoerd, gaat dus niet over welk beroep nu echt zwaar is of niet, maar wel over de machtspositie om een concrete en erg waardevolle realisatie voor de eigen supporters binnen te halen.

Kern van de zaak is de subjectiviteit van het woord 'zwaar'. De regering beperkt de definitie tot werk dat onregelmatig, fysiek belastend of risicovol is. Stoffel Vandoorne mag dus al voor zijn dertigste met pensioen. Wie 's nachts de karkassen van runderen moet versnijden, misschien ook. Maar al de rest? Laat ons niet lachen... Politici met ballen moeten stoppen met het gesjacher en zich voor geen enkele kar laten spannen. Geen uitzonderingen. Iedereen met pensioen op 67 en geen dag eerder. Inclusief zichzelf. Basta. En gene maar... want we hebben het allemaal loodzwaar.

Kurt Meers



CARMETUM

O U T S T A N D I N G

ATELIER VIERKANT | B&B ITALIA | BASTALPE | CASSINA | DEDON | DOMANI | EXTREMIS | FAST
GANDIA BLASCO | GLOSTER | HEATSAIL | KNOLL | LIVING DIVANI | MANUTTI | MDF ITALIA | MERIDIANI
MINOTTI | PAOLA LENTI | PIET BOON | RODA | ROYAL BOTANIA | SKAGAARDEN | TRIBU | VINCENT SHEPPARD

WWW.CARMETUM.BE

facebook



LinkedIn

VOLGENDE VERSCHIJNING:
1 JUNI 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, Dominiek Claes en Dirk Haesevoets | **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.