

made
in

MAGAZINE

Limburg

CEO Philippe Bodson

“ **ALTIJD VAN
HOBBY MIJN
BEROEP KUNNEN
MAKEN** ”

“ **WE WEIGEREN MEE TE DOEN
AAN PITCHES** ”

**RIK VANDERSANDEN IS NOG
STEEDS ONTGOOCHELD**

**DE IDEALE KLEDIJ VOOR
UW AFTER WORK PARTY**



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

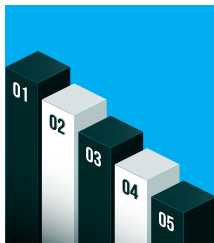
Dilsen-Stokkem

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 PHILIPPE BODSON

p. 8

Hoe zou het zijn met ... BEN GOOSSENS



p. 10



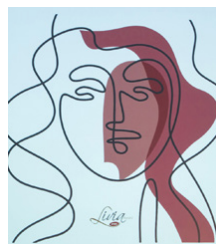
Met vallen en opstaan RIK VANDERSANDEN

p. 12

New Kid on the Block TURBULENT (HASSELT)



p. 15



Spraakmakend KIES MIJ, PITCH!

p. 16

Ik vraag het aan HERMAN REYNDERS!



p. 18



Den bureau van de CEO CHRIS DANCKAERTS

p. 20

Verborgen parel PVS (HASSELT)



p. 22



DRESS FOR SUCCESS

p. 23

Out of Office PAUL KUMPEN



p. 24



ONS GEDACHT

p. 26

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

Casters moet even naar adem happen

De betongroep Casters uit Genk heeft bescherming tegen schuldeisers aangevraagd, en gekregen. Vrijdag gaf de rechtbank goedkeuring in het kader van de procedure WCO.

Enkele maanden geleden werd voor Casters ook al een ondernemingsbemiddelaar aangeduid. Groep Casters staat onder leiding van geboren Diepenbenaar Bart Casters, ook bekend als voorzitter van voetbalclub Sporting Hasselt. In 2010 investeerde hij ruim 10 miljoen euro in de groep.

De oorzaak van de problemen is dat Casters vaak geprangd zit tussen grote internationale betonbedrijven, die hem aanzetten tot zeer lage prijzen om opdrachten binnen te halen. Volgens de laatste jaarrekeningen neergelegd bij de Nationale Bank, vertoonde één van de spilvennootschappen Casters Beton, een negatief vermogen van een half miljoen euro en een gecumuleerd verlies van 750.000 euro.



2

Knap order voor 36-jarige met 7 bedrijven

LVC Solutions, een kmo uit Genk, plukt de vruchten van een stevige metamorfose. Waar het bedrijf van serial entrepreneur Maarten Bynens en Managing Director Luc Kenens vroeger uitsluitend bouwmachines verhuurde, boekt het nu (ook) succes met studies en optimalisaties van energie en perslucht voor industriële ondernemingen. Zoals Vandersanden Steenfabrieken.

LVC ontstond in het begin van de jaren zestig als Limburgs Verhuur Center (LVC), actief in de verhuur van compressoren, stroomgeneratoren en heftrucks. Het bedrijf werd twee generaties lang geleid door de familie Goltstein. Bijna twee jaar geleden werd LVC overgenomen door de jonge Genkse multi-ondernemer Maarten Bynens. Hij nam Luc Kenens (ex-Limarex) als Managing Director onder de arm. Sindsdien is het snel gegaan. In nog geen twee jaar tijd groeide het aantal medewerkers van 8 naar 14, en ging de omzet van 0,8 naar 2,3 miljoen euro.

STRATEGIE

“Wij blijven bezig in de verhuur van compressoren, stroomgeneratoren en heftrucks”, zegt Luc Kenens. “Maar we focussen in onze strategie meer en meer op service en onderhoud. Vele bedrijven vragen ons om hen te verlossen van alle zorgen rond deze machinerie. En dat doen we met plezier.”

Maar het gaat nog verder. LVC Solutions legt zich ondertussen ook toe op de studie van energie- en persluchtbehoefte van industriële bedrijven en de verbetering van die systemen. “Studies wijzen uit dat ongeveer 20 procent van de energiebehoefte van de industriële bedrijven naar perslucht gaat”, rekent Maarten Bynens voor. Voorlopige kers op de taart is de opdracht die LVC Solutions mocht uitvoeren voor Steenfabrieken Vandersanden, toch één van de zeven Best Managed Companies van ons land. “Door een intelligente sturing van de compressoren hebben wij er voor gezorgd dat er enkel perslucht wordt aangemaakt in functie van de vraag. Dat levert een belangrijke besparing in energieverbruik op.”

7 KROONJUWELEN

LVC leverde soortgelijke analyses voor het nieuwe gebouw van de brandweer in Hasselt, het nieuwe logistieke centrum van Carglass in Bilzen en het uitbreidingsproject van Group Nivelles. Mooie referenties, amper 2 jaar na de overname door Maarten Bynens (36). De ondernemer is daarmee niet aan zijn proefstuk toe. De kleinzoon van de voormalige burgemeester van Genk, Gerard Bijnens, richtte in 2009 de holding Initium op, waaronder momenteel 7 organisaties en participaties zijn ondergebracht:

- Seculux en Entrya in Lanklaar, actief in automatisering van hekwerken en garagepoorten. Ze tellen samen 24 werknemers en hebben (via Initium) een participatie in de Duitse producent van automatiseringssystemen Sommer.
- LVC Solutions in Genk, 14 medewerkers. (zie boven)
- Aluvin in Herentals, producent van verpakkingen voor de voedingsindustrie met 25 medewerkers.
- De start-up MoveInc in Hasselt, samen met sportarts Stijn Indeherberge. MoveInc helpt bedrijven en organisaties om hun medewerkers fit van lichaam en geest te houden, telt drie medewerkers en een aantal coaches.
- Nowak in As (samen met een partner), serieproductie van houten tuinhuisen en poolhouses met vier medewerkers.

Maarten Bynens is daarnaast ook voorzitter en bezieler van de Hasseltse vzw Tuki (Fins voor ‘steun’), samen met zijn echtgenote Ine. Tuki helpt en ondersteunt (ouders van) kinderen met een levensbedreigende ziekte, die voor hun revalidatie lange tijd in het buitenland moeten verblijven.

3

Genkse advocaten halen nieuwe partners aan boord

Wilfried Theunis en Rob Valkeneers versterken het kernteam van vier vennoten bij Omnius Advocaten in Genk. Marleen Delille heeft dan weer het kantoor verlaten aangezien ze is benoemd tot rechter in Leuven.

Omnium is een middelgroot kantoor met een rijke traditie. Er werken vandaag 12 advocaten. De vier vennoten Luc Vanderputte, Yves Daenen, Marc Bijmens en Kristof Hermans hebben nog voor het vertrek van Marleen Delille naar de rechtbank van Eerste Aanleg in Leuven, de twee nieuwe partners aan de bedrijfsleiding toegevoegd.

Daarnaast werd Michaël Appeltans als nieuwe advocaat-medewerker aangetrokken. Hij heeft een specialisatie in het vennootschapsrecht en zal vooral samenwerken met Yves Daenen. In deze structuur acht Omnius zich gewapend om de dienstverlening verder uit te bouwen.

4

3 zussen met eigen business op dezelfde site

De Volmolen in Opoeteren heeft sinds kort een nieuwe bestemming. Met de B&B van Lieve, het danshuis van Lene en de Spaanse wijnen van Cat'rina hebben de 3 zussen Vandersteegen nu een commerciële activiteit rondom de gerestaureerde watermolen.

De 18e eeuwse Volmolen is al tientallen jaren in het bezit van de familie Vandersteegen. De 3 zussen beslisten om de site helemaal op te knappen en er hun ondernemersbloed te laten stromen. Lieve was het eerste klaar met haar project: een vakantieverblijf met ecologische tuin aan de oever van de Bosbeek. Het werd B&B Volmolen gedoopt.

Haar zus Lene restaureerde de molen zelf (in samenwerking met Steven Kessels van Architectuur Depot en molenbouwer Johan De Punt) en maakte er haar droom waar: een dansstudio, waar vooral de flamenco wordt gedanst.

Daarnaast wordt er biowinkel en een wijn- en tapasbar uitgebaat, die beleverd wordt door Armando's Vineyard, het bedrijf van de oudste zus, Cat'rina Vandersteegen. Die neemt met haar andere activiteit Mercurius DM ook de marketing voor haar rekening.

“Zo valt de puzzel in elkaar: door wat we graag en goed doen in een gezamenlijk project te steken, krijg je dit als resultaat: De Volmolen, maar het had ook De Drie Gezusters kunnen heten...”, aldus de ondernemende zussen Vandersteegen, die op de Vlaamse Renovatiedagen (25-27 mei) de deuren openen voor het grote publiek.

5

Vaessen verkoopt Vasco aan Zwitsers

Vaessen Industries verkoopt de Vasco Group (Dilsen-Stokkem) aan Arbonia-groep, een Zwitserse totaalleverancier voor de bouw. "Onder de koepel van de Zwitserse beursgenoteerde onderneming wordt voor Vasco Group een gezonde basis gelegd voor een toekomstige substantiële groei", zo laat het bedrijf van Jos Vaessen weten.

Er zijn nog redenen waarom de Dilsense radiatorengroep wordt overgedragen: "Er zal voordeel worden gehaald uit een versterkte concurrentiepositie en beiden vullen elkaar perfect aan op het vlak van marktaanwezigheid, productassortiment en verkoopkanalen." Zo is Arbonia (7.600 medewerkers) vooral actief in Duitsland, Zwitserland, Italië en Polen, terwijl Vasco Group een toonaangevende marktpositie in de Benelux heeft en werkt aan de verovering van Frankrijk en Duitsland.

Vasco Group (600 medewerkers op vier sites, omzet van 90 miljoen euro) wordt organisatorisch binnen Arbonia geïntegreerd. "Daarbij zal een verdere zelfstandige marktwerking met de bestaande merken van Vasco Group en Arbonia-groep gehandhaafd blijven", zegt CEO Patrick Nijs. "De contracten van alle medewerkers worden door Arbonia overgenomen."



PHILIPPE BODSON



“Nu op een niveau waarop iedereen ons respecteert”

“Ik heb al een paar keer van mijn hobby mijn beroep gemaakt”, zegt Philippe Bodson over zijn parcours als ondernemer. Dat begon meer dan 30 jaar geleden toen hij allerlei events ging organiseren. “Maar is het eigenlijk nu pas dat ik niet meer in de ‘surviving modus’ zit. Alle bedrijven uit de groep zijn winstgevend en vormen een stabiel verhaal. Er is veel en hard gewerkt om het niveau te bereiken waarop iedereen in onze omgeving ons respecteert.”

“Op school ben ik gestart met het organiseren van allerlei activiteiten”, herinnert Philippe Bodson (53) zich. “Fuiven vooral, maar ook andere dingen. Dat is haast automatisch overgevloed in een evenementenkantoor. Aanvankelijk gebruikte ik het handelsregister van mijn vader, die zelfstandige was. Maar toen mijn activiteiten toch enige grootte begonnen aan te nemen, vond hij het wijzer dat ik zelf de risico's ging nemen... Het was in 1985 dat ik mijn eerste eigen vennootschap heb opgericht: Studio Dynamic, dat nadien van naam veranderde in All Ways Events. We waren actief in heel Vlaanderen.” We stonden in voor events van grote mediagroepen zoals Radio Donna en VTM, maar waren vooral gekend van onze eigen organisaties. Zoals de grote fuiven in de Grenslandhallen. Die combinatie werkte uitstekend en we groeiden snel. Al denk ik dat we nog groter en bekender waren geweest als toen de sociale media hadden bestaan. Wij moesten heel veel tijd en geld investeren in de promotie van onze events: affiches plakken, flyereren, billboards van 20 m², reclame op lijnbussen,... Terwijl festivals als Tomorrowland of Werchter tegenwoordig al hun geld kunnen investeren in het creëren van beleving en in topartiesten. Daarom zijn ze direct uitverkocht.”

80% FOETSIE

Of het allemaal rozengeur en maneschijn was? "Een heel intense, maar erg leuke periode. Het is eigenlijk maar één keer gebeurd dat we echt met de handen in het haar zaten. Onze grootste klant was toen Marlboro Music, en ineens kwam er een verbod op tabaksreclame. Marlboro hield op met alle events en wij waren in één klap 80 procent van onze omzet kwijt... Achteraf was dat wel niet slecht, want we gingen ons herorganiseren en meer toeleggen op andere activiteiten. Zo zijn we met Total Event Support, zoals we nu heten, voornamelijk de logistieke en technische leverancier van evenementenbureaus en bedrijven geworden. Het was een goede les om het aanbod en de klanten beter te spreiden."

Die filosofie is Philippe Bodson altijd trouw gebleven. "Klopt, want doorheen de jaren hebben we 12 overnames gedaan in diverse sectoren. En dat doen we nog steeds. Het uitgangspunt is altijd dat de participaties of overnames synergievoordelen moeten hebben voor de groep, die nu Total E heet. En wij moeten zelf overtuigd zijn dat we een toegevoegde waarde kunnen leveren en het bedrijf groter kunnen maken. Op die manier hebben we nu alle disciplines in huis om events van a tot z in eigen hand te houden: het concept bepalen, de infrastructuur verhuren (De Barrier en 't Driessent), de materialen leveren (Festarent), de catering verzorgen (Gustus), noem maar op. Met onze afdelingen voor standenbouw en signalisatie verzorgen we ook alles voor beurzen. Noem ons gerust de architecten van ieder event."

AFHANDELING

Toch ligt de focus van Philippe Bodson persoonlijk niet meer bij de events. "Dat komt omdat ik lang geleden met een opleiding tot piloot ben gestart", vertelt hij. "Mijn wiskundeleraar had me dat nochtans afgeraden... In diverse modules behaalde ik gaandeweg mijn licentie. Zo ben ik ongeveer 20 jaar geleden gestart met ASL, zowat op het moment dat Marlboro Music de brui aan gaf. De timing was dus perfect." ASL ging vliegtuigen van gegoede ondernemers en bedrijven exploiteren. En dat doen ze nog steeds. "We leveren de piloten, zorgen voor het vluchtplan en alle formaliteiten, halen en brengen de klanten naar de luchthaven,... Kortom, alle diensten die het de eigenaar zo gemakkelijk mogelijk maken. En dat aanbod breiden we verder uit, bijvoorbeeld met ons bedrijf voor onderhoud van vliegtuigen of de commerciële doorverhuur aan derden. Voor dat laatste beschikken we over het gegeerde AOC-certificaat, zowel in België als in Nederland. Nog zo'n onze nieuwe tak zorgt voor de afhandeling van businessvluchten, zoals de zorg voor de crew, de bagage, enzovoort. We doen dit al Groningen, zijn in gesprek met Antwerpen en kijken nog naar 2 andere luchthavens."

Een moeilijke business? "Ja, maar we maken het voor onszelf nogal ingewikkeld. We hebben nu 35 toestellen in onze vloot, waarvan 17 verschillende types. Ze staan verspreid over 9 luchthavens in België en Nederland... Het is niet evident om dat alles efficiënt te organiseren. Vandaar ook mijn grote betrokkenheid hierbij. In de luchtvaart moet het hele plaatje kloppen: de juiste mensen, voldoende kapitaal, het zakelijk concept, de marketing,... Een kleine fout kan grote gevolgen hebben. Vandaar dat alle beslissingen goed gefundeerd en becijferd moeten zijn."

DROOM

Philippe Bodson vliegt zelf nog regelmatig. "Ik probeer ten minste één keer per week een vlucht te doen, maar dat lukt me niet altijd. Toch is het belangrijk om voeling te houden, zowel met het technische aspect als met onze piloten en andere medewerkers. Ik weet graag wat er leeft, en weet dan ook meteen of ze mij niks wijsmaken..."

Ambities heeft de Hasseltse ondernemer nog genoeg. Zo werd eerder deze maand een gloednieuw bedrijf opgericht: ACE (Air Charters Europe). "Hiermee voeren we charters uit voor groepen van meer dan 15 personen", legt hij uit. "We zijn de enige in België en Nederland die zo'n privéjet aanbieden, bijvoorbeeld voor skitrips of incentives. We mikken ook op rockbands en voetbalploegen die in stijl willen reizen. ACE is eigenlijk een droom die werkelijkheid wordt. Ik steek niet onder stoelen of banken dat dit mijn ambitie was. Nu zijn we zover. We zetten hier eigen toestellen voor in, zoals een luxueuze Embreair ERJ-135 met 30 plaatsen. Volgend jaar komt er een toestel bij met 42 zitjes. We kunnen alle mogelijke bestemmingen aan. We fly, you're the captain, zo luidt onze slogan. De klant vraagt, wij draaien", aldus de voormalige DJ.

ZORGENKINDJES

Daarmee is de ondernemershonger van Philippe Bodson niet gestild. "Na zoveel overnames weet je ongeveer wel hoe het werkt en komt er een zekere routine in. Je geraakt ook stilaan bekend als investeerder, en zo komen er ook voorstellen naar jou toe. Er lopen momenteel nog enkele dossiers die ik met plezier bestudeer, en waar ik uiteraard op in ga als er zich een opportuniteit voordoet. Niks moet, alles kan. Dat is het voordeel van de stabiliteit die onze groep vandaag heeft. Alle onderdelen zijn winstgevend, zonder echte zorgenkindjes. Om op dit niveau te komen, hebben we wel hard moeten knokken. Het is pas recent dat we door iedereen in de sector gewaardeerd worden. De concurrentie was vaak bikkelhard, maar nu beschouwen ze ons als een gevestigde waarde die een voortrekkersrol vervult. Dat is het comfort van zaken doen. Het is tegengesteld aan de 'surviving modus' waarin we de afgelopen 30 jaar bijna constant op onze hoede moesten zijn voor wat er mogelijk allemaal kon mislopen."

BOOTJE

En ook al rijgt hij de successen aan elkaar (de groep haalt vandaag een omzet van 50 miljoen euro met meer dan 150 werknemers), Bodson blijft er bescheiden bij. "In de luchtvaartbranche ontmoet ik veel echte topondernemers, de grote jongens waar ik nog van kan leren en naar opkijk. Als ik naar die verhalen luister, voel ik mij een kleine zelfstandige. Voor mij is de absolute top geen doel op zich. Mij nog dagelijks amuseren, dat wel. Sinds mijn zoon in de zaak zit (hij is ook piloot) ga je automatisch wel eens nadenken over opvolging, maar dat is nog niet aan de orde."

Fulltime op pensioen gaan is dan ook geen optie voor de dynamische vijftiger. "Al maak ik wel wat tijd voor hobby's, zoals voetbal kijken (KRC Genk) of clubs mee besturen (Torpedo Hasselt). Ik heb ook een bootje om aan het water tot rust te komen. Als ik het zo bekijk, zit ik hier precies elke dag in een aflevering van Te land, ter zee en in de lucht..."

BEN GOOSSENS



“Ik wou het geld van de verkoop investeren in een mooi project”

Tientallen jaren lang verkocht hij kantoormeubelen aan honderden Limburgse ondernemingen. Nadat zijn Veldeman-gebouw, vlakbij de Hasseltse Kanaalkom door de stad werd aangekocht, dacht Ben Goossens een nieuw leven te beginnen als uitbater van een B&B in Spanje. “Maar ik wist al snel dat het niks voor mij was”, vertelt hij. “Waar ik wel brood in zag, was de site van een oude schrijnwerkerij aan de Lummense Kiezel. Daar realiseren we weldra de derde fase van een unieke plek om te werken in een groene oase van rust.”

“Ik heb destijds het vak geleerd bij Lucas Kantoormeubelen van Koos Lukkesen”, blikt Ben Goossens terug. “Daarna vervoegde ik de zaak van mijn schoonbroer Rudy Janssens, die onder de naam Veldeman Kantooruitrusting vooral kleine machines verkocht. In 1986 zijn we in de Dokter Willemsstraat, waar Leyssens - Vancan was, gestart met een afdeling voor kantoormeubilair. De combinatie van het totaal aanbod werd al snel een succes. Toch duurde het nog tot 2001 vooraleer we door capaciteitsproblemen verhuisden naar het nieuwe pand aan de Kanaalkom. En ook daar vonden we snel de juiste kadans.”



Wat is er gekomen van ...

DOORSTART

Tot Rudy Janssens zijn afdeling voor kantoormachines en benodigdheden verkocht en Ben alleen achterbleef om de meubelen te redden. "Er was niet echt een match met de overnemer en vijf jaar later is hij failliet gegaan. Zelf had ik net daarvoor ook mijn tak van het bedrijf overgedragen aan Koninklijke Ahrend, waar ik nog zeven jaar voor gewerkt heb." Ahrend doekte echter in 2014 de vestiging in Hasselt op. "Eén van de medewerkers, Hilde Beerden, heeft daarna met Puur Office een doorstart gemaakt in Hasselt. Het gebouw bleef echter mijn eigendom. Tot het onteigend en verkocht werd aan Stad Hasselt. Daarmee had ik wat middelen om opnieuw te investeren. Maar in wat?"

B&B

Het eerste idee was om in Spanje een B&B open te houden. "Ik ben daar gaan kijken, maar wist al snel dat het niks voor mij was. En zo ging ik in Hasselt speuren naar opportuniteiten om te investeren. De oude schrijnwerkerij op de Lummense Kiezel, dat leek me wel wat. De site, 3,5 hectare groot, stond al lang te koop, maar ik vond het perfect om een nieuw businessconcept te lanceren. Goed gelegen in de buurt van de E313 en het Klaverblad, omgeven door de natuur... ideaal om in alle rust te kunnen werken."

BURN-OUT

Ben Goossens ging meteen van start met de totale renovatie van 2 bestaande gebouwen op de site die Parc 51 werd gedoopt. "The Barn wordt sinds 2017 gehuurd door Puur Office en bestaat uit een showroom en kantoren. The Factory heeft een aantal ruimtes voor vaste verhuur, maar ook flexibele werkplekken. Er komt ook een café met restaurant, zodat alle werknemers op de site aangenaam kunnen verpozen." De natuur rondom de gebouwen wordt benut in het concept: "Er worden volkstuinen aangelegd, er zijn plekjes om rustig te vergaderen, er zullen dieren rondlopen en events georganiseerd worden. Het wordt met andere woorden een aangename werkomgeving die mensen moet vrijwaren van stress en burn-outs."

NIEUWBOUW

En zo heeft Ben Goossens de handen toch weer meer dan vol. "Inderdaad, ik ben nu eenmaal een bezige bij. Parc 51 biedt me vele uitdagingen. De eerste is om bedrijven te vinden die in de sfeer van het project, zich met hier willen vestigen. Vervolgens zullen we ook fase 3 aanvatten, wat een nieuwbouw zal zijn aan de voorzijde van de site. Eens dat allemaal achter de rug is, zien we wel weer welke kant het zal uitgaan..."

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MIL



RIK VANDERSANDEN



“Uw droom niet kunnen realiseren, dat blijft toch altijd ergens knagen”

Opgeklommen van 16-jarig keukenhulpje tot gevierde sterrenchef: dat was het formidabele parcours dat chef-kok Rik Vandersanden had afgelegd. De Barrier in Houthalen-Helchteren was zijn levenswerk. Maar de zaken draaiden helemaal anders uit en Vandersanden moest zijn droom laten varen. Vandaag baat hij aan de Limburghal in Genk restaurant The Thrill uit. “Ik amuseer mij hier uitstekend”, zegt hij. “Maar toch blijft het knagen dat ik mijn werk in De Barrier niet heb kunnen afmaken.”

Met vallen en opstaan

Juist 16 jaar was Rik Vandersanden (° 1954) toen hij op leercontract van start ging in de horeca. “De liefde voor de keuken heb ik van mijn moeder meegekregen”, vertelt hij. “Zij kookte graag en heel goed. Het was thuis voortdurend de zoete inval, en altijd was er wel iets lekkers voorhanden.” Vandersanden ambieerde op culinair vlak meteen het hoogste niveau. “Inderdaad, ik wou zo snel mogelijk doorstoten naar de top. Mijn patroonsopleiding van 3 jaar volgde ik in Frankrijk. Ik vervulde ook mijn legerdienst, als steward bij de Zeemacht. Leuke tijd. Daarna trok ik naar Villa Lorraine in Brussel, op dat moment het enige 3-sterrenrestaurant buiten Frankrijk. Het is daar dat ik leerde hoe je met passie voor het vak het verschil kunt maken. Koken is één zaak, maar om tot de top te behoren moet je productkennis hebben, diverse bereidingswijzen kennen, heel creatief zijn en oog hebben voor presentatie. Om zeker de teamgeest niet te vergeten...”

MICHELIN

Toen hij in 1978 zijn vrouw leerde kennen, beslisten ze 2 jaar later om samen in Borgloon een traiteurszaak op te starten. “Dat hebben we 4 jaar gedaan, tot we de kans kregen om De Barrier te huren van de (aannemers)familie Houben. Maar het was toen net een crisisjaar, met interesten aan 13%... Niet evident, maar door keihard te werken, groeiden we stilaan naar het niveau dat ik wou bereiken. In 1990 konden we het gebouw aankopen. We werden beloond met een Michelin-ster en een score van 17/20 in de Gault&Millau. We waren dus heel goed bezig en het aanzien groeide, zowel in Limbug als daarbuiten. Op die weg hadden we graag nog een tijdje verder willen wandelen.”

ONTSPoord

Tot er zich in 2001 een grote verbouwing opdrong. “We ontvingen regelmatig grote groepen voor feesten, maar dat was niet te combineren met het restaurant”, vertelt Rik Vandersanden. “We hadden de plaats nodig en moesten jammer genoeg de vaste klanten van het restaurant weigeren op dagen dat er grote feesten gepland waren. Om dat dilemma op te lossen, zouden we investeren in een aparte feestzaal en bijkomende faciliteiten. Geloof me: een aanzienlijke investering. Maar de architect, die ook de werken moest opvolgen, liet het budget helemaal ontsporen. (De rechtszaak hierover is nog steeds aan de gang, nvdr.) Zo kwamen we in ademnood. Maar ik wou zeker niet opgeven. Eerst kwam LRM nog met een overbruggingskrediet, weliswaar aan 9%... In 2009 werd me geadviseerd om een partner aan boord te halen, ook om mij operationeel te ontlasten. Zo is Bart Claes in het vizier gekomen. Dat leek een goede zet, maar dat was het allerminst. Onze karakters botsten en een jaar later ging Bart Claes met zijn hele groep failliet. De Barrier werd mee de dieperik ingesleurd en daar stond ik dan...”

AMICAAL

Er brak een moeilijke periode aan voor Rik Vandersanden. “Ik was niet alleen mijn zaak, levenswerk en droom kwijt, maar moest ook veel tijd en energie steken in de juridische afhandeling”, zegt hij. “Tegelijk kon ik niet bij de pakken blijven zitten. Door een niet-concurrentiebeding mocht ik niets beginnen in Limburg, vandaar dat ik toen in Diest, net over de grens, een cateringbedrijf heb opgericht. Tot de toenmalige directeur van de Limburghal, Jos Buntinx, me kwam vragen om hier een restaurant te openen. Ik had intussen juridisch de handen vrij en wou graag de uitdaging aan gaan.”

Zo werd The Thrill geboren. “Een totaal ander culinair concept dan een sterrenzaak, maar zeker niet minder leuk om te doen”, zegt Rik Vandersanden. “We brengen met een heel beperkt team, waaronder mijn zoon, kwaliteitsvolle gerechten in een informeel kader. Er heerst een amicale sfeer en de aankleding heb ik zelf gedaan in het teken van mijn passie: de jacht. Alles uit de keuken is puur en eenvoudig klaargemaakt. Gewoon lekker, zonder teveel tirlantijntjes. We zijn ook heel kostenbewust. Zo houden we de kaart en de wijnkeuze beperkt, zonder aan kwaliteit in te boeten. En af en toe doen we eens ‘een speciale’, zoals het kreeftenfestival dat op de agenda staat.”

De zaak draait goed, aldus de chef. “Er komen klanten vanuit de hele provincie en zelfs verder, naar Genk afgezakt. Voor een aantal van hen hebben we vroeger nog hun trouwfeest in De Barrier verzorgd... Ook de leveranciers zijn nog dezelfde als vroeger. Ja, ik heb nog altijd veel goesting om iedere dag het de gasten naar hun zin te maken. En de cateringactiviteiten die we er nog bij doen, vormen een ideale uitlaatklep. Aan mijn pensioen denk ik nog niet. Anders zou ik me thuis toch maar vervelen.”

FRIVOOL

Of hij toch geen spijt heeft van hoe zijn carrière is gelopen? “Verbitterd ben ik niet, ontgoocheld wel. Want laten we eerlijk zijn, het is helemaal anders uitgedraaid dan zoals ik het scenario destijds voor ogen had. Ik heb geleerd dat één tegenslag genoeg kan zijn om alle dominostenen te doen vallen. Dat doet pijn. En zeker als de schuld daarvoor vooral bij anderen ligt. Wat mij nog het meeste stoort is dat zij die mijn droom hebben afgepakt, nu gewoon verder kunnen doen. Maar goed, het is onmogelijk om de klok terug te draaien. Ik heb er vrede mee genomen en probeer nog altijd om van iedere nieuwe situatie het beste te maken. Ook al is dat misschien minder frivool dan hoe de zaken er zoveel jaar geleden voor stonden. We blijven onze uiterste best doen, en zo geraken we er uiteindelijk ook wel.”

SYNPRO
OFFICE
KANTOORINRICHTING

Zit-Sta burelen

het nieuwe werken



Zevenputtenstraat 20 - 3690 Zutendaal - +32 (0)89 51 88 92 - info@synprotechnics.be

TURBULENT (HASSELT)

Vergeet gigantische stuwdammen, metershoge watervallen of de golfslag van de oceaan. Om elektriciteit op te wekken volstaat een beetje stromend water en een Belgische uitvinding. De Limburgse start-up Turbulent ontwikkelde een turbine waarmee zelfs uit het kleinste beekje elektriciteit gewonnen kan worden. Co-founder Jasper Verreydt laat in zijn kaarten kijken:



1. **Waarmee heb je het spaargeld verdiend dat je in de zaak hebt gestopt?**
"Ik heb voordien een jaar gewerkt bij Materialise, maar voornamelijk via een paar businessplan-wedstrijden het nodige startkapitaal gevonden."
2. **Heb je er ooit aan gedacht om samen met iemand anders je onderneming op te starten?**
"Ja, ik zou nooit alleen een bedrijf starten maar altijd in samenwerking met anderen. Zij zijn de personen die zich even hard mee inzetten en in het beste geval hebben we allemaal een aanvullende skill-set, zodat er geen gaten zijn in het team qua kennis en ervaring."
3. **Moet je jezelf in de startfase dingen ontzeggen omdat je geen volwaardig loon kunt uitkeren?**
"In mijn geval niet echt. Ik moet enkel voor mezelf kunnen zorgen. Mentaal was ik er ook zeker en vast op voorbereid om met weinig rond te komen, zodat het niet echt aanvoelt alsof ik dingen mis of niet kan doen."
4. **Heb je een Plan B achter de hand voor het geval de start-up toch niet het verhoopte succes wordt?**
"Ik heb geen concreet plan achter de hand voor het geval Turbulent niet lukt, maar met alles wat ik de laatste 3 jaar geleerd heb en heb kunnen doen voor het bedrijf ben ik ervan overtuigd dat er altijd een plan B of C... zal zijn."
5. **Heb je hulp gekregen van instanties of personen die cruciaal waren om de stap naar ondernemerschap te wagen?**
"Ik ben begonnen vrij snel na mijn studies. Hierin was AFC zeer belangrijk voor mij. AFC is een organisatie die ondernemerschap aanwakkert bij studenten. Onze eerste investeerders en coaches van onder andere Start it@KBC hebben ons in het begin alles mee laten ontdekken over hoe het is om een bedrijf op te starten."
6. **Zou je naar het buitenland verhuizen als blijkt dat zo de slaagkansen van je start-up verhogen?**
"Zeker. Wij zijn 1 jaar na de opstart met het team vertrokken naar Chili omdat daar mogelijk een veel betere markt was. Aangezien het nu zeer duidelijk is dat het grote potentieel voor Turbulent op globaal niveau is, is dit zeker een must. We gaan naar waar het nodig is voor het bedrijf."
7. **Met welke Limburgse ondernemer zou je over 20 jaar graag vergeleken willen worden?**
"Geen idee. In het leukste geval vergelijkt men andere succesvolle ondernemers later met mij."
8. **Wat doe je om de concurrentie in je sector voor te blijven?**
"Technologische innovatie is 1 ding, maar continu blijven sleutelen aan hoe we dingen aanpakken om de problemen die de concurrentie heeft, zo efficiënt mogelijk proberen aan te pakken."
9. **Zou je zwichten voor een miljardair die morgen aan je deur staat om je start-up over te nemen?**
"Ik zou graag neen willen zeggen, maar het gaat van de situatie afhangen. Ik zou niet willen verkopen aan iemand met een visie die botst met het huidige en gewoon een interessante investering wil doen. Maar als die persoon via zijn overname onze impact op mensen (met het brengen van hernieuwbare energie) exponentieel kan doen vergroten, zeer graag."
10. **Welk cadeau zou je het eerste personeelslid geven dat 20 dienstjaren op de teller heeft?**
"Meer vakantie."

KIES MIJ, PITCH!



De evenementenbureaus zijn het zat. En ook de architecten, communicatiespecialisten, standbouwers en andere creatievelingen hebben er de buik van vol: pitchen. Bedrijven en organisaties vragen aan zoveel mogelijk leveranciers een offerte met een uitgewerkt inhoudelijk voorstel. Niet om een objectieve keuze te maken, wel om gratis ideeën op te doen. In een iets aangepaste versie mag de goedkoopste vervolgens de opdracht uitvoeren. “We weigeren hier nog aan mee te doen”, aldus de misnoegde leveranciers. Een rondvraag.

Het grote probleem is dat creativiteit heel subjectief is. Wat de ene geniaal vindt, zal een andere helemaal de grond inboren. Voor bedrijven (dus geen overheidsinstanties, want die zijn verplicht om openbare aanbestedingen te organiseren) die een website, logo, brochure, interieur, foto, tekst, een niet-alledaags evenement of zelfs een heel gebouw nodig hebben, is het dan ook heel moeilijk om tussen de diverse aanbieders de ideale leverancier te vinden. De vergelijking gebeurt meestal op basis van referenties en de affiniteit met de stijl, die ze terugvinden in eerdere realisaties.

Toch zijn er ook andere technieken die worden gebruikt om een keuze op te baseren. Zoals de pitch. Daarbij worden diverse leveranciers uitgenodigd om een offerte in te dienen. Die moet dan ook een voorstel van aanpak en enkele creatieve ideeën bevatten, zagezgd als test. Soms moet het aanbod worden voorgesteld aan een jury. “Net zoals bij aanbestedingen, doen we alleen mee als we weten dat we een eerlijke kans krijgen”, aldus de zaakvoerder van een Hasselts communicatiebureau. “Want het is altijd een dubbeltje op zijn kant. Heeft de opdrachtgever de oprechte bedoeling om de beste kandidaat te selecteren, of wil hij gewoon goede ideeën opdoen? Die grens wordt steeds vaker heel vaag. Het gebeurt zelfs dat wij een opdracht toegewezen krijgen met de vraag om er een aantal ideeën van verliezende concurrenten in te verwerken. Uiteraard doen we daar niet aan mee, maar we zien dat anderen dat wel durven.”

Een collega uit de marketingwereld heeft het evenmin begrepen op pitches. "We overwegen altijd heel goed of we willen meedoen. Zeggen we ja, dan zijn er 2 categorieën. Ten eerste die waarbij we pro forma een beperkt voorstel indienen om de klant niet voor het hoofd te stoten, maar eigenlijk niet willen winnen. De tweede is die waar we wel veel tijd en geld in investeren omdat we de opdracht graag willen binnenhalen. Als we die verliezen, is het wel even slikken natuurlijk, want dan zijn we én veel tijd, én veel geld, én onze goede ideeën kwijt."

CHEMISTRY MEETINGS

Bij architecten is het systeem van pitches al een beetje beter geregeld. Daar wordt vaak een voorselectie gemaakt, waarna er een beperkt aantal bureaus wordt uitgenodigd om tegen betaling een voorstel uit te werken. Op die manier kunnen ook de verliezers hun kosten min of meer recupereren.

In andere sectoren woedt het misbruik momenteel nog welig. Zoals bij de organisatoren van events, die vaak worden gevraagd om voorstellen van feesten en happenings tot in de details uit te werken, om daarna de concurrenten een doorslagje daarvan te zien uitvoeren. Nochtans zijn ook hier al pogingen ondernomen om tot duidelijke afspraken te komen. Zo schreven de Unie der Belgische Adverteerders (UBA) en de Association of Communication Companies (ACC) in 2014 richtlijnen uit voor opdrachtgevers die een eventbureau willen selecteren. Daarin raden ze de klanten aan om 'chemistry meetings' te organiseren met de eventbureaus en pas daarna een shortlist van maximaal 3 kandidaten 'waar het mee klikt' uit te nodigen voor een verdere briefing met budgetopgave.

FOERT

Maar dat voorstel bracht geen zoden aan de dijk, want de sectorfederatie staat nu opnieuw aan de klagmuur. In die mate zelfs dat tientallen bureaus hebben afgesproken dat ze niet meer meedoen aan pitches die niet aan de wensen van de sectorfederatie voldoen. "En dat geldt ook voor wedstrijden waarbij meer dan vier bureaus worden ingeschakeld om gratis strategische of conceptuele aanbevelingen uit te werken", zegt 1 van de 36 ondertekenaars. Voor hetzelfde geld snijden ze daarmee in hun eigen vel, want er zal altijd wel een concurrent gevonden worden die zich akkoord verklaart met de voorwaarden die de opdrachtgever oplegt. En niet geschoten is altijd mis.

VERTROUWEN

Nog een heikel punt is de evolutie naar vluchtige, vaak éénmalige kortetermijnrelaties tussen beide partijen. De baas van een eventbureau uit Midden-Limburg legt uit: "Vroeger hadden we klanten die voor een lange periode met ons in zee gingen. Ze kenden en waardeerden onze kwaliteiten, waardoor pitchen overbodig was. Tegenwoordig staan de aankoopdiensten echter onder druk om voor elk event een nieuwe pitch uit te schrijven. Zo moeten wij ons telkens opnieuw bewijzen, ook tegen nieuwkomers die fors onder de prijs duiken om toch maar een mooie referentie binnen te halen. Voor ons komt dat over als een vertrouwensbreuk en doen we niet altijd meer mee als we voor de zoveelste keer ons moeten gaan voorstellen."

INTERNET

Pitchen via internet is nog eenvoudiger. Er bestaan websites waarop bedrijven aangeven dat ze bijvoorbeeld een logo willen met bepaalde specificaties en daar een vast bedrag voor willen betalen. Iedereen die dat wil, dus ook in de verste uithoek van de wereld, kan voor een bepaalde datum een voorstel insturen. Vervolgens kiest de klant uit alle inzendingen, soms wel honderden, het ontwerp dat hem het best bevalt en hebben dus alle andere deelnemers werk voor niets verricht. Heel vaak wordt er zelfs geen enkele van de inzendingen beloond, maar stapt het bedrijf gewoon naar een lokale of interne graficus die het mooiste ontwerp kopieert.

Al deze processen een halt toe roepen, is niet eenvoudig. Bedrijven kunnen wel rekening houden met aanbevelingen, zoals een pitch organiseren vanaf een bepaald budget, een beperkte shortlist opstellen, de organisatie van chemistry meetings, het betalen van alle deelnemende bureaus, het aanbieden van meerjarencontracten en raamovereenkomsten, gentlemen's agreements over het gebruik van andermans ideeën, ezovoort. Dat alles staat helaas nog in de kinderschoenen...

SPECULAAS

Tot slot nog dit: de term 'pitch' wordt ook gebruikt voor starters en groeibedrijven die hun zakelijk idee presenteren aan potentiële investeerders of aan de jury van een wedstrijd. Hoewel de situatie dus totaal anders is, gebeurt het ook daar dat er moeilijkheden opduiken over het jatten van ideeën. Herinner u de uitvinding van de speculoospasta in het programma De Bedenkers, waarna een bitse strijd ontstond over het octrooi.



HERMAN REYNDERS!

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 Herman Reynders, gouverneur van de provincie Limburg, die een vraag kreeg voorgeschoteld van Ronnie Leten, voorzitter van de Zweedse telecomreus Ericsson.

“Wat zouden we kunnen doen om mensen met een migratie-achtergrond nog beter te integreren in het bedrijfsleven?”

“Mijn antwoord is eigenlijk eenvoudig”, aldus gouverneur Reynders. “Er is en blijft een belangrijke taak weggelegd voor het onderwijs. Al van in de kleuterschool moet er niet alleen aandacht zijn voor de inhoudelijke kennis, maar ook voor de taalachterstand van de kleuters en voor de rol die ouders en andere familieleden daarin kunnen spelen.”

Maar ook in het hoger onderwijs liggen er grote uitdagingen. “De instroom van studenten met een migratie-achtergrond bevorderen, is niet voldoende”, zegt hij. “Het komt er vooral op aan om hun slaagkansen te verhogen. We merken dat er vandaag al heel wat studenten uit deze doelgroepen zich inschrijven voor hoger onderwijs, maar zij massaal vroegtijdig de opleiding afbreken.”

Tot slot vindt de gouverneur dat ook de werkgevers hun verantwoordelijkheid moeten nemen. “Wie dezelfde competenties heeft, moet evenveel kansen krijgen om aangeworven te worden. Afkomst of andere persoonskenmerken mogen daarbij geen rol spelen. Want wees eerlijk, vandaag de dag hebben de blanke Belgen bij tal van werkgevers toch nog vaak een streepje voor. En dat kan niet.”

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MIL

Voor het volgende magazine stelt Herman Reynders een vraag aan Stijn Bijmens, nog enkele maanden CEO van LRM: “Wat zijn de 3 grootste uitdagingen voor Limburg in de komende 10 jaar?”



TT15, TORENHOOG THUIS IN HASSELT

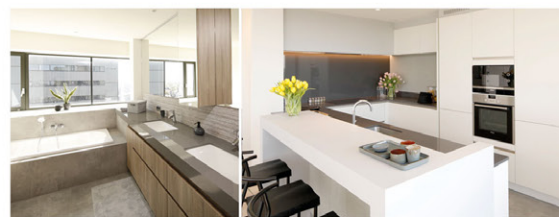


TE KOOP LUXE APPARTEMENTEN

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.



TT15
TWEETORENWIJK HASSELT



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

CHRIS DANCKAERTS, DE VLAAMSE WATERWEG



In deze rubriek kijken we binnen in de werkruimte van een Limburgse CEO. Burgerlijk ingenieur Chris Danckaerts leidt sinds mei 2014 nv De Scheepvaart, dat in februari 2017 herdoopt werd tot De Vlaamse Waterweg nv. Hij verontschuldigt zich meteen voor de stapels documenten die zijn bureau sieren...

Chris Danckaerts kreeg de uitdagende taak om, in navolging van zijn illustere voorganger Erik Portugaels, het overheidsagentschap verder uit te bouwen en naar een hoger niveau te tillen. Daar hoorde ook de inmiddels succesvol afgeronde fusie met de andere Vlaamse waterwegbeheerder Waterwegen en Zeekanaal bij. Zo leidt hij sinds 1 januari 2018 vanuit de Hasseltse Havenstraat een organisatie die verantwoordelijk is voor een waterwegennet van zo'n 1.100 km, dat 182 steden en gemeenten doorkruist en meer dan 1.300 medewerkers telt. De Vlaamse Waterweg wil als 'civil servant' -wat volgens Chris de opdracht van een overheid nog het best omschrijft- zorg dragen voor een krachtig en slim waterwegennet dat bijdraagt aan de economie, de welvaart en de leefbaarheid van Vlaanderen. Benieuwd of het kantoor van Chris dit reflecteert.

Den bureau van de CEO

WATER OVERAL

In 2008 nam De Scheepvaart een nieuw kantoorgebouw in gebruik, dat in het thema van water en scheepvaart werd uitgewerkt. Zo heeft de balie een bootvorm, zorgen scheepstouwen voor een wandgarnering, en is er voor het gebouw een fontein, die bestaat uit een bootsculptuur met goudkleurige bol. Die staat symbool voor de meerwaarde die water en binnenvaart betekenen.

Na wat gangen doorlopen te hebben met vergaderruimtes, vernoemd naar mythologische waterfiguren als Poseidon en Galathea, komen we ter bestemming. Een discreet bordje aan de ingang van zijn sober, maar smaakvol ingericht kantoor, wijst de weg naar zijn werkplek met uitzicht op -hoe kan het anders- de Kanaalkom. Witte muren en verschillende ramen zorgen voor een heldere lichtinval. Net zoals in de rest van het gebouw is de band met water hier aanwezig: de houten parketvloer is als een scheepsdek, dat de tand des tijds heeft doorstaan. De glazen wanden met matgrijze figuren van riet en waterplanten, scheiden de kantoorruimten van de gang en zorgen voor discrete transparantie. Nagenoeg iedere medewerker heeft haar of zijn eigen werkplek, deels in landschapsruimtes. Een klein, overdekt terras naast zijn kantoor biedt Chris de kans om een frisse neus te halen.

PAPIERSTAPEL

De gedelegeerd bestuurder verontschuldigt zich voor de stapels documenten in zijn kantoor die voor een deel getuigen van de recente fusieoperatie. "Een behoorlijk hectische tijd, maar wees gerust, ik vind er mijn weg wel in terug", zegt hij. "Op een rustiger moment tijdens de grote vakantie zal ik er wel toe komen om er eens in te vliegen en op te ruimen. Anderzijds ben ik iemand die wellicht wat te lang allerlei documenten bijhoudt, je weet maar nooit... Hoewel ik maar al te goed beseft dat we in een digitale wereld leven en opereren, blijft papier altijd handig om aantekeningen te maken en even terug te bladeren. En de scherpte van mijn ogen is trouwens ook al wat minder om lang naar een beeldscherm te turen... (lacht)".

Zijn deur staat bijna steeds open, tenzij voor een ongestoord moment met bezoekers of om een dossier in alle rust te kunnen doornemen. Zijn managementassistente werkt in een aanpalend, eigen kantoor. Die opendeur-policy werkt ook in de andere richting. Chris loopt graag even langs bij zijn naaste medewerkers. Persoonlijk contact en visibel zijn, vindt Danckaerts naar eigen zeggen erg belangrijk.

Eén hoek van zijn kantoor is voorbehouden voor enkele gedenkwaardige voorwerpen en foto's van zijn familie en een herinnering aan een bezoek van Vlaams Minister Ben Weyts. Enkele oorkondes ook, als erkenning voor de steun aan het initiatief Ondernemers voor Ondernemers, waarbij De Vlaamse Waterweg enkele projecten ondersteunde voor een duurzame samenwerking met het Zuiden. Verder zijn er aandenkens aan evenementen: een aanmeerpaal in klein formaat en herinneringsplaquettes aan bijeenkomsten van recreatievaart.

ROCKMUZIEK

Chris wijst naar een grote plancarte met daarop een engagementsverklaring 'Het beweegt als we samenwerken' en de handtekeningen van de zeven leidend ambtenaren van het beleidsdomein Mobiliteit en Openbare Werken. "Het is ons recent, gezamenlijk engagement om samen meer en beter werk te maken van een mobiel en bereikbaar Vlaanderen", glundert Chris over dit initiatief, waar hij zelf voortrekker van was.

Van hobby's niet meteen spoor te bekennen in zijn kantoor, maar die heeft hij wel degelijk. Zoals vrijwilliger in de lokale KWB-afdeling in zijn thuisbasis Hulshout. En er is zijn passie voor pop- en rockmuziek, waarover hij meteen wat parate kennis met zijn deelt een aangeeft welke concertbezoeken er op zijn programma staan. Twee schilderijen aan de muur getuigen van zijn sociale beweging: eentje met geometrische figuren, een ander van een Japanse kunstenaar met water en vissen, beide aangeschaft ter ondersteuning van een goed doel.

NIET ÉÉN MAAR DRIE KANTOREN

De Vlaamse Waterweg bestrijkt met haar waterwegennet heel Vlaanderen en Chris is dan ook veelvuldig op de baan voor intern overleg of overleg met belanghebbenden. In Willebroek, in de voormalige zetel van Waterwegen en Zeekanaal, heeft hij een tweede uitvalsbasis en de wagen doet dienst als rijdend kantoor.

Ons gesprek zit erop. Onze gastheer neemt snel zijn laptop en wat documenten bij de hand en neemt afscheid. Deze keer vertrekt hij niet naar een overleg, maar naar Maastricht voor het afscheid van een Nederlandse collega van Rijkswaterstaat. Hij zou er zelfs via het Albertkanaal naar toe kunnen varen, maar dat zou wat te lang duren...

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.

PVS (HASSELT)



Wereldspeler in audio verdeelt goederen vanuit Stevoort

Wist je dat... één van de wereldspelers op het vlak van audio-apparatuur een bescheiden kmo uit Hasselt is? PVS, de afkorting van stichter Patrick Van de Sande, ontwikkelt zelf boxen, versterkers, microfoons, mengpanelen, enzovoort. In meer dan 80 landen vind je de kwalitatieve apparatuur onder zowel de PVS-merken (zoals Audac, Caymon en Procab), als onder private labels. Waar de showroom en het nagelnieuwe magazijn zich nog altijd in Hasselt bevinden, gebeurt de productie in het buitenland door duizenden medewerkers. Een echte 'verborgene parel' ...

Erg vaak kom je Patrick Van de Sande niet tegen. De ingenieur is liever bezig met technische ontwikkelingen en buitenlandse expansie. Hij is dus zeker geen netwerker die de deur van werkgeversorganisaties platloopt. Zijn zoon Tom, die intussen CEO van het bedrijf is, evenmin. Volledig in de stijl van de familie, houdt het bedrijf zich 'low profile'. Daarmee blijven de prestaties van de ondernemers en hun team onderbelicht, of om het in hun termen te zeggen: ze krijgen weinig weerklank.

PVS produceert en verdeelt niet alleen de apparatuur, het zorgt ook voor de volledige oplevering van prestigieuze projecten. Op hun referentielijst staan zowel een voetbalacademie in Angola en een karaokebar in Kazachstan, als een ziekenhuis in de Verenigde Arabische Emiraten en een sportcafé in Zweden. Tegelijk is PVS even fier op projecten die vlakbij de deur uitgevoerd worden, zoals zomerbar Baouzza, Universiteit Hasselt, brasserie The Square in Kermt of restaurant Giuliano's.

Het bedrijf werd opgericht in 1983 en bestaat dus 35 jaar. In 1994 werd verhuisd naar een pand in de Veldstraat (achter de

McDonalds in Kuringen), waar 5 jaar geleden een volledige nieuwbouw met een budget van 3 miljoen euro werd gezet. Het hoofdkantoor bevat naast een demonstratiecentrum (Audac Experience Center) ook een opleidingsruimte, waar dealers de producten kunnen leren kennen.

Vorig jaar werd opnieuw fors geïnvesteerd, deze keer in een gloednieuw distributiecentrum. Dat staat in Stevoort. Het beschikt over 13.000 palletplaatsen en 10 los- en laadkades, verdeeld over een oppervlakte van maar liefst 55.000 m². Het is van hier dat de producten wereldwijd verscheept worden.

De groep stelt momenteel 65 eigen personeelsleden tewerk en verschaft onrechtstreeks duizenden mensen in het buitenland werk in de assemblage van de Limburgse technologie. Er zijn 15 fabrieken waar de producten worden gemaakt, vooral in China. Op YouTube is een kort filmpje te zien waarin Tom Van de Sande zijn bedrijf voorstelt: <https://youtu.be/WpwOBRri3Pk>

DE PERFECTE (AFTER)WORK OUTFIT

Door de dag een belangrijke meeting, 's avonds nog een terrasje en géén zin om je hele kleerkast mee te sleuren? Zo kies je een outfit die je heel de dag kunt dragen!

Vrouwen: ga voor een monochrome outfit

Een outfit in één kleur straalt pure klasse uit: professioneel op de werkvloer en toch niet te stijf voor een terrasje achteraf. Kies voor een losse, geklede broek: als je een hele dag moet zitten is een broek met elastiek precies wat je nodig hebt. Je voeten doe je dan weer een plezier met een paar sandalen met stevige blokhak!



Mannen: ga voor comfy én chic

Warme zomermaanden vragen om frisse chino's. Overdag combineer je ze met een zomers hemd, een geklede riem en een mooie blazer, 's avonds laat je je blazer en riem achterwege als het wat minder chic mag zijn. Rol je mouwen op en sla je broekspijpen een keer om voor een iets nonchalantere look.



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

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



PAUL KUMPEN

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

"Een afspraak verzetten voor een etentje zou ik niet doen. Ik eet graag, maar voor mijn conditie is het best om met regelmaat, zoals gepland aan tafel te gaan. Als ik dan toch mag kiezen, ga ik het liefst naar De Slagmolen en naar Figaro in Hasselt. Ik kom ook heel graag bij Gusto in Genk. Niet alleen omdat die zaak wordt gerund door mijn toekomstige schoonzoon, maar door de uitstekende kwaliteit en variatie op de kaart."

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

"Schoenen koop ik altijd bij Ambiorix. Ze nemen mijn maat en weten perfect wat ik wil. Verder zal ik altijd fietsen op een Ridley en wielerkleding van Bioracer dragen. Waarom? Ik heb nog niiks beter gevonden..."

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

"Pagani. Een Italiaans merk van sportauto's. Een erg knappe auto, alleen een beetje te duur..."

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

"Eigenlijk ben ik daar 15 jaar geleden al mee gestart door een externe CEO aan te stellen. Je moet daar op tijd aan beginnen. Zoals je weet zijn recent ook alle aandelen verkocht aan een ander familiaal bedrijf: Willemen. Continuïteit is zo belangrijk dat je op tijd moet kunnen loslaten."

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

"Heel eerlijk: ik doe zo goed als niets in het huishouden. Mijn eigen spullen ruim ik wel op, maar daarbuiten... Schoonmaken zou je me bijvoorbeeld niet moeten vragen."

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

"Ik heb er natuurlijk al heel veel gesproken als Voka-voorzitter, maar van gesprekken met Ronnie Leten kan ik niet genoeg krijgen. Een zalige mens, met veel multiculturele ervaring."

7. Op welke sportprestatie ben je stiekem jaloers?

"Op atleten in de meerkamp. Wat Nafi Thiam doet of vroeger Hans Van Alphen, is ronduit fantastisch. Je moet allround getraind zijn om alle disciplines in 2 dagen af te kunnen werken. Fenomenaal. In de autosport kijk ik op naar Max Verstappen, wat die kan op zijn leeftijd... En naar Thierry Neuville in de rally. En als ik dat mag zeggen: de prestaties van mijn zoon Anthony vind ik ook fantastisch. De Nascar in Daytona, aan 300 km/u geprangd zitten tussen 4 andere wagens... Je moet het kunnen..."

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

"Ik stoor me nog altijd mateloos aan de complexiteit van onze regelgeving, en meer bepaald het vergunningenbeleid. Er zijn zoveel instanties die hun zeg hierover moeten doen, en dan nog vaak met 2 maten en 2 gewichten. Hoe het er aan toe gaat is een grote belemmering voor onze economie, vooral voor jonge starters."

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

"Nul procent. Ik ben daar gewoon niet voor gemaakt. Ik zou gek worden van de processie van Echternach. Dat duurt me allemaal veel te lang om iets te realiseren. Ik ben al vaak gevraagd om op een lijst te gaan staan, maar toehappen zou ik nooit doen."

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

"Toscane. Italianen zijn heel gastvrij. Kinderen zijn overal welkom. De natuur is heerlijk, ook om te fietsen. En uiteraard is het culinair daar altijd top."

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

"Geen enkel. Ik kan niet koken. Water, en misschien een ei. Maar zelfs dat... Ik heb het geluk dat koken de hobby is van mijn vrouw. Ze kan dat enorm goed, dus heb ik geen reden om er zelf aan te beginnen."

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

"Ik heb natuurlijk al heel veel inspirerende mensen ontmoet die me veel kennis en wijsheid hebben bijgebracht. Ik denk aan Willy Claes, een groot staatsman met internationale ervaring. Of aan de professoren Jef Roos en Herman Daems. Als ondernemer kijk ik op naar Ronnie Leten, dat is echt Champions League-niveau... Maar natuurlijk vergeet ik hier nog tientallen anderen. Ja, ik ben gezegend op dat vlak!"

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

IN ROBERTO WE TRUST

Sloten inkt zijn er gevloeid over de niet-selectie van Radja Nainggolan voor het WK in Rusland. Miljoenen Belgen bonkten met hun getatoeëerde kop tegen de muur en sprongen op de (virtuele) barricades uit onbegrip voor de keuze van de bondscoach. Onterecht nochtans.

Een kind weet dat Martinez de ninja niet om tactische redenen thuis laat. Mocht hij een kat een kat durven noemen: Nainggolan is volgens hem gewoon een rotte appel in de mand der Rode Duivels. Eentje die keet zou schoppen als hij in Rusland met zijn hanekam het dak van de dug-out moet strelen. Of 's nachts uit de hotelkamer zou glippen om de rode lichtjes achter het Rode Plein te bestuderen. Het risico op wangedrag en het mogelijke effect daarvan op de concentratie van de groep, is te groot, vindt Martinez. En dus mag de belhamel voor de buis supportereren.

Niemand hoeft dat verwonderlijk te vinden. Het is nog altijd de baas die bepaalt wie tot de selectie behoort en wie hij in stelling brengt om een maximaal resultaat na te streven. Dat is op de werkvloer niet anders. Een rotte appel die de sfeer verziekt? Buiten! Iemand die de kantjes eraf loopt en de efficiëntie van de groep keldert? Eruit! Lijkt allemaal heel logisch.

Maar niet zo voor de Rode Duivels onder de vuilzakdragers: het ABVV. Zo blokkeerden ze onlangs boos de poorten bij Norbord in Genk omdat hun plaatselijke Nainggolan op staande (rechter)voet aan de deur was geflikkerd. "Hela, mijnheer de patroon, een vakbondsman op straat zetten: dat kan niet! Dringende redenen, my ass!" Het scheelde niet veel of ze hadden uit sympathie een compilatievideo op YouTube gezet met de beste momenten van hun kameraad aan de machines van Norbord...

In een democratie kies je zelf voor een baas of een coach. Die krijgt de verantwoordelijkheid om beslissingen te nemen, ook de moeilijke. Reken hem gerust af op het einde van de rit, als blijkt dat hij (of zij!) er flagrant naast zit. Verander desnoods van team als de baas je niet bevalt. Maar hou op met zelf te onpas voor arbiter of trainer te spelen. Geef het goede voorbeeld: maak op het werk gerust wat vuile kilometers en stuw het team vooruit! Alleen zo word je wereldkampioen!

Kurt Meers



facebook



LinkedIn

VOLGENDE VERSCHIJNING:
28 SEPTEMBER 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.