

**made  
in**

**MAGAZINE**

**Limburg**

Warsco Units

**“ EXTERNE CEO MAAKT  
WEG NAAR GROEI VRIJ ”**

**SPRAAKMAKEND:  
FRAUDE IN DE BOUWSECTOR**

**DE KOOKKUNSTEN VAN  
VKW-VOORZITTER MEYLAERS**



De nieuwe A-Klasse met Mercedes *me*

# Just like you.

4,1 – 6,5 L/100 KM • 108 – 145 G CO<sub>2</sub>/KM (volgens de NEDC-normen).

Milieu-informatie KB 19/3/2004: [www.mercedes-benz.be](http://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

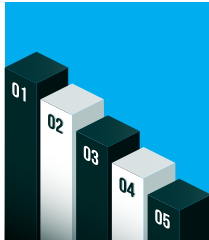
Boslaan 57  
3650 Dilsen-Stokkem  
Tel. 089 51 84 30

# 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 ANNELEEN VAN BOSCH EN MARC WARSON

p. 9

## Hoe zou het zijn met ... LUC CARDINAELS

p. 13



## Met vallen en opstaan OMER WIJNANTS (BIEST)

p. 15

## New Kid on the Block STAND UP COMPANY (HASSELT)

p. 17



## Spraakmakend OPLICHTING IN DE BOUW

p. 20

## Ik vraag het aan STIJN BIJNENS!

p. 22



## Den bureau van de CEO NADIA JANSEN

p. 24

## Verborgen parel FREMACH (DIEPENBEEK)

p. 26



## Out of Office MARC MEYLAERS

p. 28

## ONS GEDACHT

p. 30



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

## LUMMENSE CEO IS WOEST: “ECHT? 250 MILJOEN BELASTINGGELD NAAR INDIA?”

**In een open brief aan Federaal minister van Mobiliteit François Bellot en minister van Digitale Agenda & Post Alexander De Croo, haalt Diederik Bots, CEO van het Lummense bedrijf Digitalum, fors uit. Hij vindt het ongehoord dat de NMBS een contract van 250 miljoen euro toewijst aan een Indisch offshore IT-bedrijf.**

“Ik klim nooit in mijn pen, maar de gebeurtenissen van afgelopen week doen mij voor de eerste maal toch een open brief of opiniestuk schrijven”, zegt Diederik Bots.

“11 september, een datum die voor iedereen van ons in het geheugen gegrift staat voor verschrikkelijke gebeurtenissen die ook dit in perspectief plaatsen, is in 2018 een zwarte dag voor de innovatie, digitalisering en inzet van talloze informaticabedrijven in België. De dag dat bekend werd dat de NMBS heeft beslist tot bijna 250 miljoen euro aan Belgisch belastinggeld te spenderen aan een Indisch offshore IT-bedrijf. 250 Miljoen euro die onze Belgische economie nooit meer terugziet. Via één of andere Cypriotische holding vloeit dit bedrag weg uit België, en zelfs Europa.”

Bots is boos: “Iedere keer worden dezelfde excuses gebruikt om deze contracten goed te praten: “We vinden de mensen niet in België”, “Het is goedkoper”, “Dit genereert meer flexibiliteit”, enzoverder. Allemaal kortetermijndenken en een compleet gebrek visie en innovatie. Men zou verwachten dat men leert van de fouten van andere instellingen en verschillende internationale privébedrijven. Het ergste is dat dit met ons geld gebeurt. Als een private onderneming deze investering wil doen om er uiteindelijk op terug te komen, is dat slecht in de boeken voor dat bedrijf en is men in tussentijd een hoop gekwalificeerd personeel verloren. Als een overheidsbedrijf dit doet, schaadt dit iedereen.”

### VERKWANSELD

Hij duidt het probleem: “In België staan we erom bekend dat we bij de wereldtop behoren op vlak van innovatie, engineering, digitalisering en software-ontwikkeling. We willen ons profileren als kenniseconomie. Maar blijkbaar wil onze overheid daar zelf niet in investeren en mee in groeien. Die 250 miljoen euro kan door Belgische bedrijven opnieuw geïnvesteerd worden in opleidingen, aanwerven van extra personeel, bouwen van moderne infrastructuur,... En daarmee zijn niet alleen de IT'ers of IT-bedrijven in het voordeel. Nieuwe werknemers betekent ook dat er nieuwe wagens nodig zijn, nieuwe gebouwen is in het voordeel van onze bouwsector, en ga zo maar verder. Nu is dit gewoon weg, verdwenen! En deze 250 miljoen euro zijn niet de eerste miljoenen die zo worden verkwanseld.”

### KORTZICHTIG

“Iedereen hoort nu al de topmannen van deze bedrijven zeggen dat ze geen andere keus hadden. Wij zijn te duur, er zijn er niet genoeg beschikbaar en ga zo maar verder. Het enige woord dat we daarvoor kunnen gebruiken is 'kortzichtig'. Geen visie, geen langetermijndenken en al zeker niet innovatief en iets durven ondernemen. Het is op safe spelen. De komende 3 jaar bespaar ik in de boekhouding 20 miljoen euro, zet dat op mijn cv en solliciteer ergens anders. Dat ik daarna het bedrijf in complete chaos achterlaat is dan niet meer mijn probleem.”

## NIET WILLEN OF DURVEN

Diederik Bots weet waar hij over spreekt: "Zelf ben ik onderdeel geweest van een zeer grote digitale transformatie waarvan wij ook eerst dachten dat we het niet in België zouden kunnen doen. Maar met een specifieke visie en veel zelfvertrouwen hebben we dit toch maar klaargespeeld. Diverse IT-bedrijven uit de regio hebben dit samen tot een goed einde kunnen brengen. Samen de krachten gebundeld en samen iets geweldig opgeleverd. Waarom zou dit niet kunnen in overheidsbedrijven die gesitueerd zijn in het hart van ons land? Het is opnieuw niet willen of durven en voor de veilige kortetermijnoplossing gaan."

## DEZELFDE FOUTEN

Nu zijn we 2 jaar na de digitale transformatie waar we destijds door gegaan zijn en 2 jaar nadat er gekozen is om met een Indische partij in zee te gaan. 2 jaar later zijn er nog 7 ICT-personeelsleden gebleven van de meer dan 100 die er 2 jaar geleden waren. Allemaal weg gevluht van de chaos die deze partij nalaat. Miljoenen euro later is er niets opgeleverd, is iedereen ontevreden en blijft er intern maar een schim van de kennis van vroeger over. Dat zet een bedrijf terug jaren achteruit. En laat van de miljoenen die er zagezegd bespaard zijn, niets meer over. Het zal zelfs duurder zijn na verloop van tijd. Andere overheidsinstellingen zijn momenteel hetzelfde lot beschoren en de kans is groot dat we bij de NMBS weer dezelfde richting uitgaan. Waarom blijven we steeds dezelfde fouten maken?"

## NIET TE BEGRIJPEN

"Ik spreek hier niet alleen voor mijn eigen winkel" aldus nog Bots. "België heeft een landschap met fantastische, innoverende IT-consultancy-bedrijven. Het is voor mij onmogelijk om te begrijpen dat een dergelijk landschap, dat wil samenwerken, er niet kan zijn voor onze overheidsbedrijven. Er is nood aan een langetermijnvisie van onze beleidsmakers om al deze bedrijven te laten meegroeien met de noden van onze maatschappij, zodat ons belastinggeld opnieuw geïnvesteerd wordt in België of bij uitbreiding Europa."

En hij besluit: "Zo kan het in ieder geval niet verder!"



## 2

**ARDAN BOFFÉ GAAT DE WIMMER HEROPENEN**

**De gekende horeca-ondernemer van restaurant Gusto (Carbon Hotel) Ardan Boffé gaat in oktober het traditierijke steakhouse De Wimmer in Wimmertingen heropenen. De vorige zaakvoerder blijft aan boord.**

Ardan Boffé is één van de Limburgse topondernemers in de horeca. Restaurant Gusto behoort bij de beste van de provincie. De enthousiaste zaakvoerder houdt van innovatie en uitdagingen. Zo nam hij enkele maanden geleden in Borgloon een tweede zaak over: d'Entrecôte. De zaak met grillspecialiteiten, aangevuld met een eigen, ambachtelijke vleeshouwerij, kent ondanks de landelijke ligging, veel succes.

Reden genoeg om in een gelijkaardig concept een bijkomend restaurant te heropenen. Het gekende grill-house De Wimmer, dat een tijdje geleden werd gesloten, is hiervoor de ideale locatie. Samen met de vroegere uitbater Jan, zal Ardan Boffé er een tweede d'Entrecôte starten. Streefdatum is oktober. Momenteel wordt er hard gewerkt aan enkele verbouwingen.

## 3

**PARKET VORDERT CELSTRAF TEGEN BART CLAES**

**Horeca-ondernemer Bart Claes moest zich dinsdag voor de correctionele rechtbank in Tongeren verantwoorden voor de afhandeling van zijn faillissement in 2012. De schuldeisers die zich burgerlijke partij hebben gesteld, kijken aan tegen een put van 4,4 miljoen euro. Tegen Claes is een celstraf van 7 maanden, een boete van 6.000 euro en een beroepsverbod van 7 jaar gevorderd wegens vermeende frauduleuze transacties en onzorgvuldig beheer.**

Een belangrijke schuldeiser is Mise en Place, dat personeel leverde voor de horecazaken en cateringactiviteiten van de vennootschappen in de groep Claes. De leverancier had nog zo'n 400.000 euro te goed van Claes en stelde een afbetalingsplan op. Op dat moment zou de horeca-ondernemer zich al in staking van betaling hebben bevonden, wat door Mise en Place als bedrieglijk wordt omschreven omdat Claes wist dat hij de schulden niet kon afbetalen.

Er is bovendien discussie over de forse, mogelijk fictieve managementvergoedingen die de failliet verklaarde vennootschappen betaalden aan Culinarte, de enige vennootschap uit de groep die overeind is gebleven.

Uit de vordering blijkt dat de directe belastingen, BTW en RSZ samen zo'n 1,5 miljoen euro te goed hebben. De totale schuld bedraagt 4,4 miljoen euro. De rechter doet een uitspraak op 16 oktober.

## 4

## DEALER GOOIT MERK NA 40 JAAR OVERBOORD

Na 40 jaar als zelfstandig Skoda-concessiehouder zal Intercars uit Bilzen eind dit jaar afscheid nemen van Skoda. Omdat de invoerder hen wilde verplichten om de dagelijkse leiding over te dragen aan een grote autogroep, besliste de familie Noben om te switchen naar Hyundai.

Haast onvermijdelijk gaan zelfstandige garages fusies aan of worden ze opgeslorpt door grote groepen. De invoerders (zoals het beursgenoteerde D'leteren) spelen daarbij een belangrijke rol. Zij bepalen de wetten en verplaatsen zelfs de onafhankelijke spelers als pionnen op een schaakbord. "Ook wij werden verplicht om op te gaan in een groter geheel", zegt Johnny Noben van Intercars in Bilzen, al 40 jaar verdeler van Skoda. "Daarmee moesten we onze zelfstandigheid opgeven en de dagelijkse leiding overlaten aan de overnemers. Omdat we ervan overtuigd zijn dat dit scenario geen goede zaak zou zijn voor ons, en zeker niet voor onze klanten, hebben we beslist om Skoda vaarwel te zeggen."

### UITBREIDING

Nochtans geen evidente beslissing na vele jaren van goede samenwerking. Bovendien had de familie Noben 3 jaar geleden bijna 2 miljoen euro geïnvesteerd in een nieuwe Skoda-concessie. "Eens de knoop doorgehakt zijn we meteen op zoek gegaan naar een merk met dezelfde waarden als die waarvoor we zelf al 40 jaar staan", aldus nog Noben. "Dit hebben we gevonden bij Hyundai, dat een volledig gamma van modellen biedt en toelaat om ons aanbod uit te breiden met bestelwagens, elektrische en hybride wagens en zelfs voertuigen op waterstof"

"Intussen blijven we uiteraard de Skoda-klanten bedienen in onze werkplaats, want voor hen verandert er helemaal niets", besluit de zaakvoerder.



## 5

## VOORMALIG UITBATER DE PLAS ZEGT SUCCESVOLLE ZAAK VAARWEL

Voor de klanten totaal onverwacht, kondigde zaakvoerder Joël Andelhofs zopas de sluiting aan van zijn Brasserie Lola in Vorst-Laakdal. De zaak draait nochtans uitstekend en toch gaan eind februari 2019 de tapkranen dicht. "We gaan op zoek naar een overnemer", zegt de zaakvoerder, die in Limburg gekend is als voormalig zaakvoerder van De Plas in Paal-Beringen.

Joël Andelhofs legt uit: "15 jaar geleden ben ik begonnen met een eigen brasserie, De Plas in Paal-Beringen. Ik nam een kok in dienst en die is tot nu bij mij blijven werken. Na 9 jaar het pand te hebben gehuurd, ben ik er weggegaan nadat ik een eigen pand had gekocht."

Dat werd Brasserie Lola aan Verboekt in Vorst-Laakdal, een trendy zaak die de betere brasseriekeuken serveert. Na een jaar verbouwingswerken ging de brasserie een 5-tal jaar geleden open en het personeel verhuisde mee. Maar daar komt straks een einde aan.

### KOK STOPT

"Onze kok wil stoppen en het is bijna onmogelijk om nog een goede kok te vinden", vertelt Joël Andelhofs. "Tegelijk ben ik zelf 50 geworden en 32 jaar actief in de horeca. Ik wil een minder stresserend leven. Mensen fronsen de wenkbrauwen wanneer ik ze vertel dat we stoppen. De zaak is bijna altijd volzet, een verdiensite van het hele team en het resultaat van hard werken."

Andelhofs hoopt dat een jong koppel de zaak overneemt en wil hen nog een tijd mee op weg helpen. Wat hij nadien gaat doen? "Geen idee. We gaan eerst de deur dicht doen en dan een andere open trekken."





## ANNELEEN VAN BOSCH EN MARC WARSON (WARSCO UNITS)



“ Omdat we zo complementair zijn, gaat Warsco meer dan dubbel zo hard ”

**O**mdat Warsco Units heel sterk organisch groeit, ging eigenaar-ondernemer Marc Warson op zoek naar externe versterking om dit proces mee te formaliseren en te excelleren. Met Anneleen Van Bosch werd een CEO aangetrokken die het bedrijf operationeel en in het dagelijkse management versterkt, mee instaat voor het realiseren van toegevoegde waarde, structuur brengt en de strategie helpt uittekenen. “Een samenwerking die meteen vruchten afwerpt en ons bedrijf in een nieuwe dynamiek brengt”, zegt Marc Warson.

Om deze belangrijke stap te kaderen, duiken we eerst in het verleden. “Hoewel me dat werd afgeraden, ben ik na mijn hogere studies direct in het familiebedrijf aan de slag gegaan”, blikt Marc terug. “Helemaal onbeslagen kwam ik niet op het ijs, want als vakantiewerker leerde ik al van jongsafaan de werkvloer kennen. Letterlijk, want de hal ‘uitkeren’ was mijn eerste job. Elke dag zat ik helemaal onder het stof... Heel geleidelijk aan maakte ik kennis met het product en de mensen. Dat kwam later goed van pas.”

Ook als gediplomeerde werknemer begon Marc Warson met praktijkervaring op te doen. "Een jaar lang ging ik mee met vrachtwagens om units te monteren. Toen er een aantal chauffeurs uitvielen, kroop ik zelf achter het stuur. Gelukkig had ik tijdens mijn legerdienst al een C-rijbewijs behaald. Aan die periode op de werven beleef ik fijne herinneringen. 's Morgens stonden de klanten ons vol verwachting op te wachten en 's avonds waren ze heel blij dat hun nieuwe huisvesting al gebruiksklaar was. Je kon de dankbaarheid van hun gezicht aflezen, en dat gaf veel voldoening. Nog steeds trouwens."

Daarna ging Marc diverse andere jobs in het bedrijf opnemen. De boekhouding, de planning... het passeerde allemaal de revue en geleidelijk aan nam ik meer werk over van mijn vader. Ik weet nog dat de chauffeurs niet altijd even blij waren als ik de planning opmaakte, want omdat ik hun job zelf had gedaan, kon ik hun agenda boordevol proppen (*lacht*!)

## STRATEGIE

Warsco Units groeide sterk en Marc Warson nam officieel het familiebedrijf over. Vervolgens werden doorheen de jaren enkele grote stappen gezet. "We hebben in 1999 de activiteiten in Nederland opgestart en in 2010 heb ik de aandelen van mijn jongere broer overgenomen", vertelt hij. "Door onze groei zaten we te klein in Zutendaal en hebben we in 2012 een nieuwe vestiging in Genk geopend. In Luik konden we in 2014 de firma APS Modules overnemen, om maar enkele mijlpalen aan te halen."

Eén van de hoogtepunten uit de bedrijfsgeschiedenis was ongetwijfeld de Ambiorixprijs, die aan Warsco Units werd toegekend in 2013. "We zijn steeds blijven innoveren en naar nieuwe opportuniteiten gaan zoeken. Vooral technisch. De afgelopen 5 jaar ben ik daar persoonlijk veel mee bezig geweest. Zo hebben we een heel andere bouwwijze van onze units geïntroduceerd, waarbij bouten worden gebruikt in plaats van laswerk. Dat maakt onze productie veel beter in kwaliteit en het is beter voor het milieu. Bovendien creëren we zo grote mogelijkheden voor de export. Allemaal strategische keuzes, waar ik zelf meer op wil focussen."

## OP ZOEK NAAR VERSTERKING

Intussen stuurde Marc ook het operationele luik van Warsco Units aan. "De structuur was niet gelijkmatig gegroeid met de omvang van het bedrijf, waardoor alle grote en kleine problemen op mijn bureau terecht kwamen. Ik was een trechter geworden omdat de hoeveelheid niet meer beheersbaar was voor mij alleen. Ik voelde de nood aan een klankbord, een sparringpartner op directieniveau, om samen de schouders verder onder het groeiverhaal te zetten. Via een professioneel netwerk kwam ik eerder toevallig in contact met Anneleen."

Anneleen Van Bosch was, na een 10-tal jaar aan de balie, bedrijfsadviseur geworden. "Ik ben als externe consultant één namiddag per week bij Warsco Units gestart om een aantal dossiers en processen te begeleiden", vertelt ze. "Het is de verdienste van Marc dat hij proactief is gaan zoeken naar mensen om het bedrijf beter te maken op een moment dat het heel goed ging. Hoe vaak gebeurt het niet dat er problemen opduiken, die

vervolgens escaleren en men dan pas hulp inroept? De initiële opdracht werd telkens uitgebreid naar meer en andere aspecten van de business en groeide van één namiddag per week op een paar maanden tijd naar een voltijdse functie. Zo geraakte ik vertrouwd met de producten, de mensen en de werkwijze van het bedrijf. Er bleek enerzijds een goede professionele match te zijn met Warsco Units en het voltallige team, anderzijds bleken mijn competenties complementair met die van Marc. Tot op een dag de vraag kwam om hier fulltime te komen werken en door te groeien tot CEO. Een uitdaging die ik met plezier heb aanvaard, ook al was ik bij de start van mijn consultancy-activiteiten niet van plan om me aan één bedrijf te binden. Dat niemand bij Warsco echt verrast was door mijn aanstelling, bevestigde dat ik de juiste beslissing had genomen."

## NIET-FAMILIALE CEO

Marc zag het aanvankelijk anders: "Had je me 5 jaar geleden gevraagd hoe ik de toekomst van het bedrijf zag, was een externe CEO geen optie geweest", geeft hij toe. "Maar je legt spontaan een parcours af, waarin telkens logische stappen worden genomen. Door de samenwerking aan te gaan met een externe CEO merk je dat er iemand met een andere bril naar de onderneming kijkt. En dan stel je vast dat anderen sommige dingen liever en beter doen dan jezelf, wat uiteraard iedereen ten goede komt. Op dat moment besef je nog meer dan voorheen de noodzaak om gespecialiseerde kennis in huis te halen. Met de juridische achtergrond van Anneleen en het feit dat ze jarenlang haar eigen zaak heeft gehad, merkte ik al snel dat ik met een gerust gemoed beslissingen aan haar kon overlaten."

## VOORUITGANG

"We hebben het afgelopen jaar al veel stappen naar verdere professionalisering gezet" zegt Marc. "Bedrijfsprocessen werden door Anneleen geanalyseerd, nieuwe structuren opgezet, er werd geïnvesteerd in IT, onze HR werd onder de loep genomen en verder uitgewerkt.... Sedert haar aanstelling kan ik mij focussen op bepaalde technische aspecten en de strategische beslissingen."

Anneleen bevestigt deze vooruitgang: "Het voelt comfortabel aan om gaandeweg meer en meer fundamentele bedrijfsprocessen over te nemen en verder uit te bouwen. Mijn rol als CEO krijgt elke dag meer vorm door het vertrouwen dat groeit. We zitten met een bijzonder hecht team van loyale mensen die willen meedenken en die ook openstaan voor de 'change' waar we nu voor staan. Marc is vandaag geen gedelegeerd bestuurder die zijn bedrijf al volledig heeft losgelaten, hij golft namelijk nog niet (*lacht*). Vandaar dat onze rolverdeling ook nog niet strikt gescheiden is. Hierin koppelen we steeds terug naar elkaar én ook naar het team. We vinden het heel belangrijk dat zij ook merken dat dit een pad is waar we samen voor kiezen. Zo word ik alle dagen wat meer betrokken bij de commerciële en strategische besprekingen, de aankoop en investeringen, de contacten met de bank, de verzekeringen, klanten, leveranciers,... Er zijn inmiddels vergaderingen die Marc structureel overslaat, wat vroeger niet denkbaar was. We weten spontaan welke beslissingen autonoom en welke in overleg kunnen genomen worden."

## DUBBEL ZO SNEL

De samenwerking levert nu al een volledig nieuwe dynamiek op. "We hebben intern bewust de eerste maanden niets veranderd", zegt Marc. "Zo kon iedereen wennen aan de nieuwe situatie. Ondertussen zijn we aan de slag gegaan en wordt er alle dagen gewerkt aan het Warsco van de toekomst. Er zijn, door de aanstelling van de externe CEO, al belangrijke beslissingen voor de toekomst genomen, zoals de ontwikkeling van onze site in Gent. We hadden daar al enkele jaren geleden grond gekocht, maar door tijdsgebrek was er niets mee gebeurd. Zonde, want het potentieel is groot. En kijk, momenteel zijn de bouwwerken volop bezig. We mogen geen kansen meer laten liggen. In dat opzicht hebben we hier in Genk ook een bijkomend, aanpalend terrein van bijna 4 hectare aangekocht. Of nog een voorbeeld: de switch naar SAP, wat toch een belangrijke impact heeft op onze organisatie. We stonden er altijd voor open, maar het kwam er gewoon niet eerder van. Hetzelfde geldt voor onze exportactiviteiten, die nu stilaan vorm krijgen. Het is doordat ieder van ons zich kan concentreren op zijn sterktes dat we meer dan dubbel zo snel kunnen gaan."

## RUGZAK

Sinds de aanstelling van Anneleen Van Bosch zijn er nog wel meer wijzigingen doorgevoerd, zoals het organogram. "Klopt, het is onder impuls van Anneleen en met het oog op verdere professionalisering, dat er de laatste tijd nieuwe mensen bijgekomen zijn en we intern een aantal medewerkers doorgeschoven hebben naar andere functies", aldus de ondernemer-eigenaar. "Het wordt sterk gewaardeerd dat we een betere oplossing zoeken voor mensen die te veel in hun rugzak meedragen. Net zoals voor ons, moet bij andere medewerkers de werk-privébalans in orde zijn."

Anneleen bevestigt dit: "Wij zitten, net als vele andere bedrijven, voor de uitdaging om bekwame mensen te vinden op een krappe arbeidsmarkt. Sinds kort zijn we bezig met de uitbouw van een volwaardige HR-afdeling. Ons doel is om onze interne communicatie te optimaliseren, een duidelijk HR-beleid uit te rollen en zo over de grenzen heen een sterk en geëngageerd bedrijf neer te zetten."

De toekomst ziet er dus rooskleurig uit. "Inderdaad, de puzzel valt mooi in elkaar", zegt Marc. "Het product staat op punt, het organogram is ingevuld, het team staat op scherp, onze IT is aangepast en de verdere expansieplannen worden heel concreet. De voorwaarden om te groeien zijn allemaal gunstig. Het is nu aan ons om het waar te maken..."

Tekst: Kurt MEERS  
Foto's: Luc DAELEMANS



# 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**

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



**CARGLASS®**

**CARROSSERIE**



## LUC CARDINAELS

“Limburg  
is gewoon  
mijn regio”

**G**eboren Hasselaar Luc Cardinaels (68) kwam in de schijnwerpers te staan als CEO van de Finse wereldgroep Rettig, dat onder meer Radson in Zonhoven onder dak heeft. Hij wist zijn stempel op het Limburgse economische bestel te zetten als voormalig voorzitter van VKW Limburg (2009-2014). Bij zijn afscheid als voorzitter oefende hij verschillende bestuursmandaten uit bij grote en kleine Limburgse bedrijven en organisaties. “Ik ging geen extra mandaten meer aanvaarden”, zegt hij. “Maar voor de Vlaamse Waterweg en Locate in Limburg heb ik een uitzondering gemaakt, wegens te belangrijk voor Limburg.”

Luc Cardinaels mag in de rij gaan staan van de grootste Limburgse industriële managers, zoveel is duidelijk. Na zijn carrière bij onder meer Eternit en Radson, kwam hij gedurende zeven jaar aan het hoofd te staan van de Finse groep Rettig, wereldmarktleider in radiatoren. In Limburg raakte hij vooral bekend als voorzitter van werkgeversorganisatie VKW Limburg en grote pleitbezorger van de maakindustrie. Zijn motto: “Hoe je het ook draait of keert: het zijn de bedrijven die zorgen voor de welvaart.”

Daarnaast was (en is) hij ook actief als bestuurder bij verschillende bedrijven en organisaties: onder meer H.Essers, ANL Plastics, Gijbels Group, MRBB (Boerenbond) en Agri Investment Fund. “Ik had eerder al besloten om geen extra mandaten meer aan te nemen. Ik heb wel een uitzondering gemaakt voor de Vlaamse Waterweg en Locate in Limburg. Het Albertkanaal is immers te belangrijk voor de mobiliteit van Limburg, het is een troef. Bovendien zijn we erin geslaagd om het hoofdkwartier van de fusie-organisatie in Limburg te houden. Niet onbelangrijk in tijden waarin tal van banken en bedrijven hun beslissingscentra uit Limburg zien wegtrekken.”

# Wat is er gekomen van ...

## INVESTERINGEN

Als bestuurder van Locate in Limburg wil Cardinaels Limburg meer in het voetlicht zetten op het Vlaamse en federale niveau. "West-Europa is niet meer zo populair als investeringsregio. Ook in de VS spelen regio's een belangrijke rol als het erop aankomt om investeringen binnen te halen. Dat maakt het allemaal niet gemakkelijker om investeringen voor Limburg aan te trekken, dat zoals bekend buiten de Vlaamse Ruit valt."

Het meest tevreden is Cardinaels over de gang van zaken bij VKW Limburg. "Ik ben blij dat het goed gaat met VKW. De kracht van VKW is dat het onafhankelijk is, en dat de organisatie niet moet overleggen met andere (Vlaamse of nationale) koepels. Op die manier kan VKW ondubbelzinnig zijn rol spelen in grote Limburgse dossiers, zoals het mobiliteitsvraagstuk, de plannen van de UHasselt en de investeringsmaatschappij LRM. VKW kan rechtuit voor Limburg gaan. Ik blijf daarom ook nauw betrokken bij VKW."

## DIEREN

Luc Cardinaels blijft samen met zijn echtgenote Rosette Bulen ook betrokken bij het dierenasiel van Genk. "Daar staan we voor grote uitdagingen. De concessie loopt tegen 2021 af en de stad Genk heeft te kennen gegeven andere plannen te hebben met de locatie, waar het asiel niet in past. Het wordt een hele klus om een nieuwe stek te vinden, waar het goed is voor de dieren en goed voor het personeel en de vrijwilligers. De ambitie is om dit dossier goed te doen landen."

Zoals misschien minder bekend is Luc Cardinaels een fervent sporter, meer bepaald trial. Dat is de sport waarbij je met fiets (of motorfiets) een parcours moet afleggen en zo weinig mogelijk de voet(en) aan de grond mag zetten. "Ik heb nu meer tijd en hoop er zo lang mogelijk mee door te kunnen gaan", zegt Cardinaels.

Samenvattend: bij Cardinaels blijkt zowat alles te staan in het teken van Limburg, ondanks – of dankzij – zijn internationale carrière van weleer. "Ja, dat klopt. Dat heeft niet met heimwee te maken, maar gewoon met het feit dat Limburg mijn regio is."

Tekst: Dominiek CLAES  
Foto: MIL

## OMER WIJNANTS (BIEST)



“Laat anderen je met de neus op de feiten drukken”

**H**et is nu 25 jaar geleden dat Omer Wijnants van start ging met Biest, een speciaalzaak in bedrijfs- en beroepskleding. Door de opstart van enkele andere ondernemende projecten, verloor het voormalige bestuurslid van Voka Limburg de focus op zijn core business. “Daardoor is het de verkeerde kant uitgegaan”, zegt hij. “Het gevolg is dat ik andere prioriteiten heb moeten leggen en een aantal zaken heb afgestoten. Ik concentreer me nu opnieuw volledig op Biest, maar moet wel bijna alles vanaf het begin heropbouwen.”

“De afgelopen jaren is er veel veranderd”, zo begint Omer Wijnants zijn verhaal. “Ik kocht een huis in Frankrijk om helemaal te renoveren tot bed & breakfast”, vertelt hij. “Dat was het plan: de zaken in België overlaten aan mijn medewerkers en zelf een versnelling terugschakelen om het in Frankrijk over een andere boeg te gooien. Ik kwam uit erg hectische tijden, zowel zakelijk als privé. Eerst heb ik mijn broer uitgekocht, die samen met mij Biest had opgericht. Ik had ook enkele andere projecten opgestart, waaronder Oak Concepts, een handel in voedingsproducten als koffie en thee, maar ook keukenbenodigdheden en materialen. Die zaak liep niet zoals gehoopt. Ondertussen was ik gefocust op het renovatieproject in Frankrijk. Ik dacht dat mijn medewerkers in Overpelt intussen Biest helemaal onder controle hadden, maar dat was een misrekening.”

## BACK TO THE BASICS

Omer Wijnants kwam voor onaangename verrassingen te staan. "Toen ik signalen kreeg dat er iets mis was, keek ik al tegen een flinke put aan. Ik had de ernst van de situatie onderschat. Uiteindelijk zat zowat alles tegen en drongen zich dus drastische beslissingen op. Ik kon gelukkig bij mensen uit mijn netwerk terecht voor advies. Ze vertelden me dat de scheve situatie alleen kon rechtgezet worden door te focussen op één project en geen vijf dingen tegelijk te doen. Vandaar dat ik, met pijn in het hart, een aantal initiatieven heb afgestoten. Oak Concepts staat op non-actief en het huis in Frankrijk heb ik te koop gezet. Biest is nu mijn enige focus."

Geen evidente keuze. "Zeker niet, omdat ik heel veel tijd en energie in de andere projecten hebt gestopt. Emotioneel zou ik liever voor Frankrijk gekozen hebben, maar rationeel en voor mijn gemoedsrust is Biest de beste optie. Die business ken ik, en ik heb er nog altijd veel contacten. Het komt er nu op aan om oude klanten terug te winnen en innovatief uit de hoek te komen. Back to the basics.... Een lange, moeilijke weg, maar dat gaat ook."

## INNOVATIE

Wijnants ziet de herlancering van Biest wel helemaal zitten. "We gaan nu de markt op met vernieuwende concepten", vertelt hij. "Het zwaartepunt ligt niet op prijs en massa, maar op kwaliteitsvolle, gepersonaliseerde kleding voor specifieke sectoren, zoals de horeca, voedingsbedrijven en hostessenbureaus. We gaan ook een verhuurservice aanbieden, zodat bedrijven niet alle kledij telkens moeten aankopen. Door innovatief te zijn en maatwerk te bieden, kunnen we ons differentiëren in de sector."

Wat maakt dat Omer Wijnants ook helemaal terug is in het Limburgse netwerkcircuit. "Ondanks dat ik zolang bij Voka Limburg actief ben geweest, zijn een aantal brede zakencontacten je snel vergeten als je niet regelmatig op activiteiten opduikt", zegt hij. "Het netwerk is nochtans heel belangrijk, zeker in een ons-kent-ons-provincie zoals Limburg. Gelukkig heb ik de afgelopen tijd ook kunnen terugvallen op goede vrienden uit datzelfde netwerk. Mensen die echt moeite hebben gedaan om mij te steunen. Dat was cruciaal!"

## FOUTEN TOEGEVEN

Omer Wijnants vindt het jammer dat niet meer KMO's gebruik maken van het advies uit hun netwerk. "Er is nog zoveel potentieel om bedrijfsleiders en managers samen te brengen en elkaar te helpen", zegt hij. "In de huidige context ontbreekt het aan doeltreffende formules om problemen op te lossen door te luisteren naar ervaringen van de anderen. Dat is heel jammer. Iemand die emotioneel onafhankelijk is van je business, kan een veel eerlijker advies geven. Het zijn anderen die je met de neus op de feiten kunnen drukken, omdat je zelf als bedrijfsleider je zwaktes en fouten niet altijd ziet, laat staan toegeeft. Ik heb nu zelf ondervonden dat er kostbare tijd verloren gaat als je niet snel genoeg schakelt. In die bewustwording is het belangrijk dat sommige mensen die al eens met hun gezicht tegen de muur zijn gelopen, durven getuigen dat het ondernemerschap niet altijd rozengeur en maneschijn is. Het beeld dat er alleen maar succesverhalen zijn, moet bijgesteld worden. Veel starters leven in die illusie. Ondernemen gebeurt met vallen en opstaan. De weg naar succes kronkelt stevig. Dat heb ik zelf mogen ondervinden en hoop ik ook aan jonge ondernemers duidelijk te maken. We moeten niet allemaal dezelfde fouten maken..."

Tekst: Kurt MEERS  
Foto: MIL



## STAND UP COMPANYY (HASSELT)



**M**arnick Vandebroek en Natalie Vandergraesen van Stand Up Company zijn zowel privé als zakelijk een duo. Ze hebben hun hebben en houden in pand gegeven om hun droom te starten: een eigen zaak waarin ze hun ei kwijt kunnen. En dat ei is andere mensen inspireren, motiveren, helpen en enthousiasmeren door middel van coaching, speeches, begeleidingstrajecten, enzovoort. En dat allemaal met een kwinkslag, die het leven voor iedereen een stuk aangenamer maakt.

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

**Marnick:** "Met heel wat vroege ochtenden en late avonden op kantoor, vluchten naar Azië en kilometers al bellend in de wagen of trein op weg naar London of Amsterdam.... Natalie heeft 8,5 jaar een mooi parcours afgelegd in de modesector en ik in de communicatie- en FMCG-wereld. Prachtige jobs, waardoor ook velen verbaasd waren dat we ervoor kozen om ze op te zeggen en een zaak te beginnen. Maar ze hebben er wel voor gezorgd dat we deze stap konden zetten."

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

**Marnick:** "Ik heb dat een hele tijd gezien als nodig om te kunnen starten. De wereld verover je namelijk nooit alleen, maar uiteindelijk ben ik toch op mijn eentje begonnen en na 1 jaar stapte Natalie al mee in de zaak. Life partner en business partner.... Mensen vragen vaak of dat niet moeilijk is om samen te werken met je partner. Wij passen de communicatietechnieken die we onze klanten aanleren zelf toe, dus gedurende 12 jaar is er nog geen stem verheven geweest. Goede communicatie is de basis van alles."

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

**Natalie:** "Zeker, en dat is confronterend, stresserend, maar ook tegelijk een bevrijding. Wij komen uit een periode waar wij onszelf niets moesten ontzeggen. Financieel was het comfortabel leven, maar we zaten in een gouden kooi. Na de switch naar het ondernemerschap weet ik nog dat we geen auto's meer hadden en in de vrieskou met onze Vespa naar de winkel reden. Bevroren en bewust kijkend naar de prijzen. Toen dachten we bij onszelf, het leven als starter is begonnen, maar terwijl voelde het top. Lachen konden we niet, gezien we ons gezicht niet meer voelden. Ondertussen is die periode na 2 jaar niet meer zo extreem. Loon laat soms nog 2 tot 3 maanden op zich wachten en als je beide afhankelijk bent van de zaak, dan is dat wat rekenen. But we are loving every minute of it."

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

**Natalie:** "Er is geen plan B, enkel plan A. Als je vertrekt met een plan B dan geef je al toe aan jezelf dat er een kans bestaat dat het niet gaat lukken. If you want to conquer the beach, burn your boat."

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

**Marnick:** "Ja, van onze familie. Die bestaat voornamelijk uit ondernemers en wij hebben dus nooit anders gezien dan gaan voor je eigen zaak. Nog meer specifiek zei de papa van Natalie, die zelf een succesvol ondernemer is, op een zondag: 'Ga je nu beginnen of er blijven over zagen, want dan wil ik er niets meer over horen' Maandag heb ik als eerste mijn ontslag ingediend... Daarenboven hebben we veel steun gekregen vrienden die al enthousiast werden bij het zien van het eerste naamkaartje. Sommigen doen zelfs onze t-shirts aan om naar hun werk te gaan. Wij hebben geen gebruik gemaakt van instanties of subsidies. In onze business zijn de investeringen laag, dus vanaf dag 1 moet je omzet kunnen draaien en winst maken zonder afhankelijk te zijn van iemand."

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

**Natalie:** "De grootste brok van onze business komt uit het buitenland. Met Nederland op nummer 1, gevolgd door Oost-Europa. Dat wij ooit verhuizen zou best kunnen, maar om Europa te kunnen servicen is België nog steeds de ideale uitvalsbasis. Auto, trein of vliegtuig, alles is maar 1 of 2 uurtjes verwijderd."

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

**Marnick:** "We leven in 2018, dus dat er meer mogelijkheden zijn, meer support is en meer handvaten om mensen te laten starten, is gewoon super. Veel mensen twijfelen, maar door de juiste support, kunnen deze mensen nu ook de stap zetten, terwijl ze dat vroeger misschien niet gedaan hadden. Dus ben ik helemaal fan van het huidige klimaat. En hoeveel support of pampering er ook is, het is zoals met de fiets de berg oprijden, hoe fancy het materiaal ook is, uiteindelijk ga je nog altijd zelf moeten trappen. Ook al is het een elektrische, je batterij zal niet eeuwig meegaan. :-)"

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

**Natalie:** "Tijden zijn altijd anders, de markt is steeds in verandering, dus het is moeilijk vergelijken met anderen. Dus daarom gewoon met onszelf, om te kijken of hetgeen waar we nu van dromen en naar streven, ook gelukt is over 20 jaar en dat we met fierheid en trots kunnen terugkijken op het parcours dat we dan afgelegd hebben."



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

**Marnick:** "Kijken naar wat de markt doet, de trends buiten onze sector in het oog houden, luisteren naar de wensen van onze klanten... De taart is groot genoeg voor iedereen die kwaliteit wil bieden, dus geef elkaar kansen en ruimte. Concurrentie zal trouwens zelden van uit jouw eigen sector komen, vraag dat maar aan de retail-, tv- of taxi-sector."

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

**Natalie:** "Wij zitten voorlopig nog niet in een business die je gemakkelijk kan verkopen. Wijzelf en onze diensten zijn het product. Als we willen scalen, zal dat veranderen, maar voorlopig is dit nog te leuk. Een miljardair mag altijd langskomen als hij of zij niet weet wat te doen met het geld, maar de weg naar succes is even leuk als uiteindelijk op een boot in Cannes zitten. :-)"

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

**Marnick:** "Een plekje in een museum, gezien tegen die tijd, mensen die 20 jaar op dezelfde plaats werken waarschijnlijk niet meer gaan bestaan, tenzij ze robots zijn."

Tekst: Kurt MEERS  
Foto: MIL

**SYNPRO**  
**OFFICE**  
KANTOORINRICHTING

Zit-Sta burelen

het nieuwe werken



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

## “AANTAL ROTTE APPELS BLIJVEN BOUWSECTOR VERZIEKEN”



**D**e bouw is traditioneel gekend als thuishaven van dubieuze figuren die het niet te nauw nemen met sociale en fiscale regels. Zwartwerk, koppelbazen, frauduleuze faillissementen, schijnzelfstandigen, voorschotten die verdwijnen, enzovoort. Nochtans nemen de overheid, sectorfederaties en de aannemers zelf diverse maatregelen om die barslechte reputatie bij te sturen. Met enig succes, want nooit eerder was de bouw zo zuiver. Desondanks duiken er nog regelmatig verhalen op van malafide figuren die toch klanten, leveranciers én de overheid in de zak zetten. Een Pano-reportage bracht recent enkele schrijnende gevallen aan het licht. Wij gingen in Limburg op onderzoek uit.

### KLANTEN WORDEN OPGELICHT

“Nog altijd het meest frustrerende is dat aannemers veel te laat, of soms zelf niet komen opdagen”, weet een architect uit Genk die al 25 jaar particuliere klanten begeleidt. “Ze beginnen aan een project, maar werken het niet af, waardoor de bouwheer lange vertragingen oploopt. Intussen moet hij langer in zijn vorige woonst huurgeld betalen en tegelijk de eerste schijven van zijn lening afbetalen. Niet echt oplichting, maar wel vaak een financiële dobber.” Erger is het als er voorschotten worden betaald en de aannemer met de noorderzon verdwijnt of failliet gaat. “Regelmatig zijn die voorschotten zwart geld, waardoor er geen officieel ontvangstbewijs is en de klant naar zijn geld kan fluiten. Een gelukkig kleine minderheid van aannemers licht heel bewust op die manier hun klanten op. Ze innen voorschotten, laten de firma op de fles gaan, en beginnen nadien gewoon opnieuw onder een andere naam en adres. Wat op tv te zien was, gebeurt regelmatig. Er zijn in Limburg echt bendes aan de slag die niets anders doen dan dat. Vlamingen, maar dat mag gezegd worden, meestal zaakvoerders van buitenlandse origine. Ze duiken ook makkelijk ergens onder in het buitenland om nadien via een stroman verder het verkeerde pad te bewandelen.”

Waar klanten ook last van hebben, zijn prutsers. Dezelfde architect legt uit: "We zien heel vaak dat jongeren vroeg de schoolbanken verlaten en voor een baas in de bouw gaan werken. Ze zien alleen de mooie kant van het verhaal en willen zo snel mogelijk een eigen zaak starten. Maar dan gaat het fout. Ze hebben geen commerciële contacten en administratieve vaardigheden. Sneller dan ze gestart zijn, gaat hun bedrijf op de fles. Idem voor andere nieuwkomers in het beroep. De schaarste op de arbeidsmarkt is zodanig groot dat heel wat mensen worden ingelijfd van 12 stielen en 13 ongelukken. Of buitenlanders die geen kaas van het vak gegeten hebben. Zij leveren slecht werk af maar zwaaien wel met getekende offertes. Dan beginnen de discussies: bemiddeling, advocaten, experts die aangesteld worden,... Zowel emotioneel als financieel erg belastend voor de klanten. Het afschaffen van het attest van beroepsbewaamheid, dat weldra niet meer nodig is om een zaak te starten, is dan ook nefast en zal nog meer cowboys de sector binnenloodsen."

## LEVERANCIERS WORDEN OPGELICHT

Een handelaar in bouwmaterialen uit Tongeren vertelt: "Door het verdwijnen van de middelgrote bedrijven, zijn er nog alleen kleintjes en grote groepen van aannemers over. De grote jongens hebben een goede financiële buffer en betalen hun leveringen meestal op tijd. Bij kleintjes is het opletten, zeker bij nieuwkomers. Ze innen voorschotten om materialen aan te kopen, maar gebruiken die cash vaak om andere putten te dempen. Een straatje zonder einde. Ze proberen dan 'op de poef' te kopen, maar dat werkt hier zo niet meer. Daarvoor hebben we zelf te veel bittere pillen van faillissementen moeten slikken. En ja, ook wij komen georganiseerde bendes tegen die grote bestellingen plaatsen maar niet geneigd zijn om die te betalen. Daarom is ons motto: boter bij de vis. Ook heel wat andere leveranciers aan bouwbedrijven hanteren dat devies: verkopers van gereedschappen, kledij, kraanverhuurders, enzovoort. En uiteraard zijn ook onderaannemers heel voorzichtig geworden voor wie ze werken. Al is die situatie niet altijd gezond. De kleintjes zijn van de groten afhankelijk voor opdrachten, en durven daarom al eens een nieuw project aannemen vooraleer het vorige betaald is. Gaat het dan mis bij de hoofdaannemer, mogen ze dikwijls zelf de boeken gaan neerleggen." Een veel gebezigde praktijk is ook dat de hoofdaannemer prijzen opvraagt bij zijn onderaannemers, zelf bij de bouwheer een totaalofferte indient aan kostprijs en daarna terug naar de onderaannemers gaat om nog 10 procent of meer van de initiële prijs af te pitsen. Dat is dan de winstmarge van de hoofdaannemer...

## PERSONEEL WORDT OPGELICHT

Een aantal aannemers maken er een sport van om op kap van hun personeel de marges op te krikken. Schijnzelfstandigheid, niet correct uitbetalen van premies en lonen, sociale dumping, werken met buitenlandse filialen, enzovoort. De werknemers zijn meestal ook de dupe van faillissementen omdat ze achterstallig loon missen of het beloofde 'enveloppe' met zwarte overuren aan hun neus zien voorbijgaan.

## OVERHEID WORDT OPGELICHT

De overheid is eveneens een slachtoffer van bouwbedrijven die het slecht voor hebben. Door zwartwerk loopt Vadertje Staat een pak fiscale inkomsten mis. Er wordt al eens gefoefeld met premies. Personeel wordt soms niet ingeschreven of komt toch (in het zwart) werken bij ziekenverlof en ander officieel verzuim.

## AANNEMERS WORDEN ZELF OPGELICHT

Een groot nadeel dat de aannemers zelf ondervinden, is onder meer de oneerlijke concurrentie van zwartwerkers, bijberoepers, goedkope buitenlanders, schijnzelfstandigen en nu ook nog van onbelaste klussers. Ander minpunt: faillissementen bij leveranciers en onderaannemers die al voorschotten en andere centen hadden ontvangen, maar nog voor de oplevering het hazenpad kiezen.

Een evenmin te onderschatten fenomeen: aannemers die concurrentie krijgen van hun eigen personeel. Niet zelden werken vloerders, stukadoors of elektriciens voor en na de uren, maar soms ook tijdens, voor eigen rekening. Daarbij wordt bijna altijd het materiaal van de baas gebruikt.

## EN WAT VINDEN DE SECTORVERENIGINGEN?

"Wij veroordelen sterk de praktijken die in de Pano-reportage te zien waren en geven grif toe dat het misbruik in de sector nog steeds niet uitgeroeid is", zegt Chris Slaets, directeur van **Conferatie Bouw Limburg**. "Toch zien we in de praktijk dat er een heel lange weg is afgelegd om fraude tegen te gaan en dit zijn vruchten afwerpt. Het zijn enkelingen die heel bewust de wetten omzeilen en zo de veroordelen over de misbruiken in de bouw opnieuw oprakelen. Deze rotte appels verzieken het voor de anderen van goede wil."

De Confederatie Bouw heeft zelf een lijst van tientallen maatregelen en tips die kunnen uitgevoerd worden om de problemen van verdwenen voorschotten en faillissementsfraude tegen te gaan.

Bij **Bouwunie Limburg** denken ze er net zo over. "De overgrote meerderheid van de bouwbedrijven en aannemers zijn eerlijke en betrouwbare mensen. Jammer genoeg duiken er hier en daar fraudeurs op, waarvan we de praktijken in alle bewoordingen veroordelen", zegt directeur Davy Maesen. "Wij hebben ook al vele voorstellen gedaan om de malafide aannemers aan banden te leggen. De afschaffing van de registratiewetgeving en van de vestigingwet is dan ook geen goede zaak."



## STIJN BIJNENS!

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 Stijn Bijmens, CEO van LRM en binnen enkele maanden de nieuwe topman van Cegeka. Hij kreeg een vraag voorgeschoteld van de Limburgse gouverneur Herman Reynders:

“ Wat zijn de 3 grootste uitdagingen voor Limburg in de komende 10 jaar? ”

“Een eerste is dat we van punt A naar punt B moeten gaan op een efficiënte en betaalbare wijze, zonder dat je een eigen wagen nodig hebt”, vindt Stijn Bijmens. “We noemen dit ook wel **mobilititeit**... Men klopt in Limburg telkens –en terecht- op dezelfde nagels als de Noord-Zuid, de E313, een ondermaats treinaanbod, enzovoort. Maar misschien moeten we het probleem meer vanuit een dienst aanpakken dan vanuit infrastructuur. Uiteraard geldt hier ook het gezegde ‘gemakkelijker gezegd dan gedaan...’”

“Een tweede uitdaging is **talentontwikkeling**. Er zijn te weinig hooggeschoolden in Limburg om de toekomstige uitdagingen en behoeften van bedrijven in te vullen. Meer doorstroming naar het ASO is essentieel en we moeten dus het secundair en lager onderwijs upgraden. Hoe jonger de leeftijd waarop de investering in talent gebeurt, hoe groter het dividend van die investering in de toekomst. Positief is wel dat er al een hele beweging naar STEM-richtingen bezig is.”

“Als derde thema zie ik uitdagingen om de **verstedelijking** aan te pakken. Jong en oud zal alsmear meer in een stedelijke context willen wonen. De babyboomers die in de jaren '60 en '70 een villa in Limburg gebouwd hebben op 20 are of meer, gaan met de handen in het haar zitten. Deze villa's worden energetisch onbetaalbaar en met ouder worden gaan we meer diensten willen die enkel in een stedelijke context beschikbaar of betaalbaar gaan zijn. Hasselt moet dus omhoog, en dit gaat heel wat verkeersellende met zich meebrengen. Het beleid zal immers deze trend naar verstedelijking onderschatten en niet snel genoeg anticiperen met belangrijke investeringen in infrastructuur.”

Tekst: Kurt MEERS  
Foto: MiL

Stijn Bijmens stelt graag de volgende vraag Philippe Muyters, voogdijminister van LRM: Wat vindt U dat de prioriteiten van LRM moeten zijn de volgende vijf jaar?



**GENK**

Grotestraat 122  
B-3600 Genk

T. +32 89 32 23 00  
F. +32 89 35 66 61

**BREE**

Bocholterstraat 14  
B-3960 Bree

T. +32 89 46 15 62  
F. +32 89 47 20 37

info@adlex.be  
[www.adlex.be](http://www.adlex.be)

## NADIA JANSEN, CEO GROUP JANSEN



**In deze rubriek kijken we binnen in de werkruimte van een Limburgse CEO. Als die er eentje heeft, tenminste ... want Nadia Jansen is ook op dat vlak een buitenbeentje: de volledige gebouwen van alle vestigingen van de groep zijn haar kantoor ...**

Op een steenworp van de autostrade-afrit Houthalen-Helchteren van de E314, langs de Zonhovense kant, bevindt zich één van de kantoren van het bouwbedrijf Group Jansen. De groep, begonnen als stukadoorsbedrijf en vandaag de dag bestaande uit vijf entiteiten, overspant al meer dan 40 jaar activiteit en telt een 300-tal medewerkers. Nadia Jansen nam eind 2008 de zaak van de oprichter, tevens haar vader, René over. Zij zette het groeitraject uit tot gespecialiseerd aannemingsbedrijf dat actief is in uiteenlopende sectoren. Enkele spraakmakende realisaties van de groep zijn het nieuwe AZ Sint-Maarten Mechelen, BNP Paribas Fortis Brussel en Hasselt, het Hendrik Conscience-gebouw in Brussel, Casino Viage in Brussel en het onlangs geopende Hotel Martin's Rentmeesterij Alden Biesen.



## DE GROOTSTE BUREAU VAN ALLEMAAL?

Bij het binnenkomen in de ruime inkomhal van het hoofdkantoor langs de Zonhovense Eikenenweg vallen onmiddellijk de grote glaspartijen en de overvloedige lichtinval op. Hartelijk welkom bij 'de CEO met de grootste bureau' zal al snel blijken. Heel het bedrijf is namelijk haar bureau. Jansen heeft immers geen eigen bureau met hartverwarmende gezinsfoto's, blitse trofeeën allerhande, zelf gekozen designmeubilair en een rist persoonlijke zaken. De zes kantoren van de groep – Meeuwen, Zonhoven, Westerlo, Mechelen, Charleroi en eind dit jaar Luxemburg - vormen zo allemaal tesamen haar kantoor. "Waarom zou ik ook zo nodig een eigen bureau moeten hebben op al onze locaties? Allemaal dure vierkante meters die veelal zouden leegstaan. Net daarom zou het écht zonde zijn in al onze kantoren een eigen bureau voor mij alleen te hebben. Ik werk volledig digitaal en er zijn voldoende vergaderruimtes om even apart te kunnen vergaderen of te werken. Desnoods zet ik mij tussen mijn medewerkers. Enkel mijn assistente Annelies en de boekhouding hebben een eigen, vaste stek."

## HUISELIJKE SFEER

Het hele kantoorgebouw is ingericht volgens het credo 'flexibele werkplekken in een open ruimte', maar er zijn ook verschillende mogelijkheden om plaats te nemen in gesloten lokalen. Rustgevend en strak, maar daarom niet noodzakelijk koud. "Ik vind het huiselijke sfeer erg belangrijk", stelt de topvrouw. "Dat merk je aan de kaarsen in de winter, een vleugje zachte muziek op de achtergrond, steeds verse bloemen, een lekker geurtje, ... om zo gezelligheid te scheppen." Ook comfort verdient de nodige aandacht. Over de akoestiek en het binnenklimaat wordt permanent gewaakt -met de eigen KAY klimaatplafonds- want over dat binnenklimaat klagen de mensen het meest. "Het is trouwens niet enkel de buitenkant die telt maar vooral de binnenkant voor de mensen die er werken. Het is ontzettend belangrijk dat iedere werknemer zich gelukkig voelt in zijn of haar werk. Dagelijks tegen je zin gaan werken, lijkt me verschrikkelijk. Daarom is de 'funfactor' bij ons erg belangrijk: hard werken én hard lachen, zonder zichzelf daarom teveel au serieux te nemen." Je zou bijna gaan denken dat een erg optimistisch ingesteld iemand als Nadia net daarom geen eigen bureau wil: dan kan ze niet met de groep fun maken om zo samen de vooropgestelde doelstellingen te bereiken.

## TIJDLOOS ZONDER ROMMEL

De kantoorinrichting is overal tijdloos met slechts twee kleuren: wit en zwart, met glazen, metalen en gyproc-wanden. Dat vergezeld van lichtgevende led-kleuraccenten die (lachend) kunnen aangepast worden al naargelang de klant die op bezoek komt. Hier en daar is er een in lichtbruin, geribbeld hout afgeschermd ruimte. Die doet dienst als vestiaire, en dient eveneens om allerlei spullen in te (ver)stoppen "want ik kan absoluut niet tegen zichtbare rommel her en der," benadrukt Nadia Jansen. De jongste tijd wordt het concept landschapskantoor steeds meer in vraag gesteld door heel wat deskundigen zoals Prof. Em. Marc Buelens van de Vlerick Business School, Theo Compennolle en zelfs topambtenaar Frank Van Massenhove die het concept enthousiast bij de FOD Sociale Zekerheid implementeerde. Jansen nuanceert: "Zoals ik hiervoor al aangaf, geloof ik sterk dat de ruimte waarin je werkt er mee voor zorgt dat je je goed voelt. Indien mensen zich dus in een landschapskantoor niet zo goed zouden voelen, denken wij heel graag mee met onze klant om de ruimten zo optimaal mogelijk in te richten. Nu, hoe meer inrichting er nodig is om aan de wens van de klant te voldoen, hoe meer afwerking er nodig is en dat komt onze business alleen maar ten goede", lacht ze.

## KAMAGURKA EN KIM

Het Zonhovense kantoor is niet alleen een werkruimte, het vormt eigenlijk ook één grote toonzaal van de eigen Jansen-producten. In de ene vergaderzaal is de beamer in het plafond ingebouwd, in de andere is die dan weer vrijstaand, net zoals de plasma-schermen. Zo kan de klant of prospect onmiddellijk zien wat hem of haar het beste uitkomt en welk budget er aan zijn of haar keuze verbonden is.

Vandaag de dag is er ook meer en meer kunst aanwezig in kantoorgebouwen. "Wij houden het bescheiden, geen beeldhouwwerken of andere, al dan niet excentrieke sculpturen. Er hangen wel twee levensgrote foto's van Marc Langrange op, afkomstig van de vernissage bij de opening van het gebouw in Zonhoven. Kunstenaar Kamagurka heeft er in een gyprocwand op het eerste verdiep een reuzegrote cartoon getekend. De bekende Limburgse cartoonist Kim Duchateau zal binnenkort trouwens hetzelfde doen in ons groepskantoor in Meeuwen."

Tekst: Dirk HAESEVOETS  
Foto: Luc DAELEMANS

# 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.

## FREMACH (DIEPENBEEK)



### Geruisloos doorgegroeid naar 1.500 medewerkers

**W**ist je dat... de kans heel groot is dat er in jouw auto onderdelen van Fremach in Diepenbeek te vinden zijn? Het bescheiden bedrijf uit de Elex-groep van ondernemer Roland Duchâtelet maakt voor diverse automerken (en ook wat andere sectoren) knopjes, controlepanelen, displays, enzovoort. Er werken meer dan 1.500 mensen voor de groep, die meer dan 130 miljoen euro omzet boekt.

Omdat het bedrijf voornamelijk toeleveranciers van autoconstructeurs als klanten heeft, en hoofdzakelijk voor de export werkt, is Fremach niet goed gekend in Limburg. Nochtans draait het al vele jaren mee op wereldniveau. Tot 1996 was Fremach actief als metaalbewerker, maar de toenmalige eigenaars, de Nederlandse groep Frencken, zaten met de handen in het haar. Het bedrijf leed structurele verliezen en schurkte tegen het faillissement aan. Nochtans zag ondernemer Johan Thys, een voormalig directielid bij Philips Lommel, wel potentieel in het bedrijf. Hij kocht het over, saneerde het en gooide de activiteit over een andere boeg. Zo werd Fremach een spuitgieterij van kunststoffen, die ook kon lakken en lasergraven. Thys wist onder meer grote telefoonproducenten te strikken om de toetsenborden te maken en ook in de consumentelektronica wist men de weg naar Diepenbeek te vinden.

# 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.

Omdat het bedrijf voornamelijk toeleveranciers van autoconstructeurs als klanten heeft, en hoofdzakelijk voor de export werkt, is Fremach niet goed gekend in Limburg. Nochtans draait het al vele jaren mee op wereldniveau. Tot 1996 was Fremach actief als metaalbewerker, maar de toenmalige eigenaars, de Nederlandse groep Frencken, zaten met de handen in het haar. Het bedrijf leed structurele verliezen en schurkte tegen het faillissement aan. Nochtans zag ondernemer Johan Thys, een voormalig directielid bij Philips Lommel, wel potentieel in het bedrijf. Hij kocht het over, saneerde het en gooide de activiteit over een andere boeg. Zo werd Fremach een spuitgieterij van kunststoffen, die ook kon lakken en laserveren. Thys wist onder meer grote telefoonproducenten te strikken om de toetsenborden te maken en ook in de consumentelektronica wist men de weg naar Diepenbeek te vinden.

## OVERNAME

Gezien Roland Duchâtelet ook kunststof onderdelen nodig had, als aanvulling op de elektronica die hij met Melexis aan diverse auto-merken leverde, nam hij in 2000 een belang in Fremach. Die deal werd 2 jaar later wegens interne meningsverschillen afgeblazen. Maar enkele jaren later stond Duchâtelet opnieuw aan de deur, eerst voor een participatie van 20%, daarna om Fremach helemaal over te nemen. Zo geschiedde, en sindsdien gaat het snel. Het door Roland Duchâtelet aangestelde management haalde contracten binnen met internationale (toeleveranciers van) autoconstructeurs, en bouwde een groep van Europees niveau uit.

## CHINA

De groei ging in Limburg vrijwel geruisloos voorbij. Alleen om extra werknemers te zoeken, roerde Fremach zich af en toe bij het grote publiek. Tot op vandaag worden er toepassingen gemaakt zoals het handschoenkastje in de Land Rover of sfeerverlichting in de Mercedes M-Klasse. De verborgen parel heeft momenteel 6 productievestigingen in Europa, met naast het hoofdkantoor in Diepenbeek, een bedrijf in Izegem (het vroegere Structuplas) en buitenlandse plants in Tsjechië, Slowakije, Duitsland en Frankrijk. Er is ook een unit in China.

## CHARLTON

De directie bestaat uit managers die het klappen van de zweep kennen. Ellen Joncheere (foto p. 26) is CEO van het bedrijf, een functie die ze vroeger al bekleedde bij afvalverwerker Sita. Voordien vervulde ze operationele functies bij EDF Luminus en Essent. Na haar vertrek bij Sita lag ze geruime tijd in polepositie om Marc De Scheemaeker op te volgen als CEO van de NMBS, maar een discussie over haar kandidatuur stak daar een stokje voor. Ze kwam aan boord bij Fremach in februari 2014 en wist sindsdien de resultaten sterk op te vijzelen. Andere sterhouder van de directie is Lieven De Turck, die CFO is van het bedrijf. Hij is al 10 jaar een vertrouwenspersoon van Roland Duchâtelet, die hem ook inschakelt voor andere opdrachten binnen zijn bedrijvengroep. Zo onderhandelt De Turck over de verkoop van de Engelse voetbalclub Charlton Athletic, die Duchâtelet nog steeds in portefeuille heeft.

De meest recente cijfers in de VKW Top 500 bevestigen de sterke flow bij Fremach. De omzet oversteeg 130 miljoen euro, wat 18 miljoen meer is dan het jaar voordien. Goed bezig, daar in het centrum van Diepenbeek...

Tekst: Kurt MEERS  
Foto's: Emy Elleboog & Tom Palmaers





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

## MARC MEYLAERS

### VAN ATL RENTING EN VOORZITTER VKW LIMBURG

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

"Op mijn bucketlist staat nog een culinair uitje naar San Sebastian, waar men naar verluidt, per capita uitgedrukt, het grootst aantal kwalitatieve restaurants heeft, met de Mugaritz on-top-of-the-list natuurlijk."

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

"Ik moet absoluut eens binnenspringen op het Wijndomein Aldeneyck. Hun bekende Pinot-wijnen heb ik al eens mogen degusteren, maar het wordt dus tijd om een mooie inkoop te doen."

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

"In de garage mag wat mij betreft – op blokken – een leuke vintage car staan, zoals een Speedster 356, maar in de hand heb ik graag een moderne, stijlvolle, goed van opties voorziene klassewagen die een comfortabel aantal pk's onder de motorkap heeft."

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

"Als mijn gezondheid het toelaat, is dat op het moment dat ik meer over het verleden begin na te denken dan over de toekomst. Een exacte leeftijd kan ik daar (gelukkig) nog niet op plakken, maar ik hoop toch nog heel wat jaren te kunnen meedraaien aan het huidige tempo."

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

"Ik schuw weinig huishoudelijke taken, maar de voor velen meest evidente keukenopdracht, namelijk koken, ligt me echt niet. De afwas met bijhorende babbel neem ik er daarentegen wel graag bij!"

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

"Doe mij maar Johan Thijs, de Executive Director van KBC Group die al vele malen is verkozen bij de beste CEO's ter wereld."

**7. Op welke sportprestatie ben je stiekem jaloers?**

"Zonder twijfel is dat de Tour d'Afrique, een fietstocht van 12.000 km in 88 fietsdagen en 25 rustdagen, vertrekkende vanuit Cairo en eindigend in Kaapstad. Sport gaat hand-in-hand met avontuur en ontdekking, maar ook met de confrontatie met jezelf en de techniek."

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

"Ik heb toch wel wat wenkbrauw gefronst bij het steeds toenemende individualisme in onze maatschappij. Het verenigingsleven, het groepsgevoel, vrijwilligerswerk, enzovoort staan daarmee toch wel onder druk. De maatschappij consumeren mag niet de bovenhand krijgen op de loyaliteit voor dezelfde maatschappij. Een pleidooi met andere woorden voor samenhang, sociaal bewustzijn en collectieve verantwoordelijkheid."

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

"De kans is erg klein dat ik ooit in de politiek zal belanden. Een drukke agenda laat dat immers niet toe."

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

"De ene helft mag aan de kust staan om snel tussenin te verpozen, maar de andere helft moet in de Alpen staan om daar zowel 's winters als 's zomers te genieten van rust, natuur en beweging."

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

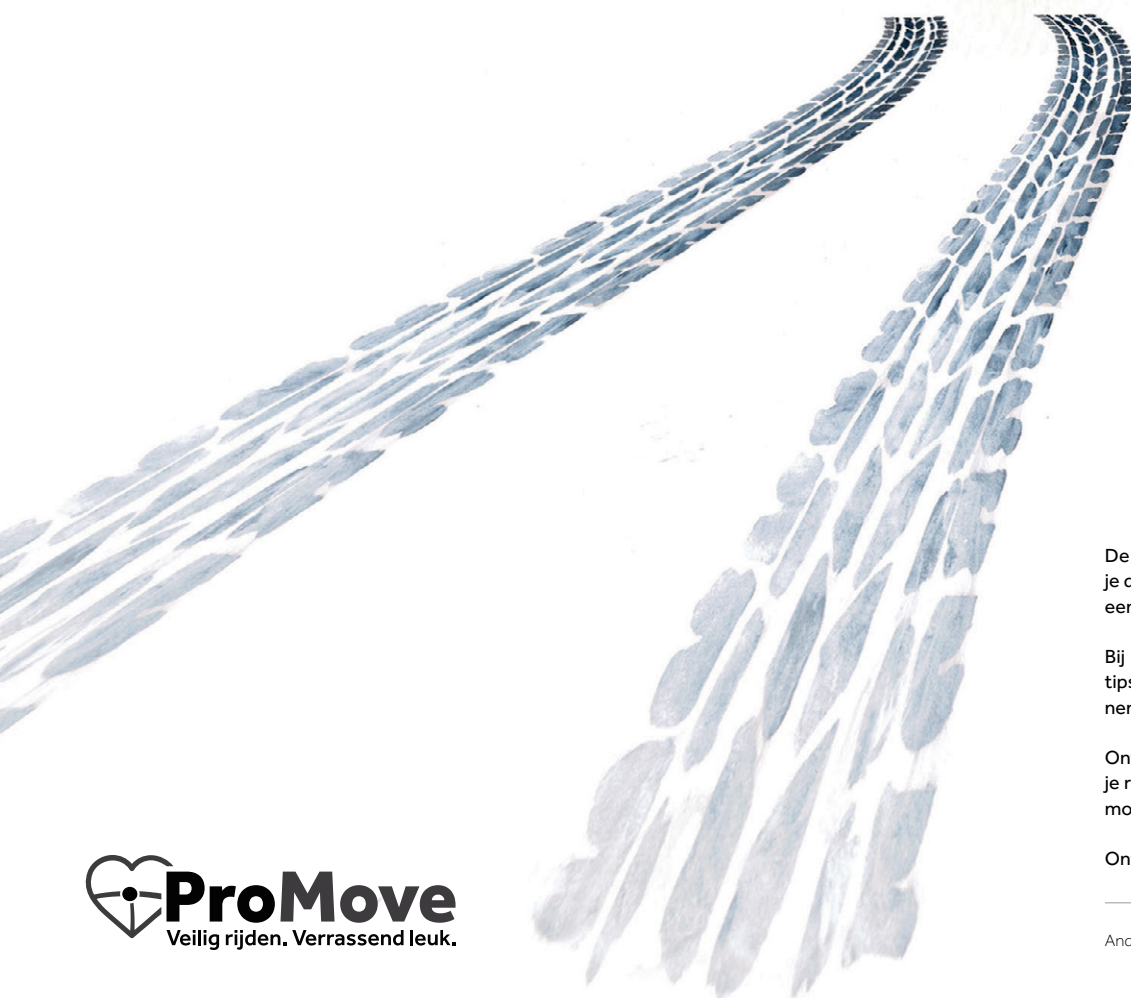
"Niks kan op tegen mijn wortelpuree met krokante spekjes en Worchester-saus..."

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

"Een werelddeconoom die ik dikwijls citeer, maar die mij met zijn Elephant Graph ook inspireert in mijn economisch getinte speeches, is Branko Milanovic. Een filantropische benadering van onze hedendaagse economie!"

# KIJK NIET NAAR DE BOOM!

ZOEK STEEDS  
NAAR EEN  
VLUCHTWEG.



De controle over je voertuig verloren? Fixeer je dan nooit op de hindernis, maar zoek steeds een vluchtweg om een botsing te vermijden.

Bij ProMove krijg je van ervaren instructeurs tips en advies om op een veilige manier deel te nemen aan het verkeer.

Ontdek tijdens een rijvaardigheids cursus hoe je risicosituaties kan voorkomen en leer wat je moet doen wanneer het toch fout gaat.

Ontdek meer op [www.promove.be](http://www.promove.be).

# KNELPUNTBEROEP: POLITICUS

Als hij maar geen voetballer wordt, zong Boudewijn de Groot. Dan liever dat nog, dan... politicus, denk ik dan. Van een klotejob gesproken... Van de seconde dat je kleur bekent, draait 75% van de bevolking zijn rug naar je toe. Alles wat je vanaf dan nog zegt of doet, wordt gezien als stemmenronselarij. Toevallig iemand vergeten gedag te zwaaien, kost je meteen een sympathisant. De riool van sociale media overspoelt je genadeloos. Negativisme, clichés, dienstbetoon, loze beloftes en pensenkermissen: je moet ervoor in de wieg gelegd zijn...

Gelukkig zit de ondernemerswereld anders in elkaar. Maar wat als... een bedrijfsleider zou handelen als een politicus? Het merendeel van je tijd zou opgaan in het neersabelen van de concurrentie. Je zou op sociale media speuren naar misplaatste opmerkingen van ieder personeelslid bij de sectorgenoten. En daar dan moord en brand over schreeuwen, in de hoop dat klanten bij het aanhoren van zoveel 'schandaal', spontaan voor een andere leverancier kiezen. Voor jou dus.

Je zou veel kostbare energie verspillen aan je eigen teamgenoten, die de poten onder je stoel willen uitzagen. Iedere week zou je de markt moeten afschuimen om je producten persoonlijk aan te prijzen bij gepensioneerden en huismoeders. Je wordt aangeklampt om de shit van iedere B2C-klant op te lossen. Deur-aan-deurverkoop is je belangrijkste saleskanaal. Om je marketingcampagnes te betalen ga je bedelen bij je leveranciers. De wet begrenst je loon. Met loze beloftes probeer je klanten te sussen. Op café moet je verplicht een tournée générale geven. En met een domme stunt wil je de media halen.

Alle goede wil van een handvol idealisten ten spijt: de politiek heeft recent een inhaalbeweging gemaakt in de hardheid, die tot dusver alleen de zakenwereld werd verweten. Polarisering, op de man spelen, interne en externe afrekeningen, media-oorlogen, moddercatch op sociale media... Nee, dan start je beter een bedrijfje in plaats van ergens op een lijst te gaan staan. Je komt misschien even naïef aan de start, maar je toegevoegde waarde zal altijd groter zijn.

Kurt Meers



facebook



LinkedIn

VOLGENDE VERSCHIJNING:  
**31 OKTOBER 2018**



demarketingafdeling



**COLOFON**

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

Contact: [redactie@madeinlimburg.be](mailto:redactie@madeinlimburg.be)

**Business Manager:** Wim Aerts | **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.