

**made
in**

MAGAZINE

Limburg

Marc Veldeman

**“ DE TEGENSLAGEN WAREN
DE BESTE UNIVERSITEIT ”**

**SPRAAKMAKEND:
HOLLYWOOD-SCENARIO
ROND LIMBURGSE ZAKENMAN**

**KAREL PAESMANS MAG NIET
IN DE POLITIEK STAPPEN**



3,9 - 6,9 L/100 KM • 102 - 158 G CO₂/KM (volgens de NEDC-normen).
Milieu-informatie KB 19/3/2004: www.mercedes-benz.be - Geef voorrang aan veiligheid.

Justify nothing.

De nieuwe B-Klasse.

Mercedes-Benz



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

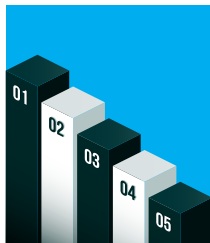
Dilsen-Stokkem

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 MARC VELDEMAN

p. 8

Hoe zou het zijn met ... NICOLE REYSKENS



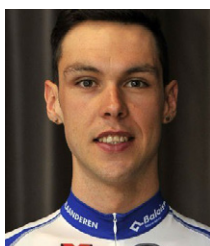
p. 10



Met vallen en opstaan ANNICK SEYS (ALLEGRE)

p. 11

New Kid on the Block SANDER HELVEN (TEX.VISION)



p. 13



Spraakmakend EMC MEDICAL INSTRUMENTS

p. 16

Ik vraag het aan BEN LAMBRECHTS!



p. 20



Den bureau van de CEO TONY NEVEN (ANL-PLASTICS)

p. 22

Verborgen parel C&G (HAM)



p. 24



Out of Office KAREL PAESMANS (FRUITSNACKS)

p. 25

ONS GEDACHT



p. 28

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

LEON SPRONKEN (55) ONVERWACHT OVERLEDEN

De Genkse ondernemer Leon Spronken, zaakvoerder van Orthopedie Spronken, is donderdag totaal onverwacht overleden. Hij werd amper 55 jaar.

Leon Spronken bouwde samen met zijn vader, moeder en zus het familiebedrijf uit tot een vaste waarde in de paramedische sector. "Leon was gedreven door innovatie", zeg directeur Stijn Langenaken. "Iemand die het vak door en door kent en die je niets kunt wijsmaken. Leon was iemand die dag en nacht ontzettend hard werkte." Zijn overlijden komt bij familieleden, vrienden en collega's aan als een donderslag bij heldere hemel. Leon kwam net terug van een beurs in de Verenigde Staten, hij belde nog om te zeggen dat hij de volgende dag kwam werken. Hij was wel moe, maar helemaal niet ziek", zegt Langenaken in Het Belang van Limburg.

Spronken Orthopedie werd door zijn ouders opgericht in 1959 en is begonnen als éénmanszaak in het hartje van Genk. Het bedrijf richtte zich in eerste instantie op orthopedische hulpmiddelen en revalidatie-benodigdheden, en groeide uit tot een internationaal concern van 13 bedrijven met meer dan 400 medewerkers.

Begin deze maand ontving Leon Spronken nog minister Maggie De Block in zijn zaak om kennis te maken met de innovatieve producten van het Genkse bedrijf (foto). Zijn zus Marly-Ann Spronken neemt intussen de bedrijfsleiding van Leon over.

2

VANGROOTLOON NAAR 5 EXTRA VESTIGINGEN IN LIMBURG

Brood- en banketbakkerij Vangrootloon ziet het groots. Na de opening van een nieuwe vestiging in Kermt (vorig weekend), eentje in Tongeren (volgende maand) en nog 3 andere in de loop van dit jaar, neemt het aantal filialen toe in Limburg toe met 33%. Er komen ook 25 nieuwe jobs bij.

Begin dit jaar telde Vangrootloon 15 verkooppunten in Limburg en 7 daarbuiten. Afgelopen weekend is daar het filiaal in Kermt bijgekomen (foto). Daarna is Tongeren aan de beurt en later dit jaar worden de nummers 18 en 19 geopend. Met een twintigste locatie in onze provincie zijn de onderhandelingen nog volop aan de gang. Dat zou op een jaar tijd het imperium van Vangrootloon moeten doen groeien met 33%.

Het meer dan 100 jaar oude familiebedrijf blijft dus ambitieus. Minder dan 2 jaar geleden werd nog fors geïnvesteerd in de uitbreiding van het productie-apparaat en kregen de bestaande winkels een moderner jasje aangemeten. Het aantal personeelsleden overstijgt intussen de kaap van 300 ruimschoots. Er worden voor de extra winkels nog eens 25 collega's in dienst genomen. En ook in de bedrijfsstructuur zit men niet stil, want de derde generatie wordt klaargestoomd om het roer in handen te nemen.

3

PROJECTONTWIKKELING VAN MACHON IN SLECHTE PAPIEREN

De Ondernemingsrechtbank in Tongeren heeft vorige week de bescherming tegen schuldeisers toegekend aan twee vennootschappen van de vastgoedgroep Machon uit Lanaken. Het gaat om divisies actief in de projectontwikkeling (dus niet het immokantoor). De perikelen zorgen al vele maanden voor vertraging in de bouwprojecten die de bedrijven in de steigers hebben staan.

Luc Machon is erg gekend in de vastgoedwereld, zowel in België als Nederland, en dit vooral door zijn activiteiten als makelaar van exclusief vastgoed en via zijn functies binnen de beroepsverenigingen CIB en BIV, waar hij jarenlang voorzitter van was.

De uitbreiding van de activiteiten naar projectontwikkeling hebben echter niet hetzelfde succes gehad. Projecten in zijn thuisgemeente Lanaken, zoals de bouw van een Delhaize-supermarkt met 29 appartementen (Residentie De Caritat), lopen al maanden vertraging op. Machon heeft daarop bescherming tegen de schuldeisers (WCO) gevraagd voor de vennootschappen Bepaluc Belgium NV en Machon Vastgoedpromotoren BVBA. De rechter heeft dat verzoek ingewilligd voor een termijn van 2 maanden. Machon krijgt tot midden mei de tijd om aan te tonen dat de continuïteit van deze vennootschappen kan gegarandeerd worden.



Intussen kunnen schuldeisers al een schuldvordering indienen via Regsol. We benadrukken nog even dat de voornaamste activiteit van Machon, met name de vastgoedpromotie (Machon Immobiliën & Advies) niet betrokken is in deze juridische procedure en dus gewoon, zonder voorwaarden, actief blijft.



4

VOLTALLIGE DIRECTIE KOOPT ZICH IN BIJ MATHIEU GIJBELS

Na Herman Verwimp hebben nu ook de vier overige directieleden van bouwgroep Mathieu Gijbels een persoonlijke participatie genomen in de onderneming. Precies op de 50ste verjaardag van het bedrijf, kopen Hendrik Swennen, David Leroy, Gert Janssen en Dave Beuten zich in voor 5 procent. Mathi Gijbels, zoon van de onlangs overleden stichter, behoudt 75 procent van de aandelen.

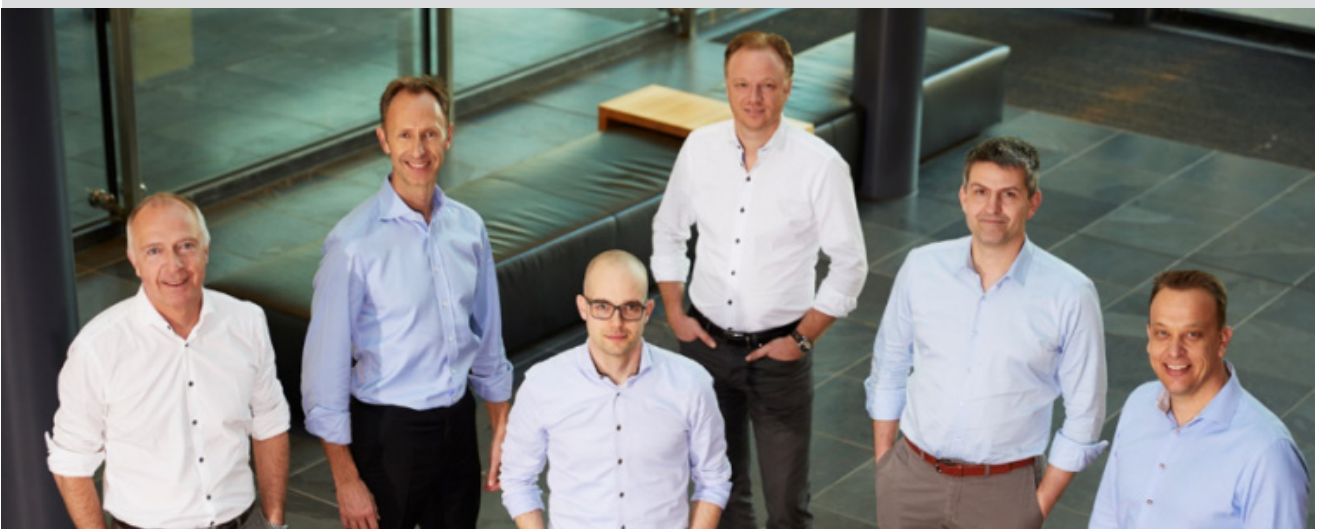
Op 1 maart 1969 werd de vennootschap opgericht die nu, 50 jaar later, is uitgegroeid tot een leidinggevend bouwbedrijf. Oprichter Mathieu Gijbels overleed begin dit jaar aan de gevolgen van kanker, maar zijn nalatenschap in de vorm van het aannemersbedrijf Mathieu Gijbels (deel van de Gijbels Group) leeft verder. "50 jaar geleden heeft papa de basis gelegd, de fundering als het ware, om op verder te bouwen" vertelt zoon Mathi Gijbels. "Het is bijna symbolisch dat we net nu kunnen aankondigen dat het voltallige directiecomité mede-eigenaar is geworden van het bedrijf"

Mathi Gijbels kondigde in 2017 aan om zich persoonlijk te gaan bezighouden met de vastgoedactiviteiten van de groep. Het directieteam van de bouwgroep kreeg de verantwoordelijkheid om de voornaamste bedrijfsactiviteit strategisch en operationeel aan te sturen. Het gaat om de vennootschap Gijbels Construct, waartoe de bedrijven NV Mathieu Gijbels, Gijmacon en Gijmacon Aluminium Constructies behoren. Dit is goed voor 85 miljoen euro omzet en 312 medewerkers.

Samen met Herman Verwimp, die al meer dan 10 jaar participeert, kopen nu de overige directieleden Hendrik Swennen, David Leroy, Gert Janssen en Dave Beuten zich in. Ze bezitten nu elk 5% van de aandelen. "Hiermee spreken ze hun engagement, hun vertrouwen en hun betrokkenheid uit voor ons bedrijf", aldus Mathi Gijbels.

De partners vertellen: "We delen op deze manier niet enkel de verantwoordelijkheid, maar ook de resultaten en het risico. Het is zoals een goed huwelijk: in goede en kwade dagen! Met de volle overtuiging dat met onze mensen, onze klanten en onze aanpak, ons bedrijf een nog sterkere plek op de markt zal innemen."

En Mathi Gijbels besluit: "De instap van de vier nieuwe partners kreeg met het overlijden van mijn vader en stichter een extra symbolische waarde. In het laatste gesprek van de volledige directie met mijn vader konden we hem verzekeren dat zijn geesteskind in goede handen was. Het stelde hem toen zichtbaar gerust dat dit team de stap zet om actief te ondernemen en de basis wil leggen voor nog eens minimaal 50 jaar bouwsucces en -plezier. Dat dit net op 1 maart 2019, de 50e verjaardag van ons bedrijf bekend kan gemaakt worden, maakt het nog mooier."



5

LASZLO KÖTELES START BEDRIJF EN SLUIT LIMBURGSE DEAL

KRC Genk-icoon Laszlo Köteles heeft onder de naam Invicti zijn eigen makelaarskantoor opgericht. "Vanuit mijn ervaring weet ik hoe spelers wel -en vooral niet- door hun makelaar willen behandeld worden", zegt hij. Köteles zet daarbij vooral in op de uitbouw van een vertrouwensrelatie met zijn poulains. Als klein voorbeeld daarvan: iedere nieuwe speler in zijn portefeuille krijgt een paar gepersonaliseerde scheenbeschermers van het Genkse bedrijf Shindesigns, een onderneming van profvoetballer Stef Peeters (Zulte Waregem) en Martijn Knoops.

De voormalige doelman van KRC Genk is al sinds hij afgelopen zomer de handschoenen aan de haak hing, bezig met de oprichting van een eigen kantoor. Sinds 1 januari heeft hij alle expertise rondom zich verenigd om in Genk, op een boogscheut van de Luminus Arena, daadwerkelijk van start te gaan met Invicti, zoals het bureau heet.

"Toen ik gestopt was, kreeg ik onmiddellijk heel wat vragen van spelers om hen te helpen", vertelt de 34-jarige keeper. "Dit zowel uit België, uit mijn thuisland Hongarije, als uit Servië, waar mijn vrouw vandaan komt. Ik weet uit ervaring waar heel wat makelaars tekort schieten. Velen beschouwen hun spelers louter als koopwaar. Ik wil het helemaal anders doen, door hen op alle vlakken bij te staan met raad en daad. Dat kan om heel kleine, praktische dingen gaan, zoals hun ouders oppikken op de luchthaven. Ik wil vooral een vertrouwensband opbouwen. Elke dag even informeren hoe het gaat. Hen niet aan hun lot overlaten als ze een blessure hebben of naast de kern vallen. Ik wil ze zowel sportief als persoonlijk professioneel omkaderen. Daarom heb ik samenwerkingsverbanden gesloten met internationale financiële en juridische experts. En met persoonlijke begeleiders, zoals Benji De Ceulaer voor fysieke coaching of Stijn Quanten voor mentale frisheid."

Het makelaarskantoor Invicti telt intussen 4 mensen, die zich onder meer bezighouden met logistiek ten dienste van de spelers, met scouting van nieuw talent, het afsluiten met sponsordeals, het beheer van de sociale media, enzovoort. Een tiental spelers zit momenteel bij Invicti onder contract, waaronder Floriano Vanzo van Waasland-Beveren, een ex-ploegmaat van Laszlo Köteles.

SCHEENLAPPEN

Een mooi voorbeeld van de relatie die Köteles met zijn spelers wil opbouwen, is hen te voorzien van een paar gepersonaliseerde scheenbeschermers. Daarvoor heeft hij een overeenkomst gesloten met Shindesigns (lees artikel), het hippe, snelgroeiende bedrijf van Martijn Knoops en profvoetballer Stef Peeters. De 'scheonlappen' die ze maken zijn terug te vinden in de kleedkamers van bijna alle Belgische eersteklassers, en ook buitenlandse profs pakken er graag mee uit. "Weldra brengen we nog een nieuw type op de markt dat iets goedkoper zal zijn", zegt Stef Peeters. "Dat maakt ons aanbod nog toegankelijker voor amateurclubs en jeugdspelers, die ook veel interesse tonen in onze producten." Laszlo Köteles gaat de scheenbeschermers aanbieden in zijn netwerk en geeft zo de Limburgse creatieve economie een duwtje in de rug.



MARC VELDEMAN, CEO VAN VELDA



“Tevreden met wat ik tot dusver bereikt heb”

Normaal is het de tweede generatie van een ondernemersfamilie die alles om zeep helpt, maar hier valt het nog wel mee. Denk ik.” De humor en het relativiseringsvermogen typeren Marc Veldeman, CEO van de internationaal succesvolle matrassenfabrikant Velda uit Oudsbergen. Hij heeft dan ook al heel wat watertjes doorzwommen. Zo zat hij op de eerste rij toen de meubelfabriek die zijn vader groot had gemaakt, failliet werd verklaard. “De tegenslagen waren voor mij de beste universiteit”, vertelt hij in een openhartig, informeel gesprek.

Marc Veldeman kreeg het ondernemersbloed via verwantschap in de aderen. “Mijn grootvader Jozef was afkomstig uit Lokeren, de regio waar destijds de tweede keus van het vlas naartoe werd gestuurd. Daarvan maakte hij touw en zette er een groothandel mee op. Het vlas werd trouwens ook gebruikt om tentzeilen van te maken, en zo is in een andere tak van de familie, Veldeman Tenten ontstaan. Maar mijn grootvader kwam dus in Limburg zijn touw verkopen, onder meer in het meubelwinkeltje van mijn grootmoeder in Opglabbeek. Van het één kwam het ander... En omdat de veren van een matras met touw aan elkaar moesten geknoopt worden, gingen ze samen proberen om een matras te maken. Het eerste prototype was klaar in 1954, en zo is de business eigenlijk gestart.

Hoewel... Er werd toen 1 matras per persoon per dag geproduceerd. Het is pas toen mijn vader Valère in Runkst een fabriekje opende, dat we echt van een bedrijf kunnen spreken.”

JOS VAESSEN

Een belangrijke mijlpaal in de geschiedenis was het jaar 1958. “Niet omdat ik toen geboren werd, maar omdat mijn vader naar de wereldtentoonstelling in Brussel ging. Hij ontdekte daar de televisie, en had gezien dat mensen nergens comfortabel konden zitten om ernaar te kijken. En dus startte hij een fabriek van zitmeubelen, die Velda werd gedoopt.” Het bedrijf werd een enorm succes. In de jaren '70 werkten er 1.200 mensen en was Velda de grootste privéwerk-

gever in de provincie. "Ik ben er begonnen als vakantiewerker", herinnert Marc zich. "Daar heb ik nog altijd een litteken van." Begin jaren '80 moest het bedrijf een stevige crisis doorworstelen. "We waren te snel gegroeid en ondergekapitaliseerd. In 1988 moesten we ingrijpen, hoewel er nog geen verlies werd geboekt. De beslissing was redelijk drastisch: we zouden onze goed draaiende matrassenfabriek, waar toen 65 mensen werkten, verkopen en met dat geld letterlijk de meubelen redden bij Velda. Het was trouwens niemand minder dan Jos Vaessen die toen directeur was van de matrassenafdeling en mee voor het succes had gezorgd."

PROPERE LEI

Het plan werd echter doorkruist toen Patrick Depuydt (Manager van het Jaar in 1989 en overleden in 1999, nvdr.) op de proppen kwam. "Een zelfverklaarde 'bedrijvenchirurg' met een geweldig verhaal", weet Marc Veldeman nog. "Hij zou ons van de ondergang komen redden. Alleen was zijn plan het omgekeerde van het onze: hij wou de meubelfabriek overnemen en wij mochten de matrassen houden. Om juist te zijn: Depuydt wou zelf niet investeren, maar wel herkapitaliseren. We hadden 14 dagen bedenktijd. Mijn vader stond onder druk om zijn levenswerk en de jobs van zovele mensen niet in het gedrang te brengen. Dus stemde hij toe en op 1 april 1989 (dus juist 30 jaar geleden) werden de zetels en de matrassen gesplitst in 2 aparte vennootschappen. Wij brachten de waarde van de matrassenfabriek in om Depuydt met een propere lei te laten starten. En zelf moesten we dus ook van de ene dag op de andere herbeginnen. Zonder kapitaal. We hadden zelfs geen telefoon of btw-nummer."

BITTERE PIL

Marc Veldeman kreeg bij de herstart meteen de bedrijfsleiding in handen en kon relatief snel de matrassenfabriek verder uitbouwen. "Dankzij een sterk team met veel ervaring konden we op 10 jaar tijd groeien naar een omzet van 42 miljoen euro. Telkens stap voor stap, met de voeten op de grond. Uit het verleden hadden we voldoende lessen getrokken om niet te hard van stapel te lopen. De tegenslagen waren als het ware de beste universiteit." Intussen zag de familie Veldeman dat het aan de andere kant grondig fout liep in de meubelfabriek. "De bedrijvendokter Depuydt had heel ambitieuze plannen. Hij ging van start zonder schuld, maar stond 6 jaar later voor 25 miljoen in het rood. Dat was onhoudbaar en in 1996 werd Velda failliet verklaard. Hoewel we er zakelijk niets mee te maken hadden, was dat toch een zware klap. Honderden werknemers waar we jarenlang lief en leed mee hadden gedeeld, stonden plots op straat. Een bittere pil."

BEHEERSBAAR

Van de curator kon Marc Veldeman wel de merknaam Velda overnemen, waarna alleen nog de matrassenfabriek onder die naam verderging. Met aanhoudend succes. Vandaag stelt Velda zo'n 550 mensen tewerk en bedraagt de omzet ongeveer 100 miljoen euro. De bedrijfsfilosofie is al die jaren intact gebleven. "Verdubbelen in omzet of andere wilde groeiplannen hebben we niet", aldus de CEO. "We willen eerder in de diepte ons ontwikkelen, met innovatieve producten, gelukkige medewerkers en een performant machinepark. Ik krijg vaak de vraag waarom we niet in China onze matras-

sen laten produceren. We zouden het onszelf nodeloos moeilijk maken om misschien iets meer te verdienen. Hoe verder weg, hoe meer je de controle verliest. Vandaar ook onze keuze voor 3 bedrijven in Frankrijk: dat is beheersbaar, ook qua transport. We willen dichtbij onze klanten kunnen produceren en zo de juiste service kunnen garanderen."

ONE-MAN-SHOW

En de toekomst? "In september word ik 60 jaar, dus ik kan nog wel eventjes mee", lacht Marc Veldeman. "Mijn kinderen zijn intussen in het bedrijf gestapt, want we willen de groep in familiale handen houden. Ze worden niet gepusht en krijgen de tijd om alle aspecten grondig onder de knie te krijgen. Valerie is anderhalf jaar gelden gestart en werkt zich momenteel in bij de calculatiedienst. Later zie ik haar eerder een commerciële rol opnemen. Mijn zoon Filip houdt zich bezig met de projectafdeling. En zelfs mijn schoonzoon is in het bedrijf gestapt: hij controleert de financiën en juridische zaken. Ze zijn allemaal complementair, dat geeft vertrouwen." Zelf zet hij nog geen stap opzij. De innovatie, het commerciële, de financiën,... hij volgt nog alles op de voet en zet de strategische lijnen uit. Weliswaar in samenspraak met de rest van de directie. "Als ik iets geleerd heb, is het dat je nooit alleen een bedrijf groot kunt maken. Het is geen one-man-show, wel een teamprestatie. Mijn voornaamste job is nog altijd het motiveren van de mensen en de normen en waarden in onze bedrijfscultuur te bewaren. Ik moet ervoor zorgen dat iedereen hier met plezier komt werken. Zo blijft het personeelsverloop automatisch laag en hou je de ervaring aan boord. Ik ben dan ook fier op de hoge anciënniteit die vele medewerkers hier hebben. Het is een maatstaf van tevredenheid over wat ik in dit bedrijf bereikt heb."

GITAREN

Voor het overige gaat Marc Veldeman nog een aantal belangrijke uitdagingen aan. "Ik ben me sterk gaan verdiepen in het duurzaamheidsaspect", zegt hij. "Voor de 1000 matrassen die we per dag maken, moet er ook een oplossing worden gezocht voor de 1000 stuks die weggegooid worden. Gezien de enorme afvalproblematiek die op ons afkomt, moeten we ons inzetten om het product helemaal recyclebaar te maken. Anders dreigt een matras onbetaalbaar te worden. En dat kan niet, want het is een basisbehoefte voor iedereen. We brengen 33% van ons leven in bed door en het is onwaarschijnlijk belangrijk dat we dan goed kunnen slapen. Het loont dus de moeite voor de maatschappij om hier heel goed over na te denken en met concrete oplossingen te komen."

Naast het werk, houdt de CEO zich bezig met een aantal hobby's. "Ik heb altijd geweten dat er meer is in het leven dan alleen de business", zegt hij. "Om het vol te houden moet je ook andere passies hebben. Bij mij is dat de muziek. Ik luister veel, naar alle genres. Zo ben ik een grote fan van Beethoven, maar nog meer van Led Zepelin. En zelf speel ik een beetje gitaar. Daarnaast verzamel ik ook gitaren. Mijn vrouw heeft daar wel een rem op gezet: er is een speciale kast waar ze allemaal in moeten passen. Als ik dus een nieuwe koop, moet een andere er uit... Een faire deal. Ook privé moeten we altijd de kerk in het midden houden, niet?"

NICOLE REYSKENS

“ We vervelen ons geen moment, al gebeurt alles wel à l’aise ... ”



Als oprichter en zaakvoerder van digitale drukkerij Burocad was Nicole Reyskens vele jaren een gekend en succesvol ondernemer in Limburg. Nadat ze haar zaak verkocht in 2011 en een jaar later ook haar operationele taken doorschoof naar Mieke Neven, begon Nicole Reyskens aan haar tweede leven. Dat speelt zich voornamelijk af in Frankrijk, waar ze samen met haar man intens geniet van de natuur, de rust en heel wat interessante zakelijke projecten.

Samen met haar man Frank Huyers stampte Nicole Reyskens de drukkerij Burocad in Peer uit de grond. “We hebben altijd hard gewerkt en tegelijk van het leven genoten”, vertelt de immer vrolijke Nicole. “We hebben met ons bedrijf een mooi parcours afgelegd, en dat maakte ons interessant voor een overname. Met Mieke Neven hadden we een kandidaat gevonden die met dezelfde gedrevenheid de volgende stappen in het groeitraject wou zetten.”

HUIS VERKOCHT

De voormalige winnares van de prestigieuze Livia Award voor vrouwelijk ondernemerschap, bleef na de overname nog een jaar aan boord bij Burocad. “Dat gaf wat tijd om na te denken over de toekomst. Mijn eerste gedacht was om een kledingzaak te starten, maar gelukkig is me dat uit het hoofd gepraat, want het zou mijn sector niet geweest zijn. Mijn man en ik hadden intussen een oud huisje gekocht op een rustige plek in het Franse Bonnieux (Luberon). We geraakten verknocht aan de natuur en gingen steeds vaker naar ginds. Om beroepsmatig nog een beetje actief te blijven, gaf ik advies aan jonge Limburgse ondernemingen. En ik leerde in Frankrijk een aantal Vlamingen kennen die er biologische wijnen maakten. Aangezien deze topproducten nog weinig gekend waren in België, ben ik ze gaan verkopen. De wijnhandel, BienVINue genoemd, heeft heel wat jaren mooie volumes gedraaid. Tot op vandaag leveren we in gekende horecazaken, zoals De Kristalijn. Maar de afgelopen maanden is die activiteit een beetje teruggeschroefd. We hebben namelijk begin dit jaar ons huis in Peer verkocht, en beslist om ons definitief in Bonnieux te gaan vestigen. En dan wordt het natuurlijk moeilijk om iedere week naar België te rijden voor wijnleveringen... Mijn man Frank heeft zijn activiteit in Limburg sinds vorige zomer eveneens overgedragen (bij meelbedrijf Arti-Mill in Heusden-Zolder), zodat we ons helemaal kunnen settelen bij onze zuiderburen.”

TWEEDE JEUGD

Maar ook in Frankrijk blijft de wijn Nicole boeien. “Zo mag ik binnenkort de wijnen ‘Aureto’ van Coquillade Village, een vijfsterrenverblijf in de Luberon, gaan promoten en verkopen. Een unieke kans.” Voor de rest blijft ze bezige bij. “We hebben onlangs een tweede huisje gekocht, dat we helemaal gaan renoveren voor de verhuur. Op ons eigen tempo, dus helemaal ‘à l’aise’, zoals ze hier zeggen. Dat bevalt ons enorm, zodat we nu overwegen om in het vastgoed verder te gaan. Ik volg ook Franse les en leer nog elke dag nieuwe mensen kennen. In feite beleef ik hier mijn tweede jeugd.”

Nicole en Frank zijn van plan om wat vaker te gaan reizen. “Vooral in Zuid-Europa willen we nog heel wat regio’s bezoeken. Corsica, Spanje, Italië,... Daar is naar verluidt ook lekkere wijn te vinden... Wat niet wegneemt dat we nog vaak in Limburg zullen zijn. De banden met familie vrienden zijn ons veel te dierbaar om zomaar door te knippen. Zo rijden we volgend weekend nog eventjes op en af om een fuif en een verjaardag te vieren. Dat blijven momenten om naar uit te kijken.”

ANNICK SEYS (ALLEGRE)



“ Een business run je niet met emoties alleen. Weet ik nu. ”

In 2016 werd Annick Seys uitgeroepen tot meest beloftevolle vrouwelijke ondernemer van Limburg. Allegré, haar expertisecentrum, dat met 6 vaste medewerkers en 35 freelancers opleiding geeft in België en Nederland aan psychologen rond psychologische flexibiliteit, draaide en draait nog steeds op volle toeren. Raar genoeg werd ze bijna het slachtoffer van haar eigen succes. “Ik draafde maar door, puur op buikgevoel en emoties. Het liep lekker, dus waarom zou ik me gaan bezighouden met strategie, planning, financiën en andere zakelijke aspecten? Het is pas veel later dat ik de noodzaak daarvan ben gaan beseffen.”



Met vallen en opstaan

“Tot 2011 ben ik altijd werknemer in loondienst geweest”, vertelt Annick Seys. “Maar ik was redelijk rusteloos en veranderde zowat elk anderhalf jaar van job. Tot iemand me zei dat ik eigenlijk het karakter heb van een echte ondernemer. Ik stelde alles in vraag, was gedreven en flexibel en hield ervan dat het snel vooruit ging. Met daarover na te denken, wist ik ook meteen wat ik wou gaan doen: cursussen verzorgen rond psychologische veerkracht en flexibiliteit. Ik zou particulieren, professionals en bedrijven gaan helpen om de dingen op een andere manier te bekijken en toekomstgericht te gaan denken. Goed idee, vond mijn man, en hij moedigde me aan om mijn job op te zeggen en volledig te gaan voor de start van een eigen zaak.”

IN DE SCHUIF

Evident was dat niet. “Ik hoorde overal dat ik een businessplan moest opstellen, marktonderzoek moest doen en een strategie moest uitstippelen. Ik heb dan ook heel lang gezocht naar de juiste manier om mijn zaak op te zetten. Maar daar kreeg ik stress van omdat ik er geen kaas van gegeten had. Het Business Model Canvas dat ik uiteindelijk op papier zette, was louter omdat het moest. Het belandde dan ook snel in de onderste schuif. Ik was meer van het principe trial & error. De dingen vastpakken en we zien wel waar we stranden...”

En dat werkte uitstekend. “Door te vertellen wat ik ging doen, geraakten mensen geïnteresseerd en liepen de sessies vanzelf vol. Ik vergeleek het met stofzuigers verkopen: maak eerst wat reclame in uw directe netwerk, en dan gaat de business automatisch lopen. Dat bleek te kloppen. Ik draaide meteen op volle kracht en had de intentie om met mijn concept de wereld te veroveren. De enige schrik die ik had, was dat het voor mij alleen te veel zou worden, en dus ging ik op zoek naar een vennoot. Iemand om mijn persoonlijke behoefte in te vullen. Hoewel ik twijfels had over de juiste match tussen ons twee, ging ik toch met een partner in zee.”

BALLON

“Zo'n 3 jaar hebben we ongelooflijk veel werk gehad. Tijd voor een eerste aanwerving, dus. En ook dat gebeurde op buikgevoel en emotie. Ik koos voor iemand waarmee ik een goede 'klik' voelde, maar daarom misschien niet de beste was voor de toekomst van het bedrijf. Ik stelde me evenmin vragen over de kostprijs van een personeelslid, hoeveel we dan extra moesten omzetten, welke administratie hier bij kwam kijken, enzovoort. Het was nattevingerwerk. Intussen was gebleken dat de samenwerking met mijn vennoot niet ideaal was, en ieder zijn eigen weg zou gaan. En daar stond ik dan: veel werk, maar ik kon het alleen niet aan. Toen begon de twijfel toe te slaan. En de schaamte. Zo van 'wat gaan de mensen nu denken?' Puur op emotie bleef ik maar doorgaan, maar zienderogen gingen de cijfers achteruit. Net op dat moment won ik de wedstrijd van meest beloftevolle vrouwelijke ondernemer. Ik zie me daar nog staan voor de jury, met de schrik dat ze mijn ballon zouden doorprikken. Want ik was helemaal niet bezig met kostencalculatie, langetermijnvisie, het hoe en waarom van de zaak, enzovoort. Ik deed nog altijd waar ik als persoon behoefte aan had, en dacht niet na over wat nu goed was voor het bedrijf. Toen ik dan ook nog enkele tegenslagen in mijn privéleven moest verwerken, was ik de voeling met de noden van de zaak bijna helemaal kwijt.”

GROEIPARADOX

De ommekeer kwam er pas toen Annick Seys kennismakte met Matty Paquay, adviseur van groeibedrijven en auteur van het boek De Groeiparadox. “Hij maakte me duidelijk wat er moest veranderen”, zegt ze. “Om een echte ondernemer te worden, ging ik denken in functie van wat het bedrijf nodig heeft. Ik ging doelstellingen opstellen en die meetbaar maken. En me verdiepen in materies als boekhouding, werving & selectie, strategie, enzovoort. Met nu al 6 werknemers, kan dat ook niet anders.” Ze merkt dat die aanpak werkt. “In feite is nu pas mijn leven als ondernemer gestart”, vindt Annick. “Ik ben nu eigenaar van een bedrijf, en niet meer de uitvoerder van een leuk project. Als ondernemer ben ik opgeschoven naar een ander, veel hoger level. Matty heeft me geleerd dat de relatie tussen de bedrijfsleider en zijn onderneming verandert naargelang de groeifase. En dat klopt, want ook als mens ben je daardoor voortdurend in verandering. Met slechts één verschil: nu heb ik het onder controle, en is de rusteloosheid nog een vage herinnering.”

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MIL

Annick Seys doet weldra haar verhaal over vallen en opstaan in een nieuw netwerk dat Veerle Huygen heeft opgezet. De Kunst van Vallen en Opstaan, zoals het heet, biedt tijd en ruimte om ondernemersverhalen te vertellen in de 'onopgekuiste' versie. “Hierbij gaan we dieper dan de pure anekdotiek van een faal- of succesverhaal”, vertelt Veerle Huygen. “Door de aanpak buigen zowel de sprekers als de aanwezigen zich over de essentie. Dit zorgt voor inzichten waar alle aanwezigen als ondernemer én als mens zich mee verrijken. Het opzet is om van bij het binnenkomen te zorgen voor veiligheid en verbinding tussen alle deelnemers”, legt Veerle uit. “Daarom is de groep beperkt tot een 20-tal mensen en gaan de bijeenkomsten door in een huiselijke locatie zoals De Stokvis in Balen.

Meer info:



New Kid on the Block

SANDER HELVEN (TEX.VISION)

Als professioneel wielrenner kon Limburger Sander Helven aan den lijve ondervinden dat er een immens verschil was in de diverse soorten van wielerkledij. Nadat hij de fiets aan de haak had gehangen, startte hij vorig jaar met Tex.Vision, een digitaal platform waar gepersonaliseerde wiel- en andere kledij zoals polo's en t-shirts, kan samengesteld en besteld worden. "De startfase was tot dusver veelbelovend. We breiden nog voortdurend uit en de naamsbekendheid stijgt snel. We zijn dus goed betrokken, maar de meet is nog lang niet in zicht..."



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

"Zelf heb ik wat aan de kant kunnen zetten van mijn periode als professioneel wielrenner. Mijn vennoot Krijn is al langer een ondernemer in de IT-sector en zo hebben we samen voor het kapitaal kunnen zorgen voor de zaak. Maar wat ons misschien typeert is dat we het maximum proberen te halen uit het minimum van budget omdat we nagenoeg alles zelf opvangen."

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

"Ja, deze onderneming ben ik samen met mijn goede vriend Krijn gestart. Hij kan dingen die ik niet kan en andersom. We vullen elkaar perfect aan. Hij is de specialist op vlak van IT en ik doe het commerciële en hou me bezig met de productontwikkeling. Samen waken we over de financiële kant."

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

"In de startfase heb je niet veel oog en tijd voor andere dingen dan je onderneming proberen uit te bouwen. Dus: neen. En het is heel belangrijk dat je onderneming je leven en je hobby is. Dus het voelt niet alsof ik me iets moet ontzeggen, want ik heb elke dag veel plezier erin!"

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

"Ik geloof niet in een plan B. Als je een plan B hebt wil dat zeggen dat je niet voor de volle 100% voor je zaak zal gaan, want dan heb je altijd nog een eventuele, andere optie. Het is je missie om de onderneming te laten slagen!"

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

"Het ondernemerschap zit me in het bloed. Als professioneel sporter moet je ook vaak dingen ondernemen om beter te worden en ik heb thuis ook nooit niets anders gezien dan ondernemers. Zowel mijn grootvader als vader stonden in het bedrijfsleven, dus het is me meegegeven. Het was een logische keuze."

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

"Dit zou voor mij persoonlijk geen obstakel zijn. Ik heb nooit niets anders gedaan dan rondgetrokken in de wereld met het peloton. En in sommige landen heerst er gewoon een betere cultuur om een onderneming te laten slagen."

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

"De start-ups in Limburg krijgen op zich veel aandacht. Maar persoonlijk zou er een betere balans moeten zijn tussen de start-ups en de gevestigde waarden in het Limburgse ondernemerschap."

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

"Ik ga proberen mijn eigen verhaal te schrijven in het ondernemerschap. En hopelijk kunnen we dit gesprek over 20 jaar nog eens overdoen om te kijken hoever we zijn geraakt met onze start-up."

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

"Elke dag zijn we bezig om onze producten verder te ontwikkelen en ons assortiment uit te breiden, want we willen meer en meer gepersonaliseerde textielartikelen aanbieden. Het gebruiksgemak van de eindgebruiker staat bij ons ook centraal. Handige bestelmethodes, verschillende talen, realistische 3D-weergaves en nog veel meer."

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

"Op dit moment? Absoluut niet! Het ligt me zeer na aan het hart en we zijn nog lang niet klaar met wat we in de toekomst nog allemaal willen realiseren met Tex.Vision."

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

"Dan gaan we zowel voor hem of haar een groot feest geven met iedereen, maar ook voor het hele bedrijf voor ons 20-jarig bestaan!"

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MIL



Maak van uw dak de hoogste winstpost van uw bedrijf.



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

HET SPANNENDE PARCOURS VAN EMC MEDICAL INSTRUMENTS



“ Meerdere moordpogingen overleefd. Mijn grote droom blijft intact ”

Hollywood-scenaristen met Oscars op de kast zouden het graag verzonnen hebben. Zo spannend is de geschiedenis van het Limburgse bedrijf EMC Medical Instruments en de stichter-zaakvoerder Koenraad Kunnen. Wij zaten uren aan de keukentafel om de voorbije 10 jaar te zien herleven. Het gaat over medische doorbraken, de genezing van wereldberoemde topsporters, financiële megadeals, en, zoals het bijna altijd gaat, de reactie op het succes: afgunst, bedrog, smeergeld, oplichting, relationele intriges, vermeende vergiftigingen, moordpogingen en vele verdwenen miljoenen... Het dossier EMC Medical Instruments NV omvat het allemaal. Gaat u even zitten en geniet.

Eerst en vooral: dit is het verhaal van Koenraad Kunnen zelf. Hij heeft ons metersdikke dossiers getoond met bewijsstukken. Het geheel is voldoende gestaafd om zijn relaas hier uit de doeken te doen. Misschien zullen andere partijen in latere artikelen nog aan bod komen, maar voorlopig beperken we ons tot wat de 54-jarige Maaseikenaar te vertellen heeft.

“Ik ben een wetenschapper van geboorte”, steekt Koenraad Kunnen van wal. “Begin jaren ‘90 ben ik -na een zware verstuiking- gestart met de zoektocht naar een oplossing die zowel de pijn verzacht als het weefsel ontzwellt. Na een sportblessure, operatie of ongeval is er namelijk door de zwelling dikwijls geen behandeling of operatie mogelijk. Snel koelen is de boodschap. Overal ter wereld wordt dan meteen naar het meest primitieve middel gegrepen: een zak ijs. Nu weten jij en ik dat zo iets ver van ideaal is. Ijs smelt, irriteert de huid, de afkoeling is weinig gelijkmatig, enzovoort. Het resultaat is dat de genezing veel vertraging oploopt. Soms moet een lichaamsdeel zelfs geamputeerd worden omdat de zwelling de doorbloeding verhindert en het weefsel afsterft. Het is daarom, puur om anderen te helpen, dat ik een systeem wou ontwikkelen om de temperatuur in een gezwollen knie, enkel of kaak op een gecontroleerde manier te verminderen. Na jarenlang intensief onderzoek, wetenschappelijke studies en duizenden testcases, was begin 2002 een eerste prototype klaar.”

WITWASSEN

“Van 2005 tot april 2009 gebeurde de verdere ontwikkeling van het toestel samen met de firma Waegener R&D uit Beerse”, vertelt Kunnen. “Aanvankelijk liep dat goed, maar uiteindelijk bleek dat de verantwoordelijken het geld van onze investeerders gewoon verbrasten. De productie liep vast. Gedelegeerd bestuurder Levi Dewaegaenere werd later trouwens veroordeeld voor misbruik van vennootschapsgoederen en witwaspraktijken. Het bedrijf werd in 2011 failliet verklaard.”

Door de breuk met Waegener ging EMC zijn eigen weg. “Met succes”, zegt hij resoluut. “Mede dankzij de technische inzichten van Miel Kusters, ontwikkelden we de ThermoGuider TG 300. Een revolutionair toestel, waarmee we maar liefst 3 centimeter omtrekzwelling per uur weg konden nemen. Tot op vandaag, nu 9 jaar later, is dat ongezien in de medische wereld. De feestvreugde was groot: de lach van de patiënt, de bewondering en verwondering bij de medische professionals, en niet in minst bij ons. We did it!”

HAAIEN

Om de serieproductie van het toestel mogelijk te maken, ging Koenraad Kunnen op zoek naar investeerders. “Zo’n 75 mensen, waaronder heel wat artsen, verpleegkundigen, patiënten en andere deskundigen, hadden het toestel met eigen handen getest. Ze hadden de resultaten zelf gezien en waren heel graag bereid om geld op tafel te leggen. Het ging om enkele miljoenen. Daarmee kwam een megacontract met de multinational Smith & Nephew in zicht. Als producent van orthopedische implantaten konden zij een groot marktvoordeel creëren dankzij het systeem van EMC. Ze wilden er meer dan 157 miljoen voor op tafel leggen om ons toestel exclusief op wereldschaal te gaan verdelen. In februari 2012 zou de samenwerking starten. De vertegenwoordigers werden al opgeleid, de resultaten van de laatste wetenschappelijke studies gebundeld als ondersteunend materiaal. Maar zoals dat heel vaak gaat: toen het grote geld binnen handbereik lag, doken de domme haaien al heel snel op...”

BUITENSPEL

Kunnen doelt in de eerste plaats op Jozef Dockx, gekend ondernemer uit de Kempen, die een fortuin vergaarde met (o.a.) de verhuur van auto's, bestelwagens en andere voertuigen. “Hij had een persoonlijke vete met Waegener en wou dolgraag met mij in zee gaan”, getuigt Kunnen. “Hij deed mee met de kapitaalsverhoging in de lente van 2010 door zo’n 500.000 in te brengen en eiste in ruil een bestuurderszetel voor hem en zijn partner. Daarmee waren zij een kleine aandeelhouder (8% geloof ik) en zaten ze ineens ook met twee aan het stuur van het bedrijf. Zo ontdekte Dockx al vrij snel dat alle contracten correct waren opgesteld volgens internationaal vennootschapsrecht en dat mijn handtekening nodig was bij elke stap. Dat bemoedigde zijn plannen om het bedrijf in handen te krijgen. Hij vond binnen de aandeelhouders een klein groepje medestanders, die al even gulzig op geld belust waren. Ze zouden mij buitenspel te zetten, of dat was toch het plan. Om aan alle documenten te komen werd mijn persoonlijke assistente ook benaderd en gemakkelijk overtuigd. Er werden haar vele extra miljoenen beloofd. Volgens wat we zien in de stukken is het leven van deze persoon op zich al de basis voor een thriller. Maar bon, met dat clubje, later nog aangevuld met Maurits De Prins, gekend van Superclub en enkele andere oplichtingsschandalen, richtte Dockx achter de rug van de andere aandeelhouders, in Groot-Brittannië de firma Cravex Ltd op. Verschillende bendeleden, want zo noem ik ze, hadden tegelijk sleutelposities binnen EMC. Ze hadden slechts één doel: de contracten van EMC om te zetten naar Cravex Ltd en de miljoenen onder elkaar te verdelen. Om dat doel te bereiken, stond er één man in de weg: Koenraad Kunnen. En dus moest die uit de weg worden geruimd om hun plannen te doen lukken.”

HYSTERIE

Op 16 en 17 september 2011 werd volgens het slachtoffer het masterplan van ‘de bende’ in werking gezet. “Het was een feestdag voor ons bedrijf, want we waren door Smith & Nephew uitgenodigd op hun internationaal congres in Bonn”, herinnert Kunnen zich. “Het hoogtepunt daar was de voorbereiding van de aankondiging van het contract met EMC. We zouden weldra triomfantelijk wereldkundig maken dat EMC Medical Instruments met succes door S&N werd overgenomen. In het prachtige nieuwe Kameha Hotel werden wij met de grote égarde behandeld. Alleen deden zich een aantal eigenaardigheden voor. Iemand van ons team vertrok heel vroegtijdig naar huis, andere medewerkers hadden in extremis hun kat gestuurd naar dit zo belangrijke event. Ik ging zelf die zaterdag 17 september 2011 na het congres naar huis in Maaseik en stootte daar op een ronduit hysterische toestand bij mijn echtgenote. Daar had ik na de euforie van Bonn een afkeer voor en dus nam ik mijn kinderen mee naar de bioscoop in Maastricht. Nog voor we bij de bioscoop waren kreeg ik opeens een heel verontrustend telefoontje. Een arts, ik dacht ook een vriend, belde me om me te zeggen dat hij mijn leven zou vernietigen. Ik belde onmiddellijk de politie van Maaseik en men raadde me aan met de kinderen op afstand te blijven gedurende enkele dagen. Dat was de

beste raad die ik ooit kreeg. Want wat er in die volgende 2 dagen gebeurde, was onbeschrijfelijk. Op 19 september 2011, dus 48 uur later vertelde de Duitse politie me dat ik wereldwijd gezocht werd. Ik diende onmiddellijk gearresteerd te worden omdat ik "levensgevaarlijk, gewapend en paranoia" zou zijn. Ik stond perplex. De politie in Duitsland (waar hij met de kinderen naartoe was gegaan) wist al snel dat de signalen uit België nonsens waren. Men raadde me aan rustig te blijven tot de zeer eigenaardige en plotse storm over zou gaan. Dat tweede en gelijkaardige advies heb ik gelukkig opgevolgd. In de dagen daarop deed ik er alles aan om de juiste aanklacht uit België te vernemen. Zo liet ik me diezelfde maandag 19 september vrijwillig opnemen ter controle van mijn geestestoestand. Ik bleek volledig in orde te zijn. Ik was dus niet zot en ook niet gewapend."

Maar er was meer. "Mijn bedrijfswagen stond op recordtijd in de database geseind als gestolen. Wereldwijd hadden politiediensten de opdracht om mij, als gevaar voor de samenleving, meteen uit te schakelen. Alleen in Duitsland was ik veilig. Mijn gsm-nummers werden omgeleid. Mijn mailadressen waren overgenomen. Ik was met een spoed-vonnis uit mijn huis in Maaseik gezet. Mijn echtgenote had alle rekeningen geplunderd. Kortom, het hele lijstje met trucjes dat de maffia in films gebruikt om iemand af te zonderen. Alleen: dit was echt. Ik had niks meer."

MILJOENEN IN LUXEMBURG

"De politie in Duitsland deed alles om me te laten 'ontseinen', maar dat bleek onmogelijk. Ik moest daar dus enkele weken blijven. Intussen organiseerde de bende van Dockx een mini-aandeelhoudersvergadering waarop ik uit EMC werd gezet. Ik was berooid, en mijn vader, Walter Kunnen, zou me helpen. Dat had hij ook gedaan voor mijn broer bij diens scheiding, en hij nodigde me uit voor een afspraak op 31 oktober, waar hij me 50.000 euro zou overhandigen. Zijn mail kwam echter bij 'de bende' terecht, die er alles aan zou doen om mijn hulplijn af te snijden. Wat gebeurde er? In de nacht van 30 op 31 oktober overleed mijn vader plots. Onopgehelderde omstandigheden. Wie was die nacht op de bewuste dienst in het ziekenhuis aanwezig? Juist, dezelfde arts die me eerder telefonisch had bedreigd, mede-investeerder was in EMC en ook in het Cravex-groepje was gestapt. En welke arts had met een vals verslag mij laten seinen als 'gevaarlijk, gewapend en gek'? Inderdaad, opnieuw dezelfde... Straf. En omdat ik nog altijd niet ontseind was, moest ik zelfs in Duitsland blijven tijdens de begrafenis van mijn vader. De rest van mijn familie hield zich angstvallig stil. We hoorden natuurlijk wel dat ze enkele dagen na de dood van mijn vader naar zijn bank in Luxemburg gereden zijn om het spaargeld af te halen. Als één van de grootste aannemers in Limburg had hij vroeger een fortuin verdiend. Zelf kreeg ik daar nul euro van..."

SWAT-TEAM

Nog een pittig gebeuren vond 5 maanden later plaats in Diepenbeek. Tijdens de bijzondere algemene vergadering van EMC, bijeengeroepen door Dockx en co, kwamen tientallen aandeelhouders opdagen. Ook Koenraad Kunnen had zich samen met zijn advocaat op deze bijeenkomst gemeld, ondanks dat hij nog steeds als 'gevaarlijk, gewapend en knettergek' in de politicomputer stond vermeld. "Mijn voormalige assistente, die al een maand voor het hele plan in werking werd gesteld, plots verdwenen was en alle contact had verbroken, organiseerde mee deze vergadering. Plots stormde een zwaar bewapend SWAT-team van de Hazodi-politie de zaal in. Mijn vroegere assistente kwam wijzend naar me toe, de politie in haar zog. 'Dit is Koenraad Kunnen', zei ze, waarop de politie me meenam. Het was een onvoorstelbaar machtsvertoon, waarbij van het tumult gretig gebruik werd gemaakt om EMC volledig in handen te geven van Jozef Dockx. Met zekerheid een unicum in de Belgische bedrijfsgeschiedenis..." Dat was meteen het einde van EMC. "Dockx en co hadden nog altijd mijn handtekening nodig om contracten te verzilveren, en omdat ik –helaas voor hen– nog niet dood was, plunderden ze dan maar uit onvrede de rekening van het bedrijf. Ze durfden zelfs nog een rechtszaak aan te spannen tegen mij, omdat ik zagezegd nog voor mijn vertrek naar Duitsland de middelen zou verduisterd hebben. Hilarisch, want de bankuitreksels liegen niet. Na 6 jaar intensief gerechtelijk onderzoek werd ik dan ook over de hele lijn vrijgesproken van deze valse beschuldigingen."

NIEUWE POGING

Daarmee had 'de bende' de hoop van de miljoenen nog niet opgegeven, aldus Koenraad Kunnen. "Toen bleek dat de omweg via Cravex Ltd. niet onmiddellijk zou lukken, richtten Dockx en co, samen met Maurits De Prins, nog eens een stel nieuwe bedrijven op in de UK en België", zegt hij. "Onder de naam Coolplus ontstond een kluwen van schijnvennootschappen. De bende schuimde alle leveranciers van EMC af met het verhaal dat Coolplus de contracten had overgenomen. Ze bestelden onderdelen voor meer dan 5.000 toestellen, en begonnen tientallen verkopers alvast op te leiden. Maar de leveranciers weigerden mee te werken en het plan viel opnieuw in duigen. Dockx en zijn trawanten waren razend en schakelden over naar hun laatste reddingsplan: de aankoop van een minderwaardig toestelletje uit China. Ze waren zo wanhopig dat ze zelfs geen Europese CE-keuring hadden voor hun prullen, en dus nergens aan de bak geraakten. Andermaal. Het gevolg was dat zo goed als alle Cravex en Coolplus-vennootschappen 1,5 jaar later failliet waren en er tussen Londen en Bornem een put van 15 miljoen euro was ontstaan. Raar genoeg bleken alle boekhoudingen nadien spoorloos verdwenen..."

VERGIFTIGD

Vreemd genoeg en tegelijkertijd met alle andere acties tegen Kunnen, kreeg hij vanaf 2010 steeds meer gezondheidsproblemen. "Het medisch dossier is duidelijk. Ik ben meermaals naar het ziekenhuis in Genk moeten gaan omdat ik doodziek werd. En ook mijn honden, die ik al eens liet mee-eten van de spaghetti, die was klaargezet, zijn vaak de volgende dag bij de dierenarts beland met onverklaarbare klachten. Later werd duidelijk dat 'iemand vlak bij me', op z'n minst gezegd, minder gezonde dingen in mijn eten deed. Ook deze persoon was uit

op het grote geld”, stelt de Maaseikenaar. “Verschillende getuigen hadden me trouwens al over verteld over haar amoureuze relaties met andere protagonisten in dit verhaal, waaronder de fameuze arts waarvan eerder sprake. Motieven waren er dus genoeg. De vraag mag gesteld: Wie was er hier gezond en wie was er inderdaad gevaarlijk en gestoord?”

BIJNA-DOODERVARING

Met Koenraad Kunnen ging het intussen van kwaad naar erger. “Ik was nog altijd zwaar hartziek, ik had geen rooie duit meer en was dakloos. Gelukkig heb ik juist door die toestand veel hulp gekregen van mensen, die met hun eigen ogen dit verhaal hebben gezien en beleefd. Zonder hen had ik het nooit overleefd. Tot op vandaag is het nodig om heel zuinig en spaarzaam te leven. Ik woon nu terug in het huis dat ik zelf bouwde in Maaseik. Ik kreeg het in juli 2017 terug in een staat die nauwelijks te beschrijven is. Er bleek ook nog een leuk cadeautje te zijn achtergelaten. Als ik de open haard zou aangestoken hebben, zou het hele huis ontploft zijn. Dit liet ik vaststellen door een deurwaarder en 10 getuigen die ik mee had genomen bij de overdracht van het huis. Waarom? In 2011 en 2012 leek het er op dat het plan om me te laten sterven, zou lukken. Mijn hart heeft dikwijls vele minuten stilgestaan. Volgens de specialisten het gevolg van jarenlange vergiftigingen. Wel, tijdens die bijna-doodervaringen had ik gezien wat er zou gebeuren. Ik wist dat er een aanslag voorbereid was en wilde daarom zoveel deskundigen en getuigen erbij. Het was trouwens ook in één van die visioenen dat ik de naam Cravex voor ogen kreeg. Door daarnaar te gaan zoeken, ben ik uitgekomen bij de vennootschap van Dockx in Londen. Heel bizar allemaal, maar echt gebeurd!

DANKBAARHEID OF WRAAK?

En de toekomst? “Ik ben perfect gelukkig”, zegt Koenraad Kunnen. “Ik leef samen met mijn heerlijke hartsvriendin, die ik al meer dan 30 jaar ken en ook het hele gebeuren van heel dichtbij heeft meegemaakt. Haar kinderen van dichtbij, en mijn zonen vanop afstand, zijn een geruststelling voor de toekomst. Dat ik alle rechtszaken systematisch win, is ook voor hen een geruststelling dat hun vader een eerlijk en verstandig man blijkt te zijn. Ondertussen loopt de juridische strijd verder. Meerdere miljoenen euro's zijn de terechte vorderingen van alle slachtoffers.”

Het onwaarschijnlijke verhaal zal ook ruimer worden verteld. “Er zijn filmrechten die onderhandeld worden en het boek dat over dit gebeuren is geschreven, is nu bijna klaar. Het doel ervan is om zoveel mogelijk mensen die uitzonderlijke situaties beleven, te doen beseffen dat rustig en tevreden op afstand blijven, de beste oplossing is. Het gevecht vermijden. Altijd. De waarheid staat op zichzelf. Wraakgedachten heb ik niet. Dat is volgens wetenschappelijk onderzoek zelfs ongezond. Ik wens iedereen een mooi leven en nodig iedereen bij deze op de vriendelijkste wijze uit om elke seconde waardevol te ervaren.” En professioneel? “Mijn oorspronkelijke droom om mensen te helpen en pijn weg te nemen is nu al werkelijkheid en deze werkelijkheid groeit. We zullen zien waar dat eindigt. Met een happy end, daar ben ik zeker van.”

Tekst: KURT MEERS
Foto's: MiL



BEN LAMBRECHTS!

ALGEMEEN DIRECTEUR VAN HOGESCHOOL PXL



In deze rubriek beantwoordt een prominent figuur een vraag die hem door zijn voorganger op deze pagina wordt gesteld. We geven met plezier het forum aan Ben Lambrechts, algemeen directeur van Hogeschool PXL, die op de rooster werd gelegd door Dominic Stas van Mediahuis, met de vraag:

“ Gaan onze studenten binnen 10 jaar nog naar de aula komen of gaan ze thuis de lessen online volgen? Hoe zal jullie businessmodel evolueren naar aanleiding van de digitale disruptie? ”



Ik vraag het aan

“Technisch gezien is het perfect mogelijk, ook nu al, om lessen van thuis te volgen, online begeleiding te krijgen of groepswerken op afstand te organiseren”, zegt Ben Lambrechts. “Dit gebeurt al in onze hogeschool, maar in een gemengde vorm. Studenten komen naar de PXL-campus voor lessen en doen andere opdrachten op afstand. De juiste term hiervoor is ‘blended learning’, een trend die je wereldwijd ziet. We hebben ook een aantal trajecten in afstandsonderwijs (distance learning), waar max. 10% van de onderwijstijd besteed wordt aan contactonderwijs.”

“Hoe het de komende jaren zal evolueren is moeilijk te voorspellen. We denken echter dat het niet zo’n vlucht zal nemen en dat studenten binnen 10 jaar nog altijd naar de campus zullen komen. Studenten appreciëren het contactonderwijs enorm omwille van de groepsvorming. De onderlinge sociale cohesie in de studentengroep, maar zeker ook de relatie met de lector, is belangrijk. We gaan er in Hogeschool PXL prat op dat we kort bij onze studenten staan. Dat willen we zeker zo houden. Dit kan natuurlijk ook wel via afstandsonderwijs, maar het is toch wel een verschil als je mekaar eens af en toe recht in de ogen kan kijken. We merken ook dat ouders nog vaak vragen ‘Ben je naar school geweest vandaag?’, waarbij ze vooral doelen op de fysieke verplaatsing naar de campus. Dat is een mindset die de komende jaren wellicht wel zal veranderen.”

“Hoe bereiden wij ons dan voor op de evolutie die er mogelijk komt? Een opleidingsonderdeel moet altijd een digitale cursus hebben in onze elektronische leeromgeving Blackboard. De student moet de mogelijkheid hebben om de leerdoelen te bereiken, zonder altijd in de les te moeten zijn. Dat is ook noodzakelijk omwille van de vele individuele trajecten. Maar lectoren kunnen met deze digitale cursus ook steeds flexibel omgaan. Ze kunnen er snel mee schakelen tussen face-to-face onderwijs of digitaal onderwijs. We werken met een systeem van labels om cursussen te erkennen die aan de vooropgestelde kwaliteitseisen voldoen.”

En Lambrechts gaat verder: “Micro-degrees zijn een andere maatregel om op veranderende behoeften in de samenleving in te spelen. Studenten, maar zeker ook professionals, kunnen afzonderlijke opleidingsonderdelen volgen uit onze PXL-opleidingen en hiervoor een officiële credit krijgen. Vergelijk het met een menukaart van cursussen. Deze opleidingsonderdelen zijn zeer flexibel te volgen, je kan naar de les komen of je volgt de cursus op afstand. De student is aan zet. Dit is erg belangrijk voor onze werkstudenten. De digitale disruptie zou er zeker voor kunnen zorgen dat studenten zich via micro-degrees inschrijven aan meerdere hogescholen en universiteiten in binnen- en buitenland. De digitale disruptie kan ervoor zorgen dat opleidingen en diploma’s steeds meer maatwerk worden. De student combineert zelf een traject. De typische ‘klasgroep’ komt zo zeker onder druk te staan, alsook het studeren aan één hogeschool of universiteit. Dit moet de beleidsmakers zeker aan het denken zetten. Hoe gaan we om met diplomering in zulke scenario’s?”

Niet alleen jongeren hebben er voordeel bij. “Een grote groeimarkt zien we in het levenslang leren. De digitale weg kan hier vele oplossingen bieden. Vandaag gebeurt het levenslang leren nog heel vaak op een traditionele manier. Men komt een avond naar een workshop, tekent de handtekening af en men krijgt een deelnamecertificaat. Blended learning of distance learning kunnen dit ombuigen naar langdurigere leertrajecten. Transfer van het geleerde naar de eigen praktijk wordt hierin zeer belangrijk. We doen deze zaken al, bv. in ons expertisecentrum Onderwijsinnovatie. We organiseren MOOCs (massive open online courses) en SPOCs (small and private online courses). Momenteel loopt er zo’n cursus voor leraren over het thema ‘mobiel leren’, met deelnemers uit verschillende landen. Zo’n cursus duurt typisch drie maanden, toch wel iets anders dan de typische studiedag...”

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MIL

Voor het volgend nummer heeft Ben Lambrechts een vraag voor Koen Vanmechelen:

“ Wat kunnen kunstenaars voor bedrijven betekenen?”

TONY NEVEN, CEO ANL-PLASTICS

“Plannen voor nieuwbouw aan de overkant komen elk moment vrij”



Het is een beetje zoeken naar het hoofdkantoor van ANL-Plastics in Wellen, verdoken tussen de glooiende Haspengouwse heuvels. Niettemin geraken we tijdig bij de witgeschilderde Haspengouwse vierkante hoeve die het hoofdkantoor en het bureau van CEO Tony Neven huisvest. Een heel contrast met de moderne fabriekshallen wat verderop. En wat moeilijk om te vatten dat van daaruit een groep met een omzet van 55 miljoen euro en 400 werknemers geleid wordt.

Tony Neven ontvangt ons hartelijk en schetst meteen even de bedrijfsgeschiedenis. "Hier op deze plek is het bedrijf ooit ontstaan. Ik woonde zelfs in deze boerderij en daarna in het huis hierlangs. Achteraan is er zelfs nog een watermolen, gelegen aan de Herk. Mijn grootvader startte met een houtzagerij en mijn vader deed dat verder. Hij had al snel door dat het afgelopen was met de houten bierbakken en maakte tijdig de omslag naar plastic verpakkingen. Ik ben in 1976 begonnen met Sentinel Foam (nu Jiffy) en daarna mijn vader opgevolgd, die zelf startte met de Sentinel-diskettes. Dat verhaal eindigde op een valse noot in 2004. Daarna heb ik bedrijven geherstructureerd om vervolgens hier CEO te worden."

SOBER INGERICHT

Bij het binnenkomen valt dadelijk de ongewone indeling op. "Uiteraard biedt een oude vierkantshoeve niet de flexibiliteit om alles naar eigen inzicht in te delen en in te vullen", aldus Tony Neven. "Zo is mijn kantoor gehuisvest in de vroegere stallen. Vandaar de langwerpige, rechthoekige vorm. Twee ramen, waarvan één uitgeeft op de straat en het andere als terrasraam dient, laten eerder spaarzaam daglicht binnen. Ik kan natuurlijk de lamellen in open stand zetten, maar dan heb ik teveel inkijk."

De CEO beschikt over een omzeggens clean desk, met alleen een computer en printer die op zijn bruin, L-vormig werkbureau staan. Digitalisering is hier duidelijk ver gevorderd. "Ik heb niet de gewoonte veel zelf bij te houden, maar wel te weten wie wat heeft. Dat maakt dat ik weinig kasten en weinig papier op mijn bureau heb. Hier in het weekend werken? Dat is er bijna niet meer bij, een zeldzame keer kan het nog gebeuren. Meestal kan ik met de laptop van thuis uit de dringende zaken afhandelen."

Verder bevindt er zich een grote vergadertafel met beamer en een groot projectiescherm tegen de muur. Voor Skype, bijvoorbeeld. "Vergaderen met de site in Polen en de gloednieuwe in het Franse Cahors, kan op die manier heel gemakkelijk", licht Neven toe. Naast het projectiescherm staat een fraaie vitrinekast met de meest verscheiden plastic verpakkingen. Referenties als het ware. "ANL-Plastics levert geen standaardproducten, maar bijna uitsluitend maatwerk dat voldoet aan de hoogste kwaliteitsnormen. Zeker omdat het om voedsel gaat. Voedselveiligheidsnormen, weet u wel. Niettemin veranderen klanten omwille van marketing al eens verpakkingen. Of sommige oudere worden opnieuw opgevist. Daarom houden we om die klanten steeds te kunnen bedienen zelfs 30.000 matrijzen bij."

GROEN OP OVERSCHOT

Geen familiefoto's, geen trofeeën, slechts enkele certificaten en luchtfoto's van het bedrijf sieren verder de muren. Ook geen kunst of planten. (Glimlachend) "Planten hebben we niet nodig. Medewerkers die dat willen, kunnen 's middags gewoon buiten eten en plaats nemen op één van de vele banken langs het fietsroutenetwerk dat hier voorbij komt." Die no-nonsensementaliteit uit zich ook in de afwezigheid van een management assistente. Ieder directielid beheert zijn eigen agenda, boekt zelf vluchten naar buitenland, enzovoort. De vooruitgang van de digitale tijden.

Er is evenmin een eigen directierestaurant, zelfs geen groepskeuken, geen cateringcapaciteit. "Praktisch is dat moeilijk haalbaar omdat we met een ploegenstelsel werken. Mensen mogen trouwens omwille van voedselveiligheid niet vrij bewegen. Je kan dus weinig aanvragen op dit vlak. Vanzelfsprekend kunnen we een cateraar laten komen of in de buurt broodjes bestellen. Maar voor het bezegelen van een contract of een belangrijk overleg met mensen van buiten het bedrijf, gaan we op restaurant hier in de omgeving."

ZOALS CRUIJFF AL ZEI ...

Is midden tussen de landelijke Haspengouwse heuvels liggen geen nadeel? "Je kan omwille van sociale wetgeving niet zomaar ver weg verhuizen. (Fijntjes) Maar zoals Johan Crujff het zei: 'elk nadeel heb zijn voordeel'. Zo hebben we altijd relatief vlot lokale werknemers kunnen aantrekken, ook omwille van de beperkte lokale concurrentie. Meer nog, we hebben zelfs medewerkers die uit Herentals, Overpelt en Leuven komen omdat ze zo tegen de files in naar hun werk kunnen komen. Bovendien is de kostprijs per vierkante meter voor grote bedrijfsoppervlakten hier ook lager."

En wat met het nieuwe kantoor waarvan sprake? "Die beslissing is genomen. Het huidige kantoor is niet meer aangepast aan de verwachtingen van het personeel en verbouwen is helemaal geen optie. We hebben inderdaad de nodige vergunningen en plannen voorhanden om een nieuw kantoorgebouw aan de andere kant van de fabriek te bouwen, waar het personeel en de vrachtwagens binnenkomen. Maar er is niks dat dringt. Momenteel staat het project 'on hold', maar het kan elk moment vrijgegeven worden. Het gebouw zou dan veel meer lichtinval hebben en een landschapskantoor worden met aanpalende aparte, open of gesloten gesprekruimtes. Met meubilair naar ieders wens: zitballen, tafels om staand te vergaderen en te werken enzovoort. Nu hebben we hierboven een grote vergaderzaal. Wel, die zal er aan de overkant ook komen."

STATIEGELD

Plastic verpakking, is dat een bedreiging voor ANL-Plastics? "Probleem is dat mensen het gewoon overal en zomaar weggoeien: langs wandelpaden in bossen, langs op- en afritten van autowegen,... Papieren verpakkingen dan? Het is jammer dat de discussie zeer eenzijdig gevoerd wordt. Alles wat wij maken, kunnen we hergebruiken. Plastic verpakking zorgt ook voor substantiële levensduurverlenging. Zo kan je een salade in een plastic verpakking tot een week lang perfect vers houden. In papier lukt dat slechts twee dagen. Kunt u zich het logistieke proces inbeelden van wat er bij een winkelketen allemaal moet veranderen omdat de verpakkingen uit papier zullen zijn? (Ferm) Ik ben absoluut voorstander van de invoering van statiegeld om dit probleem aan te pakken en zo het afval terug binnen te krijgen." Waarmee duidelijk is dat ook een plasticproducent een groene reflex kan bezitten!

Tekst: Dirk HAESVOETS
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.

C&G (HAM)

C&G, het lijkt de naam van een versmarkt, kledingwinkel of dakwerkersbedrijf. Geen enkele keer in de geschiedenis van Made in Limburg verscheen er een artikel over. Groot was dan ook onze verbazing toen C&G uit Ham werd verkozen tot snelstgroeiende kleine onderneming van Vlaanderen. Ofwel hebben wij ons werk slecht gedaan, ofwel is C&G altijd netjes onder de radar gebleven. Hoog tijd voor een portret.

C&G uit Ham, niet te verwarren met C&G Construct uit Lanklaar, is actief in industriële piping. De firma werd zopas door het vakblad Trends uitgeroepen tot Vlaamse Gazelle in de categorie van de kleine bedrijven. Het geesteskind van ondernemer Steven Cartledge bestaat sinds 2012 en telt momenteel 135 werknemers. Samen met Cegeka bij de grote en Yontec bij de middelgrote, werd metaalverwerkingsbedrijf C&G vorige maand al uitgeroepen tot snelste groeier van Limburg. Uit de selectie van alle provinciale winnaars, werd vervolgens de Vlaamse ambassadeur van iedere categorie bekendgemaakt. C&G werd als Limburgse laureaat ook tot eindwinnaar uitgeroepen.

C&G is een straf verhaal. De oprichter was net geen 50 jaar toen hij zijn bedrijf startte. Hij begon aan zijn traject met direct 22 mensen in dienst te nemen. Het management werd snel uitgebreid met Joey Wautraets (foto), een neef van Steven Cartledge, die een diploma in bedrijfsmanagement behaalde aan de UCLL (Diepenbeek). De rest van de 'overhead' bestaat uit 3 halftijdse bedienden.

"ZELF ARBEIDER GEWEEST"

De andere 129 medewerkers zijn arbeiders die las- en montagewerken uitvoeren in de industrie. Grote klanten als BASF, Total, Janssen Pharmaceutica of GSK schakelen de expertise van C&G in. Het succes van het bedrijf ligt volgens Steven Cartledge bij het respect voor de werknemers. In Trends zegt hij daarover: "Ik ben zelf ook arbeider geweest en ik weet hoe belangrijk het is om je beloftes na te komen. Zo sta ik erop dat iedereen zijn loon netjes op tijd uitbetaald krijgt. Flexibiliteit en open communicatie zijn twee andere kernwaarden. Onze werknemers kunnen altijd terecht bij één van ons twee. We hebben er ook een gewoonte van gemaakt om iedereen minstens één keer per maand te zien voor een informele babbel. Op die manier houden we de vinger aan de pols op de werkvloer."

De bedrijfsleiding is ambitieus: "Ik denk dat het realistisch is door te groeien tot 200 à 225 werknemers. We zien wel!" De bedoeling is dat Joey Wautraets op termijn de zaak van Steven overneemt.



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

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



KAREL PAESMANS FRUITSNACKS

“Mijn echtgenote zegt dat ik mij mag inschrijven voor Boer zkt. Vrouw als ik in de politiek ga ...”

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

“Een afspraak verzetten voor persoonlijk plezier ga ik niet snel doen. Ik heb ook respect voor de tijd van degene met wie ik de afspraak gemaakt hebt. Alhoewel ik elke dag eet, lig ik niet echt wakker van bepaalde restaurants. We hebben een vriendenclubje (De Smullers) waarmee we een keer of 4 per jaar ‘de betere’ restaurants aandoen. Dat is voor mij meer dan genoeg. De brasseries hier in de buurt zijn best OK.”

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

“Elke zondag winkelt mijn vrouw Heidi bij de bakker en slager in het dorp. Met Fruitsnacks hanteren we de leuke: “Op een gezonde samenwerking.” Dat geldt voor mij aan twee kanten. Dus plaatsen we bestellingen voor ons bedrijf bij voorkeur bij klanten van ons.”

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

“Ik lig niet wakker van mooie of dure auto’s. Voor mij telt liever het gemak. We hebben nu een SUV, automatisch geschakeld, van 10 jaar oud. We zijn nu aan het uitkijken naar vervanging. Dat wordt opnieuw een SUV die automatisch schakelt. Daarna willen we voor 100% elektrisch gaan. De Audi e-tron, gebouwd in Vorst, maakt veel kans.”

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

“Ik ga daar geen leeftijd op plakken. De kinderen studeren nog en werken in het buitenland. Indien ze interesse hebben en er klaar voor zijn, zal ik proberen een stapje opzij te zetten. En ik beseft dat dit moeilijk gaat zijn.”

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

“Ik zou het begot niet weten, want heb er nog nooit van geproefd. © Zouden er dan voor mij ook leuke huishoudelijke taken zijn?”

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

“In Limburg zijn er zoveel mooie bedrijven die onder de radar blijven en niet bekend zijn door het grote publiek. Mensen die keihard gewerkt hebben om iets moois uit te bouwen. Daar gaan zeker heel interessante gesprekken mee gevoerd kunnen worden.”

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

7. Op welke sportprestatie ben je stiekem jaloers?

"Ik heb zelf cafévoetbal gespeeld. Toen ik jong was dacht ik nochtans dat ik een echt goeie was... Maar als ik kijk naar Messi valt mijn mond toch vaak open. Hoe hij en zijn team het 'tikkie-takkie-voetbal' spelen is fenomenaal. Het lijkt zo simpel, maar ik weet beter. Daarnaast heb ik zeer veel respect voor de topatleten die veel harder dan voetballers moeten trainen in sporten zoals atletiek, zwemmen of roeien. Ze komen weinig of niet op tv en kunnen dan nauwelijks het zout op hun patatten verdienen met hun sport."

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

"Met het ouder worden betert dat gelukkig, maar ik erger me vooral als een journalist gewoon overneemt wat er tegen hem gezegd wordt en dit dan poneert als de waarheid. Zonder kritische vragen te stellen of de andere kant van het verhaal te horen. Ook de onwetendheid en naïviteit van journalisten baart me soms zorgen."

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

"Politiek interesseert me wel, maar om eraan mee te doen? Nee. Ik heb graag dat de dingen vooruit gaan en ik vrees dat dit niet goed samengaat met politiek. Daarbij geeft mijn vrouw me duidelijk gemaakt dat als ik dat doe, ik me kan inschrijven voor de volgende editie van Boer zkt Vrouw..."

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

"Tot nu toe gaan we steeds op vakantie naar andere plekken. Er is nog zoveel moois te ontdekken, ook kortbij. Voorlopig we op deze manier blijven reizen. Maar we komen nog altijd graag terug naar onze 'Côte de Mierhoop', waar het ook heel fijn vertoeven is. Om op de vraag te antwoorden: Als de Nationale Loterij echt geld teveel heeft, denk ik dat Spanje toch onze voorkeur gaat hebben om in de winter eens naartoe te gaan."

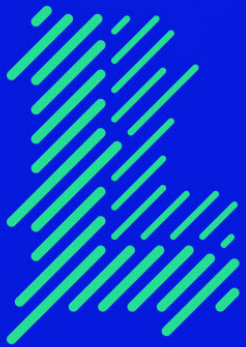
11. Met welk zelfgemaakt gerecht durf jij je inschrijven voor een kookwedstrijd?

"Ik heb jarenlang cafévoetbal gespeeld en ging telkens het terrein op om te winnen. Aan een kookwedstrijd meedoen waar ik zeker geen potten ga breken (letterlijk waarschijnlijk wel...), dat zie ik niet zitten. Ik wil het niemand aandoen om aan mijn gerecht te moeten proeven."

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

"De familie Wouters in Rummen. Het zijn fruittelers en handelaars, vooral naar het Oostblok. Zij hebben de volledige Oost-Europese markt opengebrouwen, met eerst de export naar Polen en nadien naar Rusland. Daar heeft de hele sector jarenlang veel plezier aan beleefd. Jammer dat door een domme politieke beslissing deze afzetmarkt een heel stuk moeilijker is geworden. Daarbij heeft de familie Wouters steeds de voeling met de telers en teelt behouden, en houden ze rekening met het belang van iedereen. Ze hebben ondertussen een nieuw perenras (q-tee) ontwikkeld, dat ze succesvol in de markt zetten. Echte toppers, die meer waardering zouden mogen krijgen."

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MiL



Limburg Leads 2019

Hét grensoverschrijdende evenement
voor zakelijk Limburg

Persoonlijk contact met ondernemers,
leiders en bestuurders uit de Euregio

- ✓ Uitgebreid programma
- ✓ Vele interessante sprekers
- ✓ Actuele thema's

Gratis toegang
Registreer nu!

✓ limburgleads.com

15 & 16 mei 2019

MECC MAASTRICHT

Brightlands
Knowledge crossing borders

MKB
LIMBURG

LSU
LIMBURG STARTUP

FLANDERS
INVESTMENT
& TRADE

lww
VNO-NCW in Limburg

wijLimburg

provincie limburg



LIOF

LIMBURG BOUWT
GRENZELOOS IN BOUW & BUSINESS

SALARISWAGENS

Een slag van de windmolen gehad, uitgegleden op de schil van een biobanaan of wezenloos versuft na de beet van een lentevuurspin: dat moet de groene jongen zijn overkomen toen hij het idee lanceerde om de bedrijfswagens, én ineens ook de tankkaarten, af te schaffen. Qua absurditeit onbedreigd op plaats 2 binnengekomen in de hitlijst van 2019. Alleen het bijdrukken van geld om de klimaatkwesatie op te lossen, torent daar nog mijlenver bovenuit.

Uitleggen waarom dat idee van de pot gerukt is, zou zelfs voor iedereen met groen achter de oren (en in de neus) geen probleem mogen vormen. Stel dat u één van de zowat 670.000 Belgen bent die vandaag met een salarisauto rondrijdt. Hoe zou u reageren als er plots 20 of 25 procent van uw remuneratiepakket wordt afgepakt? Juist: even zwaaien naar de baas, en met een krachtige 'salut, en de kost' de straat oversteken naar de concurrentie. Want die betaalt wel uw volledig loon in cash. De auto koopt u dan zelf wel. Uit noodzaak, want bussen en treinen staken meer dan ze rijden en kosten u een 38-uren-week, alleen maar om overal te geraken. De auto die u zelf gaat kopen, zal trouwens geen elektrische zijn, want die is veel te duur. Een benzinebolide dan maar, die evengoed in de files moet staan en langer moet meegaan dan 4 jaar leasing. Het gevolg is een negatief netto-effect op het milieu. Oeps.

Wil uw bedrijf, dat nu al kreunt onder de War for Talent, u toch aan boord houden en de contractuele afspraken nakomen, dan zal het loonverlies met cash of een ander zwaar belast alternatief moeten gecompenseerd worden. Alle taxshiften en ontwrichte zones ten spijt: de concurrentiekracht ten opzichte van het buitenland zal kelderen. Dus minder orders. Dus minder jobs. En dus niet alleen de wagens die worden afgeschaft, maar ook de rest van het salaris. Oeps (bis).

Nochtans moet u geen Nobelprijs op de kast hebben staan om met een beter voorstel te komen. Moedig bedrijven aan om te investeren in milieuvriendelijke voertuigen en laat daar hun werknemers mee rondhossen. Wie stemt voor? Tegen? Onthoudingen? OK dan: unaniem aangenomen. Zonder dank.

Kurt Meers



facebook



Linked in

VOLGENDE VERSCHIJNING:
26 APRIL 2019

COLOFON

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

Contact: 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.