

**made  
in**

MAGAZINE

Limburg

Kamiel Vanderlinden  
(Eurofins)

**“ DE ENIGE DIE GEEN  
VAST BUREAU HEEFT ”**

**SPRAAKMAKEND:  
CURATOR IN DE CARBERDOUCHE**

**EN VERDER: MOKE, JACQUELINE  
MAHIEUX EN LUC JANSEN**





3,9 - 6,9 L/100 KM • 102 - 158 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.

# 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**

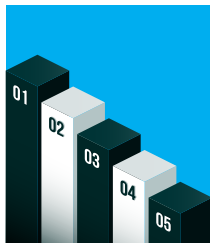
Boslaan 57  
3650 Dilsen-Stokkem  
Tel. 089 51 84 30



# 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 KAMIEL VANDERLINDEN

p. 8

## Hoe zou het zijn met ... MOKE KARMAOUI



p. 10



## Met vallen en opstaan JACQUELINE MAHIEUX

p. 11

## New Kid on the Block JANNA VOETEN (CHEQ)



p. 13



## Spraakmakend OP STAP MET DE CURATOR

p. 16

## Ik vraag het aan KOEN VANMECHELEN!



p. 18



## Den bureau van de CEO DIRK CEYSSENS

p. 19

## Verborgen parel DÔME DECO (LANKLAAR)



p. 21



## Out of Office LUC JANSEN (JOJO SYSTEMS)

p. 23

## ONS GEDACHT



p. 25

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

## GEKENDE ONDERNEMERS OVERLEDEN

Er was veel belangstelling voor de artikels over ondernemers die ons veel te vroeg zijn overleden:

### LUCIANO SCATORCHIA

**Luciano Scatorchia, voormalig uitbater van Ciné Città en brasserie Basic in C-mine, is dinsdag overleden.**



Samen met zijn partner Maria Anzalone slaagde hij er niet alleen in mee het concept van C-mine te lanceren, hij kon ook het culinaire niveau ervan optrekken. Luciano was al een tijdje ziek. Daarom liet hij ook zijn zaken overnemen.

Na aanvankelijk heel wat moeilijke jaren, was hij als ondernemer goed op dreef en startte hij binnen C-mine Crib zelfs een bijkomend bedrijfje op dat gespecialiseerd is in software. Zijn familie en zijn medewerkers zijn zwaar aangeslagen. Onze innige deelneming aan de nabestaanden.

### MARC DE LOENEN

**In zijn woonplaats Hasselt is Marc De Loenen overleden. De minzame leraar én ondernemer was al een tijdje ernstig ziek. In ondernemerskringen was hij bekend als zaakvoerder van de handel in ijzerwaren Het Tafeltje Rond en bestuurslid van Unizo Genk.**

Marc De Loenen werd geboren in november 1957 en overleed vorige week donderdag. Hij was tijdens zijn carrière een erg bezige bij, die zijn opdracht als leraar aan het Heilig Kruiscollege in Maaseik combineerde met een eigen zaak. Het Tafeltje Rond in Bokrijk, een handel in ijzerwaren, gereedschappen, deur- en meubelbeslag, runde hij samen met zijn echtgenote Annie Maes.

Daarnaast was Marc De Loenen een graag geziene gast in het verenigingsleven. Zo was hij vele jaren actief als bestuurslid van ondernemersvereniging Unizo Genk. Marc was al een hele tijd ziek. Hij leed aan de spierziekte ALS. Desondanks genoot hij tot het laatste moment zo intens mogelijk van het leven.

Marc De Loenen laat zijn echtgenote, 2 kinderen en 4 kleinkinderen na. Zaterdag vindt om 13 uur in Thor Central een plechtigheid plaats ter nagedachtenis van de betreunde ondernemer. De redactie biedt haar oprecht medeleven aan.



### COR VAN OTTERLOO

**Cor van Otterloo, CEO van Punch Powertrain in Sint-Truiden, is op 62-jarige leeftijd overleden. De immer goedlachse en gedreven manager, die meermaals werd onderscheiden en op handen gedragen werd door zijn medewerkers, leed aan een ernstige ziekte die hem pas vorige week werd gecommuniceerd.**

Van Otterloo kwam in 2006 aan boord van het toen nog kleine fabriekje in Sint-Truiden, dat hij overnam uit de resten van het imperium van Guido Dumarey. Onder zijn impuls, en met de aanvankelijke steun van vooral LRM, werd Punch Powertrain uitgebouwd tot een grote speler in de wereldwijde markt van autotoeleveranciers, gespecialiseerd in traploze automatische versnellingsbakken, vooral voor elektrische wagens.



Punch Powertrain werd zo onmiskenbaar het snelst groeiende bedrijf van Limburg. Het bedrijf in Sint-Truiden barstte al snel uit zijn voegen. Onder leiding van Cor van Otterloo groeide Punch Powertrain uit tot een groep met 2.500 medewerkers in het hoofdkwartier in Sint-Truiden en in de vestigingen in China, Hongkong, Maleisië en Nederland. In 2016 werd het bedrijf verkocht aan de Chinese groep Yinyi voor een miljard euro. Dat leverde LRM 240 miljoen euro extra op om te investeren in Limburg.

### No-nonsense

Cor van Otterloo stond bekend als een ondernemer en manager met de twee voeten op de grond. De deur van zijn kantoor stond altijd open, het was er stevast een komen en gaan van mensen die hem wilden spreken. Cor droeg zelden een das en stond er ook op dat men hem met de voornaam aansprak. De onwaarschijnlijke ommekeer die hij met Punch Powertrain bewerkstelligde, leverde hem ongeveer elk denkbare onderscheiding op. Daarbij de titel Limburgse Ondernemer van het Jaar van Het Belang van Limburg en Made in Limburg eind 2015, de Ambiorixprijs van VKW Limburg (2016) en de Ondernemersprijs Herman Dessers van Voka Limburg (2013). Cor van Otterloo bleef altijd koel onder al die lofbetuigingen. Hij verwees stevast naar zijn team en personeel als sleutel voor het succes.

Amper een week geleden kreeg Cor van Otterloo te horen dat hij leed aan een zeer ernstige ziekte. Cor woonde in Geleen (NL) en werd 63. Hij laat zijn echtgenote en twee kinderen achter. Onze redactie leeft mee met zijn familie en het personeel.

## 2

### NIEUW HOTEL OPENT IN HASSELT

**Philippe Blonda en zijn echtgenote Marleen Miermans gaan in Hasselt Bare Food Giulia openen. Het wordt een hotel met 7 kamers, restaurant en bar.**

Het echtpaar heeft hiervoor een pand ingericht aan het Leopoldplein in Hasselt, iets verder dan The Century. Medio augustus zou de nieuwe zaak van start gaan, zo meldt De Smaak van de Horeca. Momenteel worden er nog verbouwwerkzaamheden uitgevoerd door bouwbedrijf H&V Construct uit Wellen.

Zaakvoerder Marleen Miermans is nu al op zoek naar personeel, zowel voor het onderhoud van de kamers als de bediening in de bar en het restaurant.

## 3

## DE BLAUWE VOGEL WINT PRIJZEN EN IS UNIEK IN EUROPA

**Het familiale reisbureau De Blauwe Vogel uit Sint-Truiden is in de wolken. "Voor de neus van vele grote jongens hebben we, zowel voor onze Europese cruises als onze citytrip naar de Emiraten, een mooie onderscheiding ontvangen", zegt zaakvoerder Trudo Carlier.**

De eerste prijs die recent richting Sint-Truiden kwam, is die van beste cruiseverkoper voor de rederij Croisi Europe. "Zij hebben enorm veel rivierschepen op de Rijn, Moezel en Donau", aldus Carlier. "Het afgelopen jaar hebben we diverse schepen volledig gecharterd en zijn zo één van de voornaamste afnemers. Vandaar deze prijs."

Een tweede ereteken kwam van de gekende luchtvaartmaatschappij Emirates. "Via hen hebben we afgelopen winter meer dan 2.500 klanten naar Dubai gebracht voor onze geliefde Emiraten-citytrip", aldus de zaakvoerder. "Een enorm aantal, zeker als je weet dat wij werken vanuit één klein kantoor in Sint-Truiden, terwijl alle reisorganisaties in het land voor deze prijs in aanmerking kwamen. Zelfs de ketens met soms wel 45 kantoren en verkooppunten konden we achter ons laten."

### Uniek

De Blauwe Vogel is aan een sterke opmars bezig. Met amper één vestiging wordt een omzet gehaald van 60 miljoen (al 22 jaar in stijgende lijn), goed voor 40.000 klanten. "Daarmee zijn we een unicum, want in heel Europa is er een reisorganisatie die met 1 verkooppunt deze cijfers kan voorleggen", aldus nog Trudo Carlier. "Het doet me veel plezier, dat je als kleine, onafhankelijke speler nog perfect kan opboksen tegen mega-multinationals."

## 4

## START-UP BESTELT INEENS 60 CORSA'S VOOR PERSONEEL

**Bright-Squad is een zeer ambitieuze start-up die sinds september 2018 huishoudhulpen levert bij Limburgse gezinnen. Het bedrijf heeft voor het personeel maar liefst 60 wagens van het type Opel Corsa besteld. Eind dit jaar wordt al een nieuwe bestelling verwacht bij Opel Bodem in Hasselt.**

Bright-Squad heeft als businessmodel gekozen voor een zeer flexibel verloningspakket. Het is een lokmiddel om de zeer schaars geworden huishoudhulpen te overtuigen voor een overstap naar Bright-Squad. Met succes, want de start-up groeit als kool. Bovendien kiezen heel wat medewerkers voor een bedrijfswagen als onderdeel van hun remuneratiepakket.

Bright-Squad, gevestigd op de Corda Campus in Hasselt, heeft na een vergelijkende studie gekozen voor de Opel Corsa (type 5d 1.0Tubro 90pk) als onderdeel van het wagenpark. Als garage werd geopteerd voor Bodem, omdat de servicevoorwaarden daar het best voldeden aan de wensen van de klant.

Bright-Squad heeft al aangegeven dat nog voor het einde van dit jaar een nieuwe bestelling van bedrijfsvoertuigen zal geplaatst worden.

## 5

## WERELDPRIMEUR VOOR ONDERNEMERS UIT BOCHOLT

Het Belgische biotechbedrijf Global Stem Cell Technology (GST) van de Bocholtse ondernemers Jan Spaas en Sarah Broeckx, heeft als eerste ter wereld een goedkeuring gekregen om een geneesmiddel tegen artrose bij paarden op de markt te brengen. Multinational Boehringer Ingelheim zal het medicijn wereldwijd gaan verdelen.

Het is de Europese Commissie die groen licht heeft gegeven voor Arti-Cell Forte, zoals het product heet. Dat is uitstekend nieuws voor normaalgi ruiter Jan Spaas, die samen met zijn echtgenote Sarah Broeckx, zeven jaar heeft gewerkt aan de ontwikkeling van het middel. "Paarden zijn altijd mijn passie geweest. Ik had destijds vijf paarden, maar eigenlijk kon ik slechts op twee ervan rijden omdat de andere drie artrose hadden. Om mijn paarden te kunnen verzorgen ben ik dierengeneeskunde gaan studeren. Tijdens mijn opleiding merkte ik dat er weinig of geen geneesmiddelen bestonden om artrose bij paarden te genezen en of tegen te gaan. Dat heeft mij geïnspireerd om mijn onderzoek te beginnen."

Jan Spaas behaalde een doctoraat over stamcellen aan Universiteit Gent. In 2012 richtte hij GST op en begon hij aan zijn onderzoek dat geleid heeft tot het geneesmiddel Arti-Cell Forte. "Europa telt 570.0000 paarden waarvan wetenschappelijk onderzoek heeft uitgewezen dat 140.0000, zijnde 25%, ooit last zal krijgen van artrose. Het medicijn dat we ontwikkeld hebben, beschermt het kraakbeen tegen verder verval en zorgt ervoor dat bestaande schade wordt opgevuld. De inschatting is dat 65% van de paarden die artrose hebben in aanmerking kunnen komen voor een behandeling. Het slaagpercentage is 78%. Na een behandeling van zes weken kan het paard zonder last opnieuw stappen en/of sporten. De meerderheid van de paarden kunnen dan een jaar verder, afhankelijk van de trainingsintensiteit. Na een jaar kan de behandeling opnieuw opgestart worden."

De behandeling van een paard met artrose schommelt tussen de 1.000 en 1.500 euro, afhankelijk van het land en de werkwijze van de behandelende dierenarts. Boehringer Ingelheim zal het medicijn in de loop van de maanden mei juni op de markt brengen.





# KAMIEL VANDERLINDEN

## EUROFINS DIGITAL TESTING BELGIUM



“Vertrouwen is de basis van elke goede strategie”

**G**oed verscholen in het midden van de Corda Campus, huist Eurofins Digital Testing Belgium. We horen u denken: wie? Nochtans heeft de onderneming een rijke traditie in Limburg, is het een topreferentie in de sector en werken er momenteel zo'n 150 hoogopgeleide IT-specialisten. Redenen genoeg voor een kennismaking met één van de drijvende krachten achter het succes: Managing Director Kamil Vanderlinden, een 41-jarige Beringenaar die in zijn vrije tijd aardig tegen een tennisbal kan kloppen.

De roots van het bedrijf gaan terug naar PMTC, een spin-off van Philips waar games, mobiele applicaties en software werden getest. In 2007 werd de Diepenbeekse onderneming (door o.a. Peter Croonen) verkocht aan Testronic Labs. In 2015 werd Eurofins de nieuwe eigenaar.

“We behoren tot de Eurofins-groep, een beursgenoteerd bedrijf van Franse origine, met in totaal zo'n 40.000 medewerkers”, begint Kamil Vanderlinden het verhaal. “De naam Fins komt eigenlijk van de oprichter, die aanvankelijk onder de naam Snif een methode had ontwikkeld om de kwaliteit van wijn te testen. Omdat hij ook andere toepassingen wou gaan tes-

ten, werd het woord omgedraaid en zette hij er Euro- voor... In 30 jaar tijd werd er gemiddeld een groei van 33% per jaar gerealiseerd. De diverse dochterbedrijven zijn allemaal actief in testing en certificatie. Met Eurofins Digital Testing Belgium, hier op de Corda Campus gevestigd, zijn we gespecialiseerd in de niche van digitale, geautomatiseerde tests van kwalitatieve soft- en hardware. Anders gezegd: we schrijven software om de software te testen waarmee allerlei toestellen zoals smartphones, tv-decoders of domotica functioneren. Onze klanten zijn voornamelijk bedrijven die investeren in de optimale kwaliteit, veiligheid en gebruikerservaring van hun producten. We situeren ons in de driehoek van kwalitatieve software, custo-



mer experience en business value. Onze klanten betalen graag voor onze testing omdat het toegevoegde waarde oplevert en ze zich als premium brand kunnen profileren als wij groen licht hebben gegeven. Het is dus niet dat hun ontwikkelingen onze tests moeten doorstaan voor het behalen van één of ander certificaat, maar wel om een kwalitatief product naar de markt te brengen dat de gebruiker gelukkig maakt."

## ONDERNEMERSCHAP

Kamiel Vanderlinden kwam zelf twee jaar geleden aan boord. "Daarvoor had ik 15 jaar in diverse internationale functies gewerkt voor Vinçotte", zegt hij. "Bij Eurofins vond ik -dichtbij huis- een grote uitdaging om de ambitieuze plannen van de aandeelhouders waar te maken. Als beursgenoteerd bedrijf zijn de doelstellingen vooral financieel van aard. Wat interessant is, is dat iedere entiteit de vrijheid krijgt om zelf de weg er naartoe uit te tekenen. Lokaal ondernemerschap wordt aangemoedigd. En zo zijn we hier aan de slag gegaan. We hebben op korte tijd grote stappen voorwaarts gezet en daar zien we nu al de resultaten van."

"De basis van alles, is vertrouwen", zegt hij. "Als je een bedrijfscultuur wilt veranderen en het hele team wilt meetrokken in een visie, moet er vertrouwen zijn in het leiderschap. Een omslag teweegbrengen kan alleen lukken als je de vooroordelen tegen verandering kunt counteren. Dat kan door zelf het goede voorbeeld te geven, te luisteren naar de medewerkers en niet boven, maar naast en tussen hen te gaan staan. Letterlijk, want ik ben hier de enige die geen vaste werkplek heeft. Ik maak gebruik van de standing desks of van de vergaderzaal als die vrij is. 's Middags eet het management hier samen met de rest van het team. Ik pols regelmatig naar hun verwachtingen tegenover de werkgever, en ga in dialoog. Dat is belangrijk."

## OKR'S

De strategie die Kamiel Vanderlinden bij Eurofins hanteert, bestaat uit 4 stappen. "In de eerste plaats hebben we sterk geïnvesteerd in leadership. Voor het management en de coördinatoren zijn onder meer diverse sessies met externe specialisten opgezet. Vervolgens hebben we de context waarin onze mensen werken, geoptimaliseerd. We hebben op ieders talent ingezet en zo onze teams samengesteld. Wij noemen dat intern Talent Oriented Teams. Daarin krijgen zij de vrijheid om hun doelstellingen te realiseren. Ten derde zijn we ieder individu gaan versterken in learning & development. Zo hebben we bijvoorbeeld iedereen een opleidingsbudget gegeven. We leggen de verantwoordelijkheid voor de besteding hiervan volledig bij de werknemer. Als werkgever faciliteren we dat, met tijd en middelen. Dat onze mensen hier de juiste keuzes in maken, is wel cruciaal. Daarom kunnen ze ook bij het management terecht voor training- of carrière-advies. Onze sector verandert zodanig snel dat iedereen permanent een stapje voor moet zijn. We testen vandaag bijvoorbeeld toepassingen met blockchain, artificial intelligence, voice enabled devices (spraakgestuurde technologie), enzovoort. Alles wat we vandaag testen, bestaat

over 2 jaar misschien niet meer. Vandaar het belang van bijscholing." Een vierde en laatste fase is het resultaat. "Daarvoor werken we met OKR's of Objectives and Key Results. We leggen als groep de doelstellingen vast, en iedereen dient aan te geven hoe en in welke mate zij persoonlijk zullen bijdragen om die objectieven te bereiken. Dat systeem passen we op een duurzame manier toe, en dat werkt perfect."

## PLAATSTEKORT DOOR GROEI

Het gevolg is dat Eurofins Digital Testing Belgium sterk groeit, op alle vlakken. "We zijn het voorbije jaar nog uitgeroepen tot Trends Gazelle, met de hoogste rangschikking als IT-bedrijf", zegt de 41-jarige ingenieur. "Die onderscheiding gaat louter uit van de cijfers. Onze strategie werpt dus op korte termijn zijn vruchten af en daar zijn we blij mee, want veel tijd om de aandeelhouders te overtuigen, was er niet. Het aantal mensen neemt evenredig toe, vandaag tot zo'n 150. Die toename is geen doel op zich, wel een gevolg. Daardoor is onze huidige locatie te klein geworden. Gelukkig zijn er op de campus nog andere mogelijkheden."

De moeilijke zoektocht naar geschikte medewerkers is voor Eurofins een rem op de groei. "Absoluut. De rol om software te schrijven om andere software te testen, moet je liggen. Voor hen is ons bedrijf een heel attractieve omgeving. Maar binnen de IT heeft elke specialist zijn niche, en dat maakt het niet eenvoudig om een permanente instroom op gang te krijgen. We kunnen het nochtans heel goed vinden met hogescholen en universiteiten. Zo werken we mee aan de uitbouw van hun competentiecentra rond topics waarin wij actief zijn, zoals security. We werken ook mee aan het geïntegreerd of community driven onderwijs. Soms hebben we 12 of 13 stagiairs op hetzelfde moment in begeleiding. Daar hebben we van Voka Limburg al het Platinum Label als beste stagebedrijf voor gekregen. Het kan maar helpen om later nieuwe kleppers naar hier te halen."

## TOPTENNIS

En waar vinden we Kamiel Vanderlinden zoal terug na de werkuren? "Mijn kinderen van 7 en 9 jaar hebben een actief verenigingsleven, dus sta ik daar regelmatig langs de lijn om te supporteren. En persoonlijk sport ik nog veel. Zo speel ik interclubtennis op nationaal niveau, wat toch vereist om ook af en toe te joggen voor het onderhoud van de conditie. De Kim Clijsters Challenge Cup voor bedrijventeams van Voka Limburg staat hier nog steeds te blinken op kantoor." Wat ook toelaat om een grote sprong in de carrière te maken? "Daar ben ik echt niet mee bezig", zegt hij. "Ik doe deze job heel graag en zie nog vele uitdagingen. Het voordeel van werken in een grote groep is dat er zich altijd wel internationale kansen voordoen. Maar dat is momenteel niet aan de orde. Eurofins Digital Testing Belgium voelt aan als mijn eigen bedrijf, en dat laat je niet zo snel in de steek..."

## MOKE KARMAOUI

“Met de nodige humor mijn kennis delen, dat is het leukste”



**M**o Karmaoui, beter gekend als Moke, is al vele jaren één van de meest gekende horeca-ondernemers in onze provincie. Toen hij nog vaak op tv zijn kunstjes vertoonde, wist heel Limburg waar hij zoal mee bezig was. “Eigenlijk doe ik nog altijd hetzelfde”, zegt hij. “Groepen van mensen entertainen en hen tegelijk iets bijleren over vernieuwende gerechten en keukenmaterialen. Dat is mijn leven.”

Koken met Moke was jarenlang een druk bekeken tv-programma op TV Limburg. De flamboyante chef wist met zijn expressieve stijl de kijkers te boeien. En ook in zijn restaurant Ter Poorte in Wellen (waar nu restaurant Zoethout is), kwamen gasten van alle uithoeken om de creaties van Moke te proeven. Na heel wat gezondheids- en privéproblemen gooide Moke het over een andere boeg. En dat gaat hem heel goed af.

### FOODPRINTER

“In de eerste plaats geef ik nog altijd met veel enthousiasme les aan de toekomstige koks van CVO-STEP”, zegt hij. “Ik heb pas een nieuwe cursus gemaakt met heel wat innovatieve technieken. Ik volg alle nieuwigheden nog steeds op de voet. Zo ben ik allicht de enige chef in België die al met een foodprinter werkt. Daarmee worden bereidingen in 3D-afgeprint. Over enkele jaren zal dat standaard zijn in elke café op de hoek, maar ik wil daar al eerste mee bezig zijn.”

### INSPRINGEN

Moke werkt ook aan nieuwe kookboeken. “Het eerste in een reeks van vier is nu klaar. Het zal heten Eén man, één pan. Er staan gerechten in die je als alleenstaande kunt maken zonder dat je de volgende dagen dingen moet weggoeien.”

De welbespraakte chef is zelf ook nog achter het fornuis te vinden. “Ik kook voor mensen thuis en word regelmatig gevraagd om tijdelijk in restaurants in te springen als er zich in de keuken een probleem voordoet”, vertelt Moke. “Zo kan de zaak een moeilijke periode overbruggen of kan ik de keuken opnieuw op punt zetten. Tenzij er niets meer te redden valt, natuurlijk. Dat gebeurt ook.”

### STRO

Een laatste activiteit waarmee Moke zijn professionele agenda vult, zijn de kookworkshops. “Zowel bij mensen thuis, in keukenzaken, als hier bij mij, verzorg ik allerlei informatieve kooksessies”, zegt hij. “Er is steeds een thema aan gekoppeld. Momenteel is dat bijvoorbeeld vaak barbecue. Ik demonstreer dan diverse technieken, zoals marinieren met stro, niet-alledaagse kruidenmixen, enzovoort. De deelnemers leren op die manier totaal andere technieken aan dan ze gewoon zijn. Er komt uiteraard wat show bij kijken, maar uiteindelijk moet het toch vooral heel lekker zijn.”

“De combinatie van al deze bezigheden maakt het voor mij heel boeiend en gevarieerd”, zegt Moke. “Zolang ik onder de mensen ben, en mijn kennis en ervaring op een plezierige manier kan doorgeven, ben ik gelukkig. Wat de toekomst brengt, weet ik nog niet. Of ik nog ooit een restaurant open? Soms denk ik daar wel aan, maar dan in functie van wat mijn kinderen later zouden willen doen. Voorlopig studeren ze nog en laat ik dus alles rustig op mij afkomen.” Good luck, chef!



## JACQUELINE MAHIEUX



“ Moeten vertrekken in je eigen bedrijf, dat was een harde klap ”

**Z**e sprak nauwelijks Nederlands toen Jacqueline Mahieux in Limburg neerstreek en hier een professionele carrière wilde uitbouwen. Heel langzaam, met het nodige geluk -zegt ze zelf-, maar zeker ook met heel veel werkkraft en talent, stampte ze samen met haar man Etienne, de onderneming Infoweb uit de grond. Een spin-off hiervan, Flexmail genoemd, werd eind 2015 voor een aardige som verkocht. Het echtpaar zou nog 3,5 jaar aan boord blijven, maar al na een jaar trok de nieuwe eigenaar totaal onverwacht de stekker uit de samenwerking. Opstaan en vallen...

“Ik ben eigenlijk in dit vak gerold door me bij Syntra in te schrijven voor een cursus HTML, verspreid over 3 zaterdagen”, zo begint Jacqueline Mahieux haar verhaal met een anekdote. “Dat was toen iets heel nieuw. Mijn eerste klant was trouwens de man die toen naast me zat in de les (lacht). Met wat ik in die cursus geleerd had, startte ik een eenmanszaak. Het werd een indexpagina met nieuws, een Made in Limburg avant la lettre, zeg maar. Daarbij verkochten we per klant één informatieve webpagina, die op het platform kon geplaatst worden. Zo simpel was de business toen...”

### GOLVEN

Met het toenemende succes van het internet, groeide de vraag naar grotere en meer complexe websites. “Het Centrummanagement van Genk was mijn eerste klant van die orde”, weet Jacqueline Mahieux nog. “Daar ben ik Jan Boots nog steeds dankbaar voor. Stap voor stap surfte Infoweb mee op de golven van de internethype. “Mijn echtgenoot Etienne vervoegde het bedrijf om te programmeren, terwijl ik de projecten verkocht. Ik had intussen genoeg zelfvertrouwen om meer naar buiten te komen. Want om klanten commercieel te overtuigen, moet je uiteraard de taal voldoende beheersen. En dat ging steeds beter. Een mooie tijd.”

# Met vallen en opstaan

## INTERNETCAFÉ

Infoweb ontgroeide stilaan de privéwoning en nam zijn intrek in een pand aan de Dieplaan in Genk. "Wist je dat we daar op de benedenverdieping een 'cyber-center' hebben uitgebaat?", vraagt Jacqueline. "Er stonden een 20-tal computers waar mensen konden komen surfen. Na een tijdje bleek dat toch niet de meest ideale business te zijn, en zijn we terug verhuisd naar onze woning in Diepenbeek. We vielen daardoor wel terug van 10 naar 3 mensen. Nu beschouw ik dat als de beste zet ooit. Met ons mini-team leverden we mooie webprojecten af en hielden we de kosten laag. Ideaal."

## NICHE

Het bedrijf bouwde ook applicaties, en één daarvan, het platform voor e-mailmarketing Flexmail, kende veel succes. "Terwijl onze collega's na een eerste versie stopten met de verdere ontwikkeling, zijn wij blijven doorgaan met onze toepassing steeds beter te maken. We hebben dit als apart product in de markt gezet, vanuit een eigen kantoor in Brussel. Dankzij de aandacht voor marketing, een goede prijszetting en netwerking, wisten we snel marktaandeel te winnen. De focus op één nicheproduct was cruciaal. Wie alles tegelijk wil doen, verliest het overzicht, en mist uiteindelijk de boot... Die fout hebben we gelukkig nooit gemaakt."

## BOTTA

Flexmail en Infoweb groeiden tot een team van 16 medewerkers. Naast de vestiging in Brussel was er een tweede kantoor aan de Oude Markt in Genk. "Toen we daar opnieuw kampten met plaatsgebrek, hebben we een verdieping van het prestigieuze Botta-gebouw gekocht. Daar zouden we verder groeien, maar die ambitie was van korte duur." Via een tussenpersoon had zich namelijk een koper gemeld voor Flexmail. "We wilden niet verkopen, maar na lang aandringen zijn we toch overstag gegaan", vertelt Jacqueline Mahieux. "We geloofden rotsvast dat Flexmail in het geheel van een grotere groep meer groeimogelijkheden zou krijgen. En ja, de overnameprijs was ook van die aard dat we er bij weigering misschien later spijt van zouden krijgen..."

## NIET SIMPEL

Het echtpaar tekende een management-overeenkomst (met Jonas Dhaenens van Combell/Intelligent) over een verlengd verblijf van 3,5 jaar, met een earn-outclausule. "De opdracht leek simpel: de integratie coördineren van Flexmail met het andere platform Addemar, dat Dhaenens ook had overgenomen", vertelt Jacqueline. "De programmeurs van Flexmail verhuisden naar Hasselt, de rest bleef in Genk, maar de samensmelting met de nieuwe collega's verliep allesbehalve eenvoudig. Zowel op technisch vlak als naar bedrijfscultuur waren de verschillen torenhoog. Het was zwoegen en zweten, maar toch waren de resultaten goed. De oplossing was in zicht en het team geraakte stilaan op elkaar ingespeeld."

## KLAP

En toen, op de maandelijkse managementvergadering in Gent, volgde een donderslag bij heldere hemel. "Uit het niets werd ons verteld dat de samenwerking hier en nu zou ophouden", herinnert ze zich. "Als reden werd het vertrek aangehaald van een aantal medewerkers, maar dat is heel normaal als twee bedrijven moeten fusioneren. Juridisch werd alles snel en correct uitgeklaard, maar mentaal was het wel een harde klap. Van de ene op de andere dag was ik mijn geesteskind kwijt, ook al was ik op papier niet meer de eigenaar."

## NIEUWE WERELD

Daarna volgde een periode van bezinning. "Een zwart gat, waarin je veel ideeën hebt, maar niet de overtuiging of energie om er meteen terug in te vliegen", zo heeft ze ervaren. "Ik had wel veel steun uit mijn netwerk, en als voorzitter van de Unizo Vrouwen (Livia), had ik toch meer dan de handen vol. Toen dan het voorstel kwam om als vrijwilliger toe te treden tot het bestuur van voetbalclub KRC Genk Ladies, ben ik daar graag op ingegaan. Een nieuwe wereld ging open, vol nieuwe contacten en uitdagingen."

Jacqueline werd zelfs aangesteld als clubvoorzitter. "Een taak waar momenteel nog altijd het meeste van mijn tijd en energie naartoe gaat", bekent ze. "Ook hier ben ik van nul moeten starten en heb ik erg veel kunnen leren. Bijvoorbeeld dat je een businessmodel niet zomaar kunt vertalen naar de sport. Er zijn zoveel andere factoren die meespelen waar je weinig of geen controle over hebt. Ik denk aan de vrijwilligers, de afhankelijkheid van de bond en de mannenclubs, de medewerking van het stadsbestuur, de lijdensweg om een eigen infrastructuur uit te bouwen, de zoektocht naar middelen, enzovoort. Het invullen van de ambitie om te professionaliseren verloopt dus ook hier met vallen en opstaan. Boeiend enerzijds, maar ook frustrerend soms. Er moet nog hard gewerkt worden eer het damesvoetbal de nodige stabiliteit zal kennen. Stap voor stap boeken we wel vooruitgang. Ik denk bijvoorbeeld aan de aanstelling van Guido Brepoels als hoofdcoach, die mee de bakens wil verzetten."

## PRIKKEL

Intussen speurt Jacqueline Mahieux naar nieuwe zakelijke opportuniteiten, naast de activiteiten van Infoweb, dat nog altijd bestaat. "Er passeren nog heel vaak goede ideeën die perfect tot een nieuwe business zouden kunnen leiden", zegt ze. "Een aantal daarvan worden stilaan concreet. Als het doorgaat, zou ik wel altijd een partner aan boord nemen. Want om succesvol te zijn, moet je als ondernemer de juiste prikkel krijgen, en overlopen van enthousiasme over je product of dienst. Dat is nodig om je volledig te kunnen 'smijten' en met twee is die kans groter. Ik ben intussen 56 jaar en me alleen in een gloednieuw avontuur storten, zie ik voorlopig niet zitten. Al kruipt het bloed uiteraard waar het niet gaan kan. Dus wacht maar... Jacqueline will be back in business!"



## JANNA VOETEN (CHEQ)



**Z**e was bij Yontec vele jaren de hardwerkende rechter- en linkerhand van het ondernemersduo Davy Jonckers en Peter Manet. Sinds onder die structuur een nieuw uitzendkantoor voor technische profielen werd opgericht, heeft Janna Voeten zelf de stap naar het ondernemerschap gezet. Ze participeert mee in de start-up, waardoor haar carrière een nieuwe wending neemt.

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

"Toen ik bij Yontec werkte als Backoffice Manager heb ik elke maand wat geld opzij gezet. Omdat we met 3 partners de vennootschap hebben opgericht, was het voor mij financieel haalbaar."

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

"Nee, Peter Manet, Davy Jonckers en ik hebben samen cheQ opgericht. Het vertrouwen dat we in elkaar hebben, zorgt ervoor dat we een sterk team zijn. Er is sprake geweest om met een bestaand uitzendkantoor in zee te gaan. Uiteindelijk ben ik blij dat we dat niet gedaan hebben. We bezitten de nodige ervaring, kennis en gedrevenheid om van cheQ een succes te maken."

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

"Nee, maar omdat ik eind 2018 ook mijn huis heb verbouwd, ga ik wel heel bewust om met mijn geld. Ik doe geen zotte aankopen."

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

"Nee, ik geloof dat cheQ een succesverhaal gaat worden. Moest het toch niet het geval zijn, dan maak ik dan wel tijd om na te denken wat ik wil gaan doen. Nu ben ik positief en wil ik vooruit met het bedrijf."

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

"Ja, zonder de steun en het vertrouwen van mijn twee partners, Davy en Peter, had ik de stap misschien nooit durven zetten. Zij zijn ervaren ondernemers die zich toch al bewezen hebben, dat geeft me een gerust gevoel en ik kan elke dag van hun leren."



# New Kid on the Block

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

"Aan verhuizen moet ik nu niet denken. We focussen ons op de markt in Limburg."

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

"In Limburg wordt wel wat gedaan voor start-ups. Er heerst ook een cultuur waar ondernemen gestimuleerd wordt."

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

"Als er een Limburgse ondernemer is waar ik vandaag bewondering voor heb, is dat Wouter Uten van UgenTec. Hij was vorige maand gastspreker op de opleiding van MBA Highlights van Voka. Ik was onder de indruk van zijn verhaal. Als ik over 20 jaar een beetje met hem vergeleken kan worden, dan heb ik waarschijnlijk ook een aantal mooie zaken gerealiseerd."

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

"Peter, Davy en ik hechten veel belang aan een uitgekiende strategie die we dan ook implementeren en volgen. Zo blijven we gefocust en werken we doelgericht. Als je strategische keuzes maakt, kies je er ook voor om bepaalde zaken niet te doen. Kiezen is verliezen, zeggen ze vaak, maar ik geloof erin dat goede keuzes maken ervoor zorgt dat je wint."

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

"Nee, vandaag zou ik er zeker niet voor zwichten. We zijn nog maar net gestart. Ik wil zelf het bedrijf groot maken en daar trots op zijn. En ik wil ook een voorbeeld zijn voor mijn dochtertje Louise. Ik wil haar laten zien dat als je een droom hebt dat je ervoor moet gaan. Werk hard, doe iets wat je graag doet en doe dat met passie. Laat je niet beïnvloeden door negatieve mensen, maar volg je droom."

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

"Ik zou hem of haar een mooie reis cadeau doen met het gezin of een extra week betaald verlof. In ieder geval iets waardoor hij/zij extra tijd kan doorbrengen met de mensen waar hij/zij het meeste om geeft. Volgens mij is dat het mooiste cadeau dat je kan geven."

Tekst: Kurt MEERS  
Foto: MIL

**cheo**  
technical talent recruiters





Samen

**VOORUIT**

Klimaatverandering is al enige tijd onderwerp van een breed maatschappelijk debat. En ook uw onderneming kan hierin haar stem laten horen. Bijvoorbeeld door heel bewust voor duurzame energie te kiezen. Wist u dat Luminus nu al 189 windturbines geplaatst heeft en daarmee de nr 1 in windmolens op het Belgische vaste land is. We zijn dan ook de perfecte partner om samen met u te bekijken hoe u zelf groene energie kan produceren met een eigen windturbine, via zonnepanelen of met een warmtekrachtkoppeling. Of – waarom niet – door een combinatie van die drie.

Benieuwd hoe u uw eigen energie kan produceren?  
Bezoek onze website [www.luminus.be/onderneming](http://www.luminus.be/onderneming)

**Samen maken we het verschil.**



# OP STAP MET DE CURATOR: STRAFFE VERHALEN VAN LIMBURGSE FAILLISSEMENTEN



“ Wat je in sommige keukens aantreft is echt walgelijk ”

**B**edrijfsleiders die de boeken neerleggen of na een dagvaarding tot het faillissement worden veroordeeld, krijgen snel daarna een curator over de vloer. Die maakt een praatje, kijkt de papieren na en bekiijkt welke spullen eventueel kunnen verkocht worden om de schuldeisers te vergoeden. Het hoeft geen betoog dat door de wol geverfde curatoren al op heel wat bizarre situaties zijn gestoten. Zoals daar zijn:

#### NIET-ALLEDAAGSE ACTIVITEITEN EN VOORWERPEN

“Het gebeurt regelmatig dat een ‘huis van plezier’ de pijp aan Maarten geeft”, aldus curator 1. “Dat kan wel eens verrassend zijn. Zo arriveerden we ooit op de weg tussen Hasselt en Genk, waar de activiteiten nog volop aan de gang waren... De klant en zijn bediening hadden onze komst niet verwacht.” Zijn collega vertelt: “Het is altijd hopen dat als je daar voor de deur

staat, er niet toevallig een kennis of familielid passeert. Dat zou pas gênant zijn.”

Ze maken ook schrijnende toestanden mee. “Een baruitbaatster die failliet was verklaard, zei dat ze uit noodzaak de laatste jaren zelf achter het venster was gaan zitten. Ze was zeker ouder dan 60.”



Wat nog een andere curator opvalt, is dat de papieren van deze etablissementen, heel vaak *pico bello* in orde zijn. "Ze krijgen zo vaak contoles dat ze de dril kennen. De kast gaat open en alle documenten zitten netjes in mappen, met alle contracten, werkvergunningen, kopies van de paspoorten, enzovoort. Dat maak je in andere bedrijven veel minder vaak mee."

Bij het opmaken van de inventaris stoten de curatoren ook heel regelmatig op bizarre voorwerpen. "Een boot, ergens in een hoek van de hangar. Een opgezette olifant. Magazijnen vol met prullen die soms al 30 jaar niet zijn aangeraakt. Of patatten. Ik arriveerde ooit bij een faillissement waar een overdekte hal met de oppervlakte van een voetbalveld stond, propvol met rottende aardappelen. De kisten waren 8 rijen hoog gestapeld. Probeer daar maar eens een koper voor te vinden..."  
"Of soms zijn de bedrijven al helemaal leeggehaald voordat we arriveren", getuigt een collega-curator. "Dan vind je er zelfs geen stylo meer terug... Dat wordt doorgegeven aan het parket."

## RANZIGE OMGEVINGEN

Curator 2: "Een aanzienlijk deel van de faillissementen zijn ho-recazaken. En dat ze failliet gaan, heeft meestal een logische oorzaak. Soms is het echt erg wat we terugvinden in keukens en stockplaatsen. Van buiten lijken het gezellige zaakjes, maar achter de schermen is het om te walgen. Kakkerlakken, maden, huisdieren in de keuken, ooit een vogelkooi zelfs..."  
"We komen ook in andere sectoren vuil en vettigheid tegen", aldus zijn collega van het andere arrondissement. "Bij boeren, schroothandelaars, maar evengoed in de opslagruimte van oude kledingwinkels of bouwbedrijven. Ze hamsteren alles en hebben alleen NFMCG's in huis, wat staat voor "not fast moving consumer goods". Logisch dus dat ze vroeg of laat de fles opgaan."

## VASTE KLANTEN

"In een bepaalde kebabzaak in Hasselt ben ik al 4 keer geweest", aldus de curator 1. "Telkens als ik aankom, is het handelsfonds al verkocht aan een familielid. De zaak blijft dan gewoon open, alsof er niets aan de hand is. En plots duiken er allerlei figuren op die de rekening komen vereffenen. Contant, in het handje. Die clans hebben hun eigen interne vangnetten, en dus hebben ze in feite geen sociale zekerheid nodig."

Zijn collega merkt op dat het voor sommigen 'een sport' is om failliet te gaan en direct te herstarten. "Ze kennen ons, en lachen ons eigenlijk uit. Er valt nooit iets te rapen, en de lijst met schuldvorderingen is lang. Toch duiken die figuren telkens terug op, maar juridisch zijn ze onaantastbaar. We maken altijd een verslag voor het parket op, maar veel zoden aan de dijk zet dat niet."

## SCHRIJNENDE TOESTANDEN

De curator had het hierboven al over de overjarige beoefenaar van het oudste beroep. Maar ook andere zelfstandigen komen heel berooid uit een faillissement. "Je merkt heel snel of iemand met de glimlach failliet is gegaan of dat hij zijn laatste cent erin heeft gestopt om de boel te kunnen redden", zegt een derde curator. "Voor die laatste categorie kan je nog compassie opbrengen. Vaak is de situatie al vele jaren scheefgegroeid, en stuit je op gefailleerden die ver onder de armoedegrens leven. Ik herinner me een man die in een echt krot leefde en op een matras op de grond moest slapen. Mijn stagiair moest er van wenen. Het komt bij zelfstandigen vaker voor dan je denkt."  
"Wat ik schrijvend vind, is als iemand door overmacht zijn zaak heeft verloren", aldus de collega uit Hasselt. "Mensen die opgelicht worden door een klant, leverancier of vennoot. Soms zien ze in heel korte tijd hun levenswerk in rook opgaan. Zij reageren dan ook heel emotioneel als wij aankomen. Dat is best wel heftig."  
En er gebeuren soms ook vergissingen. "Ik heb al een paar keer meegemaakt dat de zaakvoerder niet wist dat hij failliet werd verklaard omdat hij de dagvaarding niet had ontvangen en bij verstek werd veroordeeld. Ofwel waren ze allemaal goede acteurs, dat kan ook..."

## HOLLANDERS

Ervaren curatoren merken een rode draad naargelang de afkomst van de failliet verklaarde ondernemers. "Zonder te veralgemenen, maar Turken lossen alles in der minne op, met behulp van familie en vrienden. Oost-Europeanen zijn de mannen die zich ongenaakbaar voelen en heel snel opnieuw beginnen. Maar de ergsten zijn de Nederlanders, vooral die in maatpak. Ze dissen altijd verhaaltjes op om hun eigen falen te verdoezelen en komen dan nog heel arrogant vertellen wat en hoe wij moeten werken. Niet zelden zijn het mannen die in Nederland ook al failliet gegaan zijn, en nu in Belgisch-Limburg wel even wat geld willen scheppen. Ik hou al mijn hart vast als er iemand met een Hollandse tongval de deur opent. Meestal wil dat zeggen dat de schuldeisers bij voorbaat 'gechareld' zijn."

## SAMENGEVAT:

"Curator is echt een vak waarvoor je in de wieg moet gelegd zijn", zo zeggen ze zelf. "Het is tijdrovend en je verdient er maar zelden een mooie boterham mee. Wat vooral tegensteekt is dat je altijd en overal in de miserie moet werken. Het is steeds kommer en kwel, en dat is niet aangenaam. De lelijke momenten wegen door op de mooie." Een aantal van onze gesprekspartners denkt er dan ook aan om de eer aan anderen te laten...

Tekst: KURT MEERS  
Foto's: Shutterstock.com

# KOEN VANMECHELEN!

## INTERNATIONAAL GELAUWERD KUNSTENAAR-ONDERNEMER



In deze rubriek beantwoordt een prominent figuur een vraag die hem door zijn voorganger op deze pagina wordt gesteld. We geven graag het forum aan Koen Vanmechelen, één van onze bekendste kunstenaars. Hij antwoordt op een vraag van Ben Lambrechts (Hogeschool PXL):

### “Wat kan kunst betekenen voor bedrijven?”

“Kunst neemt een onafhankelijke positie in de maatschappij in”, vertelt Koen Vanmechelen, helemaal vanuit Mexico, waar hij momenteel aan het werk is. “Kunst staat los van het businessplan dat zorgvuldig werd uitgetekend. Er spelen evenmin politieke ontwikkelingen of andere vormen van directe beperking mee. Kunst kadert zich in groter perspectief, is een onderdeel van een grotere evolutie.”

En hij gaat verder: “Door kunst niet te beperken, kan een kunstenaar zich ontdoen van het publiek. Dat is handig om meteen tot de hele wereld te spreken en zich niet te moeten focussen op één specifieke doelgroep. Een luxe!”

Dat sluit de synergie tussen kunst en ondernemen niet uit, vindt Vanmechelen. “Voor ondernemers kan kunst een bron van inspiratie zijn. Andersom kan een kunstenaar in de ontwikkeling van zijn werk, situaties en dingen uit het bedrijfsleven oppikken en deze toepassen. Momentopnames van de maatschappij kunnen een perfect thema zijn.”

Hij geeft zijn eigen Cosmopolitan Chicken Project als voorbeeld: “We konden in alle vrijheid, vele jaren kippen kruisen”, legt hij uit. “Hierbij geraakten we niet geïnfecteerd door de industrie, economie of politiek, en is er een zeer unieke kip ontstaan. Deze wordt nu ingezet om iets te ontwikkelen dat zelfs de armste mensen ter wereld kan helpen. Het is een nieuwe soort kracht, onder meer veroorzaakt door de kruisbestuiving tussen kunst en ondernemerschap.

Tekst: Kurt MEERS  
Foto: MIL

De nieuwe vraag is er eentje voor filmregisseur Stijn Coninx: “De digitale ontwikkeling van de film heeft het ‘film maken’ enorm doen evolueren en veranderen. Maar wat er niet echt veranderd is, is kijken naar de film. Hoe zie je die evolutie? Concreter: zie je op termijn een engagement van het publiek in de film?”



## DIRK CEYSSENS, CEO GROUP CEYSSENS

“ In het buitenland zijn ze onder de indruk als wij wederom de grenzen hebben verlegd ”



**E**r was gewaarschuwd: “Je gaat overdonderd zijn bij Group Ceysens. Het is fenomenaal wat ze daar allemaal kunnen met glas. En met veel meer.” Wij dus vol verwachting op naar de Mijnwerkerslaan in Heusden-Zolder. Het artikel in de recente Sjiem-bijlage van Het Belang van Limburg wekte al bewondering op, maar de werkelijkheid was nog fraaier. Zeker in contrast met de oude, heringerichte steenkoolmijngebouwen vlakbij. Toch bleek dat de superlatieven niet echt gingen over de eigenlijke kantoren, maar wel over de demo-woning achter de kantoor- en productiegebouwen. Niettemin is de dagelijkse werkplek van Dirk Ceysens dik in orde: tijdloos, maar eerder functioneel en zeker niet bedoeld als publieke showroom.

# Den bureau van de CEO

Het bedrijf startte in 1965 als eenmanszaak en bleef zijn oorspronkelijk metier tot op heden trouw. Dirk werd in 2000 de enthousiaste CEO, maar was aanvankelijk niet erg geïnteresseerd. Dat veranderde na zijn thesis over het bedrijf als student TEW. *(Meteen op dreef)* "Glas en ramen vormen letterlijk ons venster op de wereld, ze brengen de buitenomgeving binnen en zorgen dat een gebouw licht en ruimte uitademt", zegt hij. "Dat willen we zelf uitstralen in onze kantoren en in onze demo-woning. Dat is ons 'huis van de toekomst' in de Limburgse versie, als het ware. Alles tonen wat vandaag technisch kan met glas: dat is het opzet van onze hyper-gesofistikeerde demo-woning. Group Ceyskens tracht voortdurend de grenzen te verleggen van wat er mogelijk is met glas als bouw materiaal. Hiermee gooien we als innovatieve speler al jarenlang hoge ogen op de internationale markt. Innovatie en differentiatie zijn onze succesfactoren."

## NIET WARMEN OF KOELEN

Sluit zijn eigen kantoor ook aan bij de boodschap die hij als CEO wil uitdragen? "Jazeker, ik heb een strak, functioneel kantoor ingericht met zoveel mogelijk glastoepassingen die op dat moment voorhanden waren. *(Verduidelijkt)* Zoals je ziet: veel glas dus, en bovendien zeer goed geïsoleerd. Waaraan je dat ziet? Bij driedubbele beglazing, zoals hier, is er in het tussenseizoen soms condensatie aan de buitenkant door de uitstekende isolatie. Vergelijk het met sneeuw op een dak. Als die blijft liggen, is het dak goed geïsoleerd. Bij slechte isolatie is sneeuw immers snel weg. Over innovatie gesproken: de verwarming zit in de glaspaneeltjes onder de ramen. Technologie van verwarmd glas dus, en zo zijn de kantoren passiefkantoren. Want er is geen extra verwarming meer. Je moet niet meer warmen of koelen, heel aangenaam."

De topman is eveneens de transparantie zelve. "Ik zit in een aangenaam werkkantoor en ik heb graag mijn naaste medewerkers rondom mij. Ik kan de deur sluiten indien nodig, maar ik wil de drempel om even binnen te lopen erg laag houden. We streven naar transparante communicatie, intern én extern. Dat vinden we hier erg belangrijk en dragen we hoog in het vaandel."

## TIJDSBESTEDING

"Ik heb een assistente die buiten de marketing ook zorgt voor een klantvriendelijk onthaal en mij veel kleine dingen uit handen neemt waar ik dan geen tijd dien aan te besteden. Ik wil zoveel mogelijk tijd in de belangrijke aspecten steken, en daarom is het belangrijk om te focussen op een efficiënte tijdsbesteding. De tijd gaat al zo snel, je wordt sowieso al genoeg geleefd door overvolle agenda's... Ik wil niet tegen de klok aan werken. Ik kom hier in mijn bureau of in de demo-woning niet om de geest vrij te maken. Zwemmen, fietsen of lopen, dat ontspant me, zo kan ik me resetten. Verder probeer ik te vermijden om in het weekend naar het bedrijf te komen. Er zijn dan wel eens activiteiten met klanten, zoals de Ronde van Vlaanderen, maar toch, ik wil een goede work-life balance aanhouden."

## DISCRETIE GEWAARDBORGD

Het is een publiek geheim dat Dirk Ceyskens 'glasman aan huis' is bij een aantal beroemde mensen over de hele wereld. Stones-zanger Mick Jagger, komiek Rowan Atkinson (Mr. Bean) en U2-bassist Adam Clayton plaatsten al bestellingen via het Londense filiaal. Nochtans zijn daar geen foto's of andere souvenirs van te bekennen in zijn kantoor. "Discretie dragen we hoog in het vaandel, uit respect voor onze klanten", zo luidt het kortdaat.

Wél hangen er foto's van zijn familie. "Familie is belangrijk voor mij. Dat schilderij met mijn zoontje, die intussen 16 is, of een foto van mijn dochtertje die nu 7 is... Ja, ik hou wel van de familiale toets op kantoor. En die twee koeien waar u naar kijkt? Dat is een award die ik ooit kreeg, tja, wat moet je daar mee doen? Net als met relatiegeschenken: is het chocolade, dan is het voor het personeel *(lacht)*, anders eet ik er toch te veel."

Proper is zijn kantoor wel. "Ja, ik probeer wel niet te veel rommel te maken, orde en netheid vind ik belangrijk, ook in de rest van bedrijf. We gaan steeds meer digitaal, maar papier blijft nog wel een tijdje dagelijkse kost. Zoals werkfiches bijvoorbeeld."

## WAT IS KUNST?

Geen vergadertafel, enkel een zithoek voor een informeel gesprek vullen zijn bureau aan. Geen design, maar wel ruim en al zes jaar oud. Tot zijn spijt ook maar één plant, want dat brengt extra leven en betere luchtkwaliteit mee. Kunst ontbreekt ook, tenzij een glazen ei gemaakt door Koen Vanmechelen. En een hypermoderne oranje – de huis kleur – lichter in de inkomhal die 's nachts -voortdurend zichtbaar- door het glas brandt. "Bij de huidige verbouwing proberen we met led-verlichting achter de gevelwand, een combinatie uit van glas en steen", aldus de CEO. "We willen de gevel met een oranje gloed laten oplichten. Zo probeer ik altijd concepten uit en als het lukt, is het ook te verkopen."

## ZELFS LAMBORGHINI

"Gasten of eventbezoekers, zoals recent een event voor Lamborghini, ontvangen we in onze vergaderzaal of in de demo-woning", legt Dirk Ceyskens uit. "Daar heerst een aparte sfeer, al dan niet vergezeld van een maaltijd." Bruin is de dominante kleur in het kantoor. "Toeval. Mijn ideaal kantoor? Goh, ik zou beginnen met dynamisch glas, zoals bij zonnebrillen die zich aanpassen aan de lichtsterkte. En dat in combinatie met ingebouwde lamellen in het glas. Zo laten we zien dat men door de juiste glaskeuze veel betere werkomstandigheden kan creëren. Mensen willen een raam openzetten, en niet in een gesloten glazen kooi zitten met alleen airco. Het is ook een trend: de woning of kantoor open zetten naar buiten toe, even van binnen uit een frisse neus halen. De comfortbeleving telt en dat maakt dat we ook met de CO2-problematiek weer andere glastechnieken gaan gebruiken in combinatie met zonnepanelen, enzo. *(Concludeert)* Daar draait het om: alles altijd weer in vraag stellen."



# 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.

## DÔME DECO (LANKLAAR)



### Decoratieve parel is hot op wereldniveau

**N**iets doet vermoeden dat in een industrieel pand op de Teutelberg in Lanklaar zich een internationaal luxemerk van interieurartikelen schuilhoudt. Toch is het daar dat het hoofdkwartier van Dôme Deco huist, een merknaam van het bedrijf Eurofashion.

# 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.

Stefan Verheyen, inmiddels 48 jaar, begon zijn ondernemerscarrière in 1996 met de import van plaids (decoratieve dekentjes) uit Italië. Geleidelijk aan breidde hij zijn aanbod uit met bijpassende interieurstoffen en meubilair. Met dit gamma ging hij vervolgens hele interieurconcepten uitdenken. Door de weldoordachte mix van mooie, kwalitatieve spullen creëerde de ondernemer een stijlvolle, luxueuze look & feel die al snel internationaal werd gesmaakt. Na de Europese wereldsteden volgden er liefhebbers in het Midden-Oosten, Azië en Noord-Afrika.

## EEN MERK

Omdat de bedrijfsnaam Eurofashion niet meer echt de lading dekte, werd het merk Dôme Deco in het leven geroepen. Het accent circonflexe op de ô verwijst naar één dak, waaronder het concept zit voor een geslaagde totaalinrichting. Stefan Verheyen heeft met het merk altijd de internationale kaart gespeeld. De reden was eenvoudig: het aantal klanten dat gek is van Europees ogende luxe-interieurs is veel groter dan in België en Europa. Vandaar ook dat het merk in ons land alleen bij de gespecialiseerde doelgroep gekend is en we hier mogen spreken van een 'verborgene parel'.

## IDENTITEIT

Dôme Deco profileert zich als een totale interieuroplossing met een sterke 'cosmopolitan identity'. De collecties worden ontwikkeld via designers en verdeeld via B2B-klanten wereldwijd. Internationaal zijn dit voornamelijk retailers of interieurspecialisten, en lokaal grotendeels architecten en investeerders, gespecialiseerd in immoprojecten, hotels of restaurants.

Door deel te nemen aan vermaarde vakbeurzen in Parijs, Frankfurt en Singapore kon Stefan Verheyen zijn dealernetwerk verder uitbreiden en zijn naambekendheid bij belangrijke 'voorschrijvers' opdrijven. In Shanghai werd in 2011 een eerste showroom buiten Europa geopend. Dit als vertrekpunt voor de bediening van de hele Aziatische markt. Meer lokaal stond het merk in voor de inrichting van hotel Terhills, Le Sanglier des Ardennes, restaurant Le St.Guidon en tal van andere mooie projecten.

Intussen werd het hoofdkantoor in Lanklaar (Dilsen-Stokkem) stelselmatig uitgebreid. Om alle collecties te kunnen tonen aan de internationale resellers werd er een stijlvolle showroom ingericht. Evenredig met het aantal klanten werd de oppervlakte stap voor stap vergroot. Door de extra omzet was er ook snel nood aan extra medewerkers, waardoor de kantoren eveneens op regelmatige basis aan een upgrade toe waren.

## THE SKY IS THE LIMIT

En nu? Dôme Deco heeft op internationaal vlak een voornamen status bereikt en heeft alles in zich om verder door te groeien, voornamelijk via de projectmarkt. Het aanbod in luxe interieurproducten is redelijk uniek en de grote volumes op wereldschaal maakt de prijszetting competitief. Een andere troef die een rooskleurige toekomst voor Dôme Deco laat voorspellen, is de expertise van eigen productdesigners, stylisten en interieurarchitecten. The only way is up...

De aansturing gebeurt nog steeds vanuit Dilsen-Stokkem, maar het aantal showrooms in het buitenland loopt verder op. In januari 2019 werd via een lokale distributeur een showroom geopend in Atlanta (USA) en sinds februari in Moskou. Voor volgend seizoen plant het bedrijf ook een deelname aan de wereldvermaarde meubelbeurs van Milaan.

Het team van Stefan Verheyen is intussen zo'n 27 medewerkers sterk. De omzet die voor 2019 wordt vooropgesteld bedraagt iets meer dan 6 miljoen euro.

Tekst: Kurt MEERS  
Foto's: MIL



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

## LUC JANSEN

## JOJO SYSTEMS

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

"Ik hou van lekker eten, maar zal niet snel een afspraak verzetten. Een specifiek restaurant kiezen is voor mij onmogelijk. Limburg telt namelijk heel veel goede restaurants. Waar ik wel veel belang aan hecht, is lekker eten en drinken in een aangename atmosfeer én in goed gezelschap."

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

"Ik koop zelf zoveel mogelijk lokaal en durf dit ook aan mijn medewerkers vragen. Onze klanten zijn namelijk ook lokale handelaars en zo helpen we elkaar verder."

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

"Een Roadster Cabrio met V8-motor mag zeker en vast in mijn garage staan."

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

"Op dit ogenblik sta ik 3 jaar aan het roer van JOJO Systems. Ik doe mijn job elke dag met veel plezier en haal er enorm veel voldoening uit. Met stoppen en het doorgeven van het roer ben ik helemaal nog niet bezig."

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

"Huishoudelijke taken zijn niet voor mij weggelegd. Mijn echtgenote heeft dat ondertussen aanvaard en neemt deze taken op zich. Zelfs de afwasmachine mag ik niet meer leegmaken, omdat ik alles op de verkeerde plaats terugzet."

### 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."

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

"Zelf ben ik geen groot sporter, maar ik heb wel enorm veel bewondering voor (jonge) sporters die zoveel zelfdiscipline kunnen opbrengen om door te stoten naar de top en daar te blijven meedraaien."

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

"Via pers of sociale media zal ik niet vlug mijn grieven uiten. Ik zal eerder de betrokken partij rechtstreeks benaderen."

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

"Die kans is zéér klein, politiek gaat me veel te traag."

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

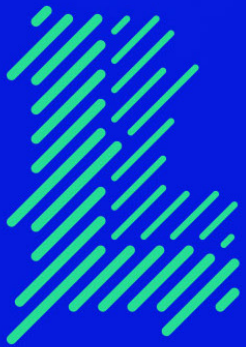
"Corfu. Ik hou erg van de zuiderse mentaliteit, vriendelijke mensen, goed eten, prachtige baaien en de natuur."

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

"Ik zou niet durven deelnemen aan een kookwedstrijd."

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

"André Dumont zou ik zeker in mijn speech vermelden. Hij gaf meer dan 100 jaar geleden met het ontdekken van steenkool, de aanzet voor de industrialisering van onze regio."



# 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](http://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



# WENTELTEEFJES

Neen, wij zijn niet vies van een provocerende titel om wat extra nieuwsgierigheid op te wekken. Maar wat te denken van een opiniestuk met als hoofding 'Mannen ontzeggen vrouwen groeikapitaal'? Ter promotie van een opleiding voor vrouwelijke ondernemers aan de UCLL in Diepenbeek, wordt in het artikel -door een vrouw- beweerd dat start- en scale-ups van ondernemende dames niet kunnen doorgroeien omdat mannelijke kapitaalverstrekkers hen discrimineren. Hallo: LRM, PMV, BAN Vlaanderen en Limburgse bankiers... Is dat zo? En zo niet, pikken jullie die beschuldiging?

Moet niet, want de bewering is te zot voor woorden. In het bewuste artikel wordt zodanig gegoocheld met cijfers dat David Copperfield jaloers zou worden. Van de twee aangehaalde voorbeelden kennen we er eentje redelijk goed. Een boycot door seksistische mannen is uitdrukkelijk géén reden van het faillissement, aldus de onderneemster in kwestie. Fake news.

Wij ervaren het tegendeel. Dames met degelijke ideeën die de duiten zien binnenstromen. Vrouwelijke starters met steengoede concepten die overal gehoor vinden. Topbedrijven die vrouwen vissen uit de lange lijst van would-be CEO's. Telkens een straffe stoot waar menig man een puntje aan kan zuigen. Of niet, Bieke Van Gorp, Anneleen Van Bosch, Kim Severy, Sonja Kuypers, Ruth Janssens, Karen Braeckmans, Karin Vandevelde,...?

Laten we wel wezen: moest het een probleem zijn, pleiten we als eerste vóór meer gendergelijkheid in het bedrijfsleven. Een vleugje positieve discriminatie jegens vrouwen is zelfs verdedigbaar. Maar we vragen ons wel openlijk af wat de reden kan zijn om beide geslachten tegen elkaar op te zetten, een wij-zij-tegenstelling te creëren en die nodeloos op te poken? Is het door de eerste lentezon en de intrede van de bronstige stieren in de wei dat de kakelende kippen hun stekels opzetten? Waarom wentelen de zelfverklaarde arme schaapjes zich zo graag in zelfbeklag? Waarom zich verongelijkt voelen en fulmineren als een verzuurde rolmops? #beschermonzemensen schreeuwen is passé. Want echt #fenomenaalsociaal is dat niet. #hetkananders. #gewoondoen is goed genoeg. We moeten samen #dewegvooruit. Dat is een #zekerheidvooriedereen.

Kurt Meers



facebook



Linked in

VOLGENDE VERSCHIJNING:  
**31 MEI 2019**

## 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 veelelvoudigd en/of openbaar gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.