

**made
in**

MAGAZINE

Limburg

Patric Derdaele bekennt:

**“ JA, IK BEN
WERKVERSLAAFD. ”**

**SPRAAKMAKEND: WAT DRIJFT
ONDERNEMERS TOT ZELFDODING?**

**JEAN-PIERRE BREELS
GEEFT ZICH BLOOT**



3,8 – 6,7 L/100 KM · 100 – 153 G CO₂/KM (volgens de NEDC-normen).
Milieu-informatie KB 19/3/2004: www.mercedes-benz.be - Geef voorrang aan veiligheid.

De nieuwe CLA Coupé. Play by your rules.

De nieuwe CLA Coupé kent geen regels, enkel de uwe. Stap in en bepaal ze zelf, intuïtiever dan ooit, met het revolutionaire MBUX-systeem. Maak een statement, met z'n sportieve, elegante design. Z'n adembenemend dynamische daklijn lijkt zelfs bij stilstand in beweging te zijn. Welkom in uw nieuwe CLA Coupé.



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

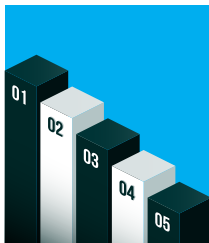
Boslaan 57
3650 Dilsen-Stokkem
Tel. 089 51 84 30

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 PATRIC DERDAELE

p. 9

Hoe zou het zijn met ... GEERT SMETS

p. 11



Met vallen en opstaan WINFERA

p. 12

New Kid on the Block VR MEDICS

p. 14



Spraakmakend WAT DRIJFT ONDERNEMERS TOT ZELFDODING?

p. 15

Ik vraag het aan RIK NEVEN!

p. 17



Den bureau van de CEO PROF. DR. LUC DE SCHEPPER

p. 19

Verborgen parel VANSICHEN LINEAIR TECHNOLOGY

p. 21



Out of Office JEAN-PIERRE BREELS

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

VASTGOEDMAKELAAR LUC MACHON STAPT UIT HET LEVEN

Luc Machon, gekend vastgoedmakelaar en projectontwikkelaar uit Lanaken, is woensdagvoormiddag op 53-jarige leeftijd overleden. In Kermt bleef hij bewust met zijn wagen op de treinsporen staan, waarna hij werd aangereden door een goederentrein. De inwoners van Lanaken en iedereen uit de vastgoedsector reageren aangeslagen op het nieuws.

Luc Machon was een prominent figuur in de vastgoedwereld, zowel in België als Nederland. 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. Hij was zelfs een tijd voorzitter van de Europese vastgoedmakelaars.

Op zakelijk vlak kreeg Machon recent te kampen met enkele tegenslagen. Zijn activiteiten als projectontwikkelaar kwamen niet meteen van de grond, waardoor hij voor twee van zijn vennootschappen (Bepaluc Belgium NV en Machon Vastgoedpromotoren BVBA) bescherming tegen schuldeisers moest aanvragen. De periode van 2 maanden die hem hiervoor werd gegund, was nu voorbij, wat mogelijk te maken heeft met zijn beslissing om uit het leven te stappen.

Luc Machon stond, ondanks de tegenslagen, gekend als een sociaal bewogen man en een dynamisch expert. "Het was een echte vakman die veel voor zijn sector heeft betekend", zegt Marino Keulen, burgemeester van Lanaken. "Als jurist wist hij altijd de belangen van de makelaars optimaal te verdedigen en de dossiers op de politieke agenda te krijgen. Ook in onze gemeente was hij graag gezien. Zo ging hij wekelijks met een aantal vrienden een kaartje leggen. De hele gemeenschap is ontdaan door het nieuws. We verliezen een fijn mens en een voornaam vaandeldrager van zijn beroepsgroep."



Luc Machon laat een vrouw en 2 kinderen na. De redactie biedt familie, personeel en kennissen van de overledene haar oprechte deelneming aan.

Wie met vragen zit over zelfdoding, kan terecht bij de Zelfmoordlijn op het gratis nummer 1813 en op de site www.zelfmoord1813.be.

2

GEKEND RAMENBEDRIJF GELKO FAILLIET VERKLAARD

De rechtbank in Hasselt heeft donderdagvoormiddag het faillissement uitgesproken van Gelko nv, de gekende leverancier van ramen en deuren met hoofdzetel in Heusden-Zolder. Het bedrijf is eigendom van Theo Geladi, de flamboyante zakenman die tot voor kort hoofdsponsor was van het Gelko-zaalvoetbalteam.

Gelko bestaat al meer dan 40 jaar en levert ramen en deuren in het hele land. De kantoren en fabriekshallen bevinden zich in Heusden-Zolder (De Lange Beemden). Er zijn toonzalen in Hasselt, Wilsele, Schilde en Lanklaar.

Het bedrijf is in handen van Theo Geladi, een dynamische zakenman die geen blad voor de mond neemt. Hij is ook in sportmiddens gekend als sponsor en clubmanager van Gelko Hasselt, het futsal-team waar hij in maart jongstleden afscheid van nam.

Er werden 2 curatoren aangesteld. Schuldeisers worden verzocht een vordering in te dienen via Regsol, en dit voor 22 juni.

Het faillissement betekent niet meteen het einde van de activiteiten in de bedrijvengroep. Er zijn immers nog andere vennootschappen, zoals Gelko Plus bvba, die een doorstart van Gelko nv kunnen maken.



3

ONGELOOF OVER ROL VOKA-VOORZITTER IN FRAUDEDOSSIER

Iedereen in economisch Limburg reageert met verbijstering en ongeloof op het onderzoek naar de rol van Francis Wanten, eigenaar van holding Hasco Invest en voorzitter van Voka-Limburg, in een dossier van dieselfraude. Niemand kan geloven dat hij op de hoogte was van de criminele activiteiten van een klant van hem. "We hebben alle vertrouwen in het gerecht", zo klinkt het.

Kan een verkoper van keukenmessen, aceton, baseball-knuppels of... huisbrandolie verantwoordelijk worden gesteld als zijn klant met de goederen een misdaad begaat? Daar lijkt het om te draaien in een dossier waarbij twee Turkse broers in het verleden goedkope brandstof kochten bij Comfort Energy, die nadien ontkleurden en verkochten als diesel. Er wordt nu onderzocht of Francis Wanten, eigenaar van de holding boven Comfort Energy, op de hoogte was van de snode plannen die zijn klant met de brandstof had. Daarvoor werd hij aangehouden, zodat alle partijen los van elkaar, kunnen ondervraagd worden.

Wie Francis Wanten een beetje kent, kan niet geloven dat hij ook maar iets te maken heeft met deze onfrisse zaak. Zowel intern bij Comfort Energy, bij de talrijke zakenpartners en vrienden, maar ook bij Voka Limburg vallen ze compleet van hun stoel. "Het gaat om een onderzoek dat betrekking heeft op een klant van Comfort Energy. Francis Wanten verleent zijn volledige medewerking om de waarheid te achterhalen. We hebben vertrouwen in het gerecht", zo wordt gesteld.

Wanten moet zich ter beschikking houden van de speurders. Hij reist dus niet mee naar Rwanda, waar hij normaal naartoe moest om een handelsdelegatie van Voka Limburg te leiden.



4

**DOMINIQUE DE COSTER NEEMT WEGEN-
BOUW MARTENS OVER**

Een fusie die leidt tot een complementair aanbod. Daarom neemt het 40-jarige familiebedrijf De Coster de aandelen over van wegenbouwer Martens. Zaakvoerders Dirk en Joke Martens blijven voorlopig de dagelijkse leiding voor hun rekening nemen.

Dominique De Coster legt uit: "Het is voor ons een unieke kans om Wegenbouw Martens onder onze vleugels te nemen. Zelf zijn we ook al jaren actief in de wegen-, riolerings- en infrastructuurwerken. Dankzij deze overname kunnen we onze krachten bundelen en ons marktaandeel vergroten." Voor het team van Martens, zo'n 30 mensen sterk, verandert er niets door de nieuwe structuur.

De overname is een mijlpaal voor De Coster, net nu het 40-jarig bestaan wordt gevierd, en de stichter-zaakvoerder zijn persoonlijke aantal jaren op 60 heeft gezet. Dominique startte immers in 1979 als zelfstandig grondwerker en bouwde van daar de zaak verder uit tot een totaalaanemer van afbraakwerken tot recycling. In 2000 stapten zonen Tom, Rob, Bert en Jan officieel in de zaak. De groep telt vandaag 130 medewerkers.



5

BROERS PAESEN NEMEN NIEUWBOUW IN GEBRUIK

De industriële toeleverancier Induzz3 heeft in aanwezigheid van heel wat genodigden, zopas de nieuwe bedrijfsgebouwen officieel in gebruik genomen. Een zware investering voor de gebroeders Paesen, die de ambitie koesteren om de sterke groei door te trekken in de komende jaren.

Het is nu 5 jaar geleden dat Wim en Dirk Paesen de bedrijven Ineltec, E-motion Services en Paesen nv samen brachten onder de nieuwe naam Induzz3. Het fusiebedrijf is actief in het ontwerpen, implementeren en onderhouden van zowel industriële elektriciteit, motoren als automatisatieprocessen. De strategie werd een succes. De vestiging in Houthalen-Helchteren werd snel te klein, waardoor moest uitgekeken worden naar een nieuwe vestiging. Dat is een complex geworden in Bilzen, waar Induzz3 afgelopen week zijn intrek heeft genomen.

"We hebben intussen bewezen dat het concept van een one-stop-shop met lokale service en hypermoderne machines wel werkt", aldus Wim en Dirk Paesen. "Vandaar dat we toe zijn aan het volgende niveau. Het nieuwe gebouw is de start van ons volgende groeiproces." De openingsreceptie werd bijgewoond door zo'n 300 genodigden. (ex-)Burgemeester Bruno Steegen mocht het lintje doorknippen.



PATRIC DERDAELE



“Ondernemers in Noord-Limburg worden gediscrimineerd”

Hij zegt altijd rechtuit wat hij denkt, maar heeft wel het hart op de juiste plaats. Zo omschrijven collega's, klanten en leveranciers Patric Derdaele. De flamboyante Noord-Limburgse ondernemer runt momenteel een 15-tal bedrijven, volledig in zijn eigen stijl. En dat werkt uitstekend. “Een gevolg van mijn werkverslaving”, zegt hij. “Want geloof me vrij: wie goede zaken wil doen, moet er elke dag keihard voor knokken.”

Patric Derdaele rolde al op jonge leeftijd in het ondernemerschap. “Mijn vader had een bescheiden zaak in draai- en freeswerk”, vertelt hij. “Ik was amper 13 jaar toen hij ziek werd. Op mijn 19e stapte ik in het bedrijf en moest ik mijn eigen boontjes doppen. Op mijn manier is dat redelijk vlot gegaan. De zaak in decoratieve metaalwerken draaide heel goed. Dankzij Ewald Houben ben ik ook aan de bouwsector gaan leveren en zo dat wereldje ingerold. Uiteindelijk kreeg ik na vele jaren hard werken, een mooi bod en werd de zaak verkocht aan de familie Winters. Ik heb toen heel even geprobeerd om niets te doen, maar had snel door dat ik dan helemaal gek zou worden. Ik

moest opnieuw ondernemen en stapte in de projectontwikkeling. In de beginfase een stressvolle bezigheid, omdat ik altijd wel iets aan te merken had op de aannemers die de gebouwen voor mij moesten neerzetten. En ik dacht: dat kan ik beter zelf doen, en zo is het bouwbedrijf (Derdaele+) erbij gekomen. In volle crisis, nota bene.”

GROTE MOND

Ook dat werd een succes. Derdaele+ heeft de afgelopen jaren 260 gebouwen opgeleverd. “Bijna alleen in Lommel en Overpelt”, weet Patric Derdaele. “Hoe dat komt? Positieve reclame

van onze klanten. We vragen na elke opdracht om in enkele lijntjes neer te schrijven hoe de samenwerking met ons werd ervaren. En dat zegt alles. Een toverformule hebben we nochtans niet. We streven naar de beste prijs-kwaliteitverhouding en komen onze afspraken na. Zo ben ik: een woord is een woord. Gene zever. En is er uitzonderlijk toch iets niet naar wens, mag iedereen mij dat vlakaf zeggen en zal ik het persoonlijk zo rap mogelijk oplossen. Klaar."

Derdaele zweert bij een directe communicatiestijl. "Natuurlijk zijn er sommige mensen die vinden dat ik een grote mond heb. Dat is dan maar zo. Wat ik onthou is dat 90 procent van mijn klanten vrienden worden, die blij zijn als ik hen tegenkom. De rest is bijzaak."

WERKVERSLAafd

Opmerkelijk is dat de nu 53-jarige bedrijfsleider nog zelf mee op de werf staat. "Ik ben zeker niet bang om mijn handen vuil te maken", zegt hij. "Ik kruip met veel plezier op de machines of achter het stuur van een vrachtwagen. Voor sommige projecten doe ik de grondwerken helemaal alleen, ook in de weekends. Ja, ik vind dat ontspannend. Ik moet de handen uit de mouwen kunnen steken om gelukkig te worden. Als je doet wat je graag doet, voelt het niet als een opgave om 70 of 80 uur per week te werken. Daarmee val ik onder de categorie 'werkverslaafd', maar dat is niet erg. Het gevolg is dat ik niet toekom aan andere leuke dingen, zoals mijn appartement aan zee bezoeken, bootje varen of met de Harley rijden. Ja, zelfs voor familie is er soms tijd tekort. Maar goed, dat is nu eenmaal de aard van het beestje. Het werk beschouw ik ook als familie. De medewerkers trekken hier aan dezelfde kar. Alles is bespreekbaar en mijn deur staat altijd open. Er is haast geen hiërarchie. We eten ook allemaal samen en zetten al eens een stapje in de wereld. Dat schept een band. En het is ook de betekenis van het grote beeld hierbuiten (van Boud Ceysens): de verbondenheid maakt het geheel sterk."

BOOMERANG

De resultaten van de teamgeest en het harde werk zijn navenant. "Met de hele groep van ongeveer 15 bedrijven (actief in de bouwsector, vastgoed, industrie en de autosport), stellen we bijna 50 mensen tewerk en realiseren we een omzet van zo'n 35 miljoen euro. Mooie cijfers, al is omzet zeker geen doel op zich. Ik begrijp dat niet als collega's op een jaar tijd met 50%

en meer stijgen in omzet. Gezien de huidige conjunctuur, krijg je dat later als een boomerang terug. Want niemand in onze sector vindt zomaar gekwalificeerd personeel om spectaculair te groeien. Dan moet je op zoek naar mensen die je niet 100% in de hand hebt, en dat is dodelijk. Wij groeien met gemiddeld 10% per jaar, en dat is realistisch. We gaan geen gekke dingen doen."

DOODGEPITST

Al is het potentieel er wel om het werkterrein van Derdaele+ uit te breiden. "Absoluut. Maar dan komen we uit bij mijn stokpaardje: de slechte ontsluiting van Noord-Limburg. We zouden ook werven kunnen doen in Antwerpen, Leuven of Brussel, maar we geraken er gewoon niet op tijd. Daarom beperken we ons tot Lommel en Pelt. Geleidelijk groeien we naar steden die voor ons wel bereikbaar zijn, als Dilsen-Stokkem, Bilzen, tot Luik zelfs. Maar dan houdt het op. Die dekselse Noord-Zuid is een echte doorn in het oog. Om dat dossier vlot te trekken wil ik wel mijn nek uitsteken, want het duurt veel te lang. Noord-Limburg wordt economisch 'doodgepitst' omdat we op een eiland zitten. Pure discriminatie, vind ik. Mensen die hier op bezoek komen, zijn altijd verwonderd over de vele mogelijkheden qua industrieterreinen, vakmanschap, enzovoort. Maar daar zijn we vet mee, want haast niemand wil hier investeren of komen werken omdat ze uren onderweg zijn. Dat is echt frustrerend, om het zacht uit te drukken..."

VAKANTIE

En de toekomst? "Aan stoppen denk ik absoluut nog niet. Ik voel me 35 in plaats van 53. Ik probeer wel wat meer te ontspannen. Soms denk ik als ik op vakantie ben: 'Verdorie, dat zou ik wat vaker moeten doen...' Maar werk blijft het belangrijkste. Dat wil niet zeggen dat ik geen oog heb voor de continuïteit van onze bedrijven. Want stel dat er met mij iets gebeurt, moet alles verder kunnen draaien. Daarom hebben we bij Derdaele+ al een management buy out doorgevoerd. Thomas Monnens (de nieuwe CEO), Lennart Selen en Mark Bongaerts zijn allen intern doorgegroei. Ze nemen steeds meer taken van mij over. Als mede-aandeelhouder zijn ze bovendien extra gemotiveerd, en dat wakkert ook mijn dynamisme verder aan. In de andere bedrijven is er ook opvolging. Mijn kinderen gaan bijvoorbeeld meer in de richting van de vastgoedactiviteiten. En bij nog andere firma's werk ik met een vennoot, zodat het werk wordt verdeeld. Dat loopt allemaal prima. Wat ik zelf wil blijven opvolgen, is dat de vaart erin blijft. Dat we investeren in nieuwe machines, in innovatieve technieken, in nog betere planning... Alleen zo kunnen we onze voorsprong in de beste prijs-kwaliteitverhouding aanhouden. En dat is nu eenmaal iets waar je nooit gerust in mag zijn. De koers wordt verloren door degene die verslapt. En dat zullen wij niet zijn. Het stopt dus nooit."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: Luc DAELEMANS & MIL





GEERT SMETS

“ Wij zijn de kampioen van de derde helft ... ”

Als voormalig commercieel manager van STVV en nadien als zaakvoerder van zijn bureau in sportmarketing en events, SMB, was Geert Smets jarenlang een prominent figuur in het Limburgse zakenleven. Toen een jaar geleden echter de vraag kwam van Patrick Orlans en verzekeraar Peter Callant om de commerciële belangen van voetbalclub KV Oostende te gaan behartigen, verkaste Smets naar de kust. En daar heeft hij het uitstekend naar zijn zin. “Wat niet wegneemt dat ik nog regelmatig in Limburg ben”, geeft hij aan.

“Patrick Orlans, de algemeen directeur van KV Oostende, is al 25 jaar een goede vriend en fijne collega in de voetbalwereld”, begint Geert Smets zijn verhaal. “Toen hij nog bij Aalst actief was, en ik bij STVV, kruisten onze wegen regelmatig en zaten we altijd op dezelfde golflengte. We hebben toen gezegd dat we nog ooit zouden samenwerken, en vorig jaar vielen alle puzzelstukken samen. Met de verhuizing van Marc Coucke naar Anderlecht vertrok ook een grote sponsormagneet, en daarom wou de club investeren in een nieuw commercieel team. Een uitdaging die ik met plezier heb aanvaard, ook al moest ik daardoor naar Oostende verhuizen.”

ALTIJD FEEST

Smets is niet alleen een harde werker, maar ook een levensgenieter. Dat is één van de redenen waarom hij naar de kustploeg overstapte. “Ik ben ervan overtuigd dat netwerken een goede manier is om sponsors te overtuigen. In Oostende is het altijd feest en dat is een enorme commerciële troef. Het is de gezelligste club van het land. De kampioen van ‘de derde helft’, zeg maar. Dat is onze USP, en dat spreekt ook mij persoonlijk enorm aan bij deze club. Spektakel is gegarandeerd, bijvoorbeeld door live optredens voor en na de wedstrijd. We hebben daar de infrastructuur voor en sponsors genieten daarvan. Het is niet voor niets dat KV Oostende de meest recente award voor tevredenheid van de sponsors in ontvangst mocht nemen.”

Heel concreet moet Geert Smets nieuwe business genereren bij KV Oostende. “Ik ga vooral op zoek naar nationale partners en creëer nieuwe opportuniteiten. Zo heb ik een deal kunnen sluiten met Advenso, een bedrijf actief in groene energie. De supporters kunnen via crowdfunding mee investeren in zonnepanelen en zo bijdragen aan het eerste energieneutrale stadion van België. Een realisatie waar ik best fier op ben.”

RONDE VAN LIMBURG

Geert Smets is Limburg niet helemaal uit het oog verloren. “Ik heb bij SMB gezorgd voor een straf team dat alle activiteiten behartigt zonder dat ik fysiek in de buurt moet zijn”, zegt hij. “Denk maar aan de Ronde van Limburg die wij organiseren. Het is toch nog altijd de belangrijkste wielervedstrijd van de provincie, die dit jaar al voor de honderdste keer plaatsvindt. Achter de schermen ben ik daar natuurlijk ook actief mee bezig. Al is het meestal vanop afstand.”

VAKANTIE

Want pendelen van Limburg naar de kust is onmogelijk. “Ik heb dat een paar weken gedaan, maar dan word je gek. Nee, ik blijf meestal in Oostende. Je komt hier ook veel Limburgers tegen, die hier wonen of een tweede verblijf hebben. Erg leuk. De stad op zich is de moeite waard. Er valt altijd wel iets te beleven. Eigenlijk is Oostende de enige stad aan de kust, die naam waardig. Mijn doel is dan ook om de hele regio achter de ploeg te krijgen. Daar is uiteraard enige sportieve stabiliteit voor nodig. De club speelt nu toch al 7 jaar in de hoogste afdeling, dus zijn we op de goede weg. En voor het overige is Oostende toch altijd een beetje vakantie voor mij. Ik ga elke dag na het werk een half uurtje wandelen, door weer en wind. Op het strand of de dijk kan je heerlijk uitwaaien. Dat wordt trouwens mijn volgende project: windenergie... Want wind is hier genoeg. Als we daar een commerciële partner voor vinden...”

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MIL

PATRICK HILVEN (WINFERA)



“ Wist niet of ik mijn huis zou kunnen houden ”

Dat ondernemen een kwestie is van vallen en opstaan, moet je Patrick Hilven van Winfera niet vertellen. De zaakvoerder van het bedrijf in ramen en deuren dichtte eigenhandig de financiële put van een franchisenemer, maar kwam daardoor zelf onder een immense druk te staan. “Ik lag ’s nachts wakker van de stress en was een zombie overdag. Ik verloor 9 kilo in enkele weken en vreesde dat ik mijn huis moest verkopen... Maar mijn vennoot en ik beten door de zure appel en zijn er veel sterker uitgekomen”, vertelt Patrick Hilven.

Met vallen en opstaan

De nachtmerrie van Patrick Hilven en zijn venoot Raf Lemmens begon in mei 2018 toen ze bij een franchisenemer in Kortrijk een negatief eigen vermogen van 113.000 euro vaststelden. "We confronteerden hem direct en pleegden overleg om tot een akkoord te komen, want wij waren als leverancier de grootste schuldeiser", vertelt Patrick Hilven. "De gesprekken werden door de andere partij zo lang mogelijk gerokken. Tot vier maanden later de openstaande schuld was opgelopen tot 400.000 euro en wij verplicht waren om te dagvaarden. Uiteraard werden toen de boeken neergelegd. De klanten konden fluiten naar hun geld, wat heel pijnlijk was, omdat ze samen voor zo'n 200.000 euro voorschotten hadden betaald." (De voorschotten werden gebruikt om de banken te betalen, waardoor de hoofdelijke aansprakelijkheid van het franchise-koppel en hun dochter zo was opgelost).

STELLEN

Patrick en Raf namen de koe bij de horens en wilden absoluut het failliet verklaarde bedrijf overnemen. "Enerzijds was er in Kortrijk waardevol personeel aanwezig dat we graag aan boord wilden houden", vertelt hij. "Anderzijds -en dat was de voornaamste reden- wilden we niet dat de klanten die voorschotten hadden betaald, in de kou zouden blijven staan. We vonden het onaanvaardbaar dat deze mensen werden bestolen. Het ging tenslotte ook om onze goede naam die hierdoor werd aangetast."

Het duo ging met de curator aan tafel, en moest voor de overname het opnemen tegen... de gefaillieerde franchisenemer zelf. "Maar we haalden het, en zijn nog voor de kerstvakantie vorig jaar gestart met de bestellingen van het faillissement uit te voeren. Daar stootten we op absurditeiten in de Belgische wetgeving, die echt ridicul veel bescherming biedt aan wie overkop gaat. Want wij moesten bijvoorbeeld een werf van 21.000 euro uitvoeren voor amper 1.000 euro omdat het voorschot van 20.000 al op de rekening van de gefaillieerde was geplaatst."

OPENSCHUREN

Winfera had dus de bittere pil van het faillissement moeten slikken en heel wat geld verloren aan de overname. Bovendien wilden Raf en Patrick door die affaire geen franchises meer, en namen ze alle vennootschappen zelf in eigendom. Totale kostprijs van dit 'grapje': 600.000 euro. "En daar kwam als klap op de vuurpijl nog bij dat een commercieel erg belangrijke projectleider plots uitviel en er in januari (dus enkele weken na de overname) maar liefst 6 van onze plaatsers ziek werden. Op zo'n moment daalt het schip onder water en raakt het af en toe de grond... We moesten er dus alles aan doen om te zorgen dat het schip niet openscheurde..."

"Het eerste wat we deden, was meteen een open communicatie voeren met alle partijen", vertelt Patrick Hilven. "Onze hoofdbankier, onze partner-leveranciers, personeelsleden,... Iedereen wist wat er aan de hand was. Dat heeft veel ons heel veel begrip en sympathie opgeleverd. We hebben ook enorm veel steun gekregen van ons zakelijke netwerk (zoals Bart Lodewyckx van Unizo Limburg) en van het thuisfront. Ik vermeld dan mijn vrouw, maar zeker ook mijn vader, die als ex-bankier een straffe oefening voor ons heeft gemaakt en ons daarmee door het oog van de naald heeft geloodst."

ZOMBIE

Persoonlijk hadden de zaakvoerders het erg moeilijk met de situatie. "Het was echt pompen of verzuipen. We werkten 6,75 dagen per week en lagen 's nachts wakker van de miserie. Zouden we ons huis nog kunnen afbetalen? Moesten we medewerkers laten gaan? Ikzelf verloor 9 kilo in enkele weken. En overdag was ik een zombie omdat ik 's nachts door het gepieker de slaap niet kon vatten."

Maar Winfera beet door de zure appel en alles kwam goed. "Meer nog, we zijn er sterker uitgekomen", weet Patrick Hilven. "Ons team, dat nu zo'n 47 mensen telt, heeft aan één koord getrokken om ons terug op de rails te krijgen, en dat doet enorm plezier. Het respect dat we hierdoor gekregen hebben, zindert nog steeds na. De kater is nagenoeg helemaal doorgespoeld en de organisatie is nu sterker dan ooit. We zien de toekomst dan ook met een fantastische roze bril tegemoet. We blijven uiteraard met beide voetjes op de grond, maar hebben wel de drive gevonden om de ambitieuze groeiplannen verder te zetten."

Tekst: Kurt MEERS
Foto's: MIL

VR MEDICS



“Video’s om mensen uit hun isolement te halen.”

De starter die we in deze editie in de kijker plaatsen, is VR Medics uit Ham-Tessenderlo. Het bedrijf stelt video’s ter beschikking die senioren en patiënten in ziekenhuizen kunnen bekijken met een speciale bril in virtuele realiteit. Alsof ze er live bij zijn, dus...

VR Medics richt zich op de zorgsector en medische wereld. “Het doel is om het leven van senioren aangenamer te maken en hen uit hun isolement te halen”, legt Marc Van den Bosch uit. “Dankzij VR Medics kunnen de senioren of patiënten een uitstap maken naar bijna elke stad ter wereld, een dierentuin bezoeken, een danswedstrijd bijwonen en dit alles vanuit hun stoel of bed. Met een aanbod van een honderdtal video’s zal iedereen wel zijn gading vinden.”

TROUWFEEST

VR Medics wil zich onderscheiden met de content, die Real World-images bevat. “Het zijn dus geen kunstmatige, vaak onrealistische beelden, maar video’s in 4K en 360 graden”, aldus nog Marc Van den Bosch. “De senioren worden dus onmiddellijk mee opgeslorpt in het verhaal. Een andere USP van VR Medics is dat we ook à la carte content kunnen aanbieden. We hebben geïnvesteerd in Insta360 Pro-camera’s, zodat we ‘lokale’ content kunnen maken. Zo kunnen we bijvoorbeeld een feest in beeld brengen, dat de kijkers kunnen beleven alsof ze er zelf bij zijn.”

SPINNENFOBIE

Voor de medische sector komt het bedrijf met video’s die een behandeling vormen tegen hoogtevrees, angst voor spinnen, angst

voor kleine ruimtes, openbare plaatsen, etcetera. “De bedoeling is om de patiënt in een beschermde, gecontroleerde omgeving te laten omgaan met de angst”, zegt de vertegenwoordiger van de Limburgse start-up.

Omdat niet iedereen zelf de bril met knopjes kan bedienen, is er ook een tablet bij, die door de verpleegkundige of een ander persoon kan aangewend worden, bijvoorbeeld om de juiste video te kiezen. De sets worden te huur aangeboden. “Aan democratische prijzen, zodat een rust- of ziekenhuis betaalbare added value kan bieden, zowel voor entertainment als voor aanvulling op de behandelingen.”

INTERNATIONAAL

VR Medics heeft internationale ambities: “We hebben de markt zeer goed bestudeerd en gezien dat er al een paar aanbieders in België en Nederland zijn, maar een totaalconcept zoals wij voor ogen hebben, is op dit moment uniek”, besluit Van den Bosch. VR Medics wil graag in het eerste jaar 250 VR-units plaatsen en 460 units in jaar 2. De content zal internationaal verdeeld worden. U hoort dus nog van hen!

ONDERNEMERS DIE GEEN UITWEG MEER ZIEN: WAAROM?



Veruit het meest gelezen artikel van afgelopen maand, was dat over het overlijden van vastgoedmakelaar Luc Machon. Na financiële problemen met zijn zaak, besliste hij om zelf uit het leven te stappen. Ook andere ondernemers die met een zakelijke tegenslag geconfronteerd worden, zien zelfdoding (gelukkig maar heel soms) als de enige uitweg. Waarom, vroegen we aan een aantal bedrijfsleiders en wetenschappers.

Uiteraard zijn in alle gevallen van zelfdoding bij ondernemers de omstandigheden totaal anders. Niemand kan in hun hoofd kijken vooraleer ze hun wanhoopsdaad plegen. Het is dus nooit met zekerheid te zeggen in welke mate de zakelijke problematiek meespeelt in de fatale beslissing. Onderstaande meningen hebben dus niets met een specifiek geval te maken, maar schetsen eerder het algemeen kader.

Een goede analyse vinden we bij Dyzo, het centrum voor zelfstandigheden in moeilijkheden: "Ondernemers en zelfstandigen zijn mensen met een ondernemende geest, veel energie, ideeën, capaciteiten en verantwoordelijkheden", aldus de hoofdarts. "Het zijn ook 'maar' mensen, geen supermannen of -vrouwen die alles aankunnen en alles kunnen oplossen. Zij

kunnen bovendien, net als alle andere mensen, kampen met persoonlijke moeilijkheden thuis, in de familie, vriendenkring, op het werk en in het bijzonder in tijden van crisis of faillissement. Bij ondernemers lopen werk en privé dikwijls door elkaar, wat de complexiteit nog bemoeilijkt."

STRESS

Dit kan er volgens Dyzo voor zorgen dat het vermogen om met problemen om te gaan (tijdelijk) onder druk komt te staan. "Alsof het allemaal te veel wordt", stelt de organisatie. "Positieve stress, wordt negatieve werk- en prestatiedruk. De emmer loopt langzaam vol en één druppel kan genoeg zijn om deze te doen overlopen. Dit overlopen kan zich uiten onder allerlei vormen. Een alarmsignaal is dat de problemen het volledige

gezichtsveld innemen, alsof er daarbuiten niets meer van belang is. Andere alarmsignalen zijn dat je niets nog de moeite waard vindt, of je helemaal geen energie meer hebt. Sommigen nemen dan hun toevlucht tot alcohol of drugs. Anderen gaan nog verder en ondernemen een poging tot zelfdoding:

“Zelfdoding is een uiting van ondraaglijke psychische pijn”, aldus Dyzo. “Een drastische oplossing voor een vaak tijdelijk probleem. Maar ook een oplossing die er niet echt één is. Het is een stopzetten, wegluchten van de pijn. Hopeloosheid en hulpeloosheid zijn dan kernwoorden. Externe hulp is in zo’n geval dringend noodzakelijk. Voor een ondernemer of zelfstandige is dat echter niet zo evident. Hun statuut houdt in dat ze dagdagelijkse problem-solvers en doe-het-zelvers zijn, en bijgevolg ook in die situatie zullen proberen om eigenhandig uit de impasse te geraken. Ze zien het vragen van hulp als een teken van zwakte.” Uiteraard helemaal onterecht. Een mens is een mens, ongeacht zijn beroep. Iedereen kan dus in een voor hem uitzichtloze situatie terecht komen waarbij een andere partij nodig is om het tij te keren.

IMAGO

Hoe komt dat? “Een ondernemer en zelfstandige wordt maatschappelijk getaxeerd op zijn zakelijk succes”, stelt een arbeidsgeneesheer. “Hij geniet aanzien en respect als het hem financieel voor de wind gaat. Dat levert commercieel voordeel op, want andere ondernemers en klanten zullen zich spiegelen en zich willen associëren met het succes. Zo krijg je een sneeuwbal effect. Een zelfstandige zal daarom het beeld soms vertekenen. Met een dure wagen, een chique kostuum of een plaats aan het raam van een sterrenrestaurant zal hij de indruk willen wekken dat zijn zaak goed boert. In realiteit is dat natuurlijk niet altijd zo. De ondernemers en zelfstandigen zijn beducht voor het effect op hun imago van een financiële of andere tegenslag in de zaak. Ze willen een hoge prijs betalen om niet te laten uitschijnen dat ze er minder goed voorstaan. Want dat betekent gezichtsverlies en heeft grote repercussies op het bedrijf, dat vaak hun levenswerk is. Dat hun gezin daaronder lijdt, maakt de zaak er niet beter op.”

Een curator vult aan: “Wat we heel vaak zien is dat er getracht wordt om de financiële tegenslagen te verdoezelen. Er wordt geld geleend, er worden transacties gedaan tussen diverse rekeningen en meerdere vennootschappen. Soms wordt er zodanig geschoven dat ze het bos door de bomen niet meer zien. En alle bordjes gelijktijdig in de lucht houden, blijft niet voor eeuwig mogelijk. Gaat het dan uiteindelijk mis, beschouwen ze dat als een persoonlijk falen en willen ze de schande besparen voor zichzelf, hun medewerkers en gezin. Die maatschappelijke schandpaal van ‘wat gaan dé mensen zeggen’: dat maakt het ondraaglijk.”

RESPECT

Volgens een Limburgse CEO die veel exporteert, heeft dat te maken met de taboe-sfeer waarin faillissementen zich hier situeren. “Het is een cliché, maar het is echt zo: in vele andere landen, waaronder de VS, is het geen schande om een keer failliet te gaan. Daar wordt een falen beschouwd als iemand die zijn lesje geleerd heeft en bij de herstart de wilskracht heeft gevonden om vol te houden. Dat dwingt respect af, in plaats van als een zondebok met de vinger te worden gewezen.” Een andere bedrijfsleider bevestigt: “Als je naar een bijeenkomst van werkgeversorganisaties gaat, hoor je vaak alleen de succesverhalen: een geweldige omzetgroei, nieuwe mensen aangenomen, dikke contracten afgesloten,... het kan niet op. Zelden is er iemand die vertelt dat het tegenzit, laat staan iemand die openlijk zegt dat het faillissement om de hoek loert. Nochtans zou het ook een taak van een zakelijk netwerk moeten zijn om die mensen te helpen en door goed advies hen uit de impasse te doen klauteren. Falen moet als een leermoment en niet als een doodzonde worden beschouwd.” Er zijn initiatieven die dit principe steunen, zoals Failing Forward (Startups.be en Vlaio) en De Kunst van Vallen en Opstaan (Veerle Huygen) of Tripwire (Cynex en Unizo Limburg).

UITPERSEN

Nog een andere collega merkt vooral een gebrek aan respect bij niet-ondernemers, waardoor de druk om succesvol te zijn, enorm toeneemt. “Je hoort nog heel vaak bijvoorbeeld vakbonden zeggen dat ondernemers op de kap van hun personeel gewetenloze zakkenvullers zijn. Dat ze te weinig belastingen betalen, met veel te dure auto’s rijden, hun werknemers uitpersen, enzovoort. Een hartwerkende mens die alles op het spel zet, en dag en nacht moet knokken om iets te bereiken, wordt echt moedeloos van zo’n uitspraken. Als het dan tegenvalt, begrijp ik dat er mensen zijn die de kracht niet kunnen vinden om terug te vechten en om het tegendeel te bewijzen.”

Conclusie: Hoe zeer je ook in ‘de shit’ denkt te zitten, er is altijd wel een positieve uitweg. Zowel in je dichte nabijheid als professioneel staan er mensen klaar om daarbij te helpen.

Wie met vragen zit over zelfdoding, kan terecht bij de Zelfmoordlijn op het gratis nummer 1813 en op de site www.zelfmoord1813.be.

Tekst: KURT MEERS
Foto's: Shutterstock.com



Ik vraag het aan



RIK NEVEN PALINDROOM

Omwille van een aantal praktische bezwaren, nemen we de vraag van kunstenaar-ondernemer Koen Vanmechelen mee in de volgende editie. We maken een tussenstap en laten Rik Neven, zaakvoerder van redactie bureau Palindroom (Hasselt) antwoorden op de vraag:

“Hoe kan je als ondernemer ziekteverzuim het best aanpakken?”

“Ziekteverzuim heeft een enorme impact op de werking van iedere onderneming”, stelt Neven. “Niet alleen moet de afwezige toch betaald worden voor niet-gepresteerde uren, bovendien moeten collega’s de taken overnemen of voor een vervanger zorgen. Een tijdrovende en vooral dure grap, zeker als er misschien weinig of niets aan de hand is. Veel ondernemingen stellen een negatieve impact vast van verzuim op de rest van de werknemers en op de bedrijfsresultaten.”

Een oplossing ligt binnen handbereik. “Een preventieve maatregel kan alvast zijn dat medewerkers indien mogelijk van thuis kunnen werken”, zegt Neven. “Dat bespaart hen enorm veel tijd en verlaagt het stressniveau. Dus ook de kans op ziekte.”

Nog een suggestie: “Ziekteverzuim kan volgens mij makkelijk vermeden worden als het zou verplicht worden dat er voor een afwezigheid van langer dan één week, een externe dokter wordt ingeschakeld. Dat lijkt logisch. Als we een ongeval hebben met de auto vinden we het toch doodnormaal om er een onafhankelijk expert bij te halen, zoals de politie. Waarom zouden we dat ook niet doen als een werknemer ‘crasht’ en langdurig ziek is?”

Dat is dus nog iets anders dan standaard een controle-arts vorderen na een aantal dagen ziekte, precies zoals in het arbeidsreglement staat? “Ja, want voorkomen is nog altijd beter dan genezen. Daarom spreken we van een externe dokter, die veel efficiënter is dan een controlearts. Bovendien zou die controlearts dan de diagnose van zijn collega in twijfel moeten trekken, en dat ligt niet voor de hand...”

Tekst: Kurt MEERS
Foto: MiL

In het volgende nummer pikken we (zoals de kippen) terug aan bij Koen Vanmechelen. Hij wil van Dirk Ceysens (Glas Ceysens) weten wat het voordeel is om gevestigd te zijn in deze regio en om internationaal het verschil te kunnen maken met je bedrijf?

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

Samen maken we het verschil.

LUC DE SCHEPPER, RECTOR UHASSELT

“Bieslook op groendak heb ik niet zelf geplant, hoor!”



Hoog bezoek, want in deze editie zijn we te gast in het bureau van Luc De Schepper, rector van de Universiteit Hasselt. Hoewel hij officieel geen CEO is, mag hij zich de eindverantwoordelijke noemen voor het reilen en zeilen van een organisatie met een kleine 1.500 medewerkers, 6.500 studenten en 500 doctoraatsstudenten. Die groep stuurt hij aan vanop de vijfde verdieping van het groen getinte gebouw op de kleine Hasseltse ring.

De thuisbasis van de rector ligt naast de Oude Gevangenis, die ook deel uitmaakt van de unief. Daarnaast heeft Luc De Schepper ook nog een kantoor op de universiteitscampus in Diepenbeek, waar hij een tweetal halve dagen per week aanwezig is. Daar zijn immers nog altijd meer medewerkers aan de slag dan in Hasselt.

Stipt om 9 uur 's morgens staan we beneden aan de lift voor het bezoek en de fotosessie. Op dat uur aanwezig zijn in Hasselt-centrum wordt problematischer. Het verkeer slijbt steeds meer dicht, zeker als de unief nog verder uitbreidt in de binnenstad. Net daarom is de rector voorstander van de Spartacus-tram. "In Leuven zit 80% van de studenten op kot, in Hasselt is dat omgekeerd", zegt hij. "Die situatie zorgt voor extra verkeersdruk door het woon/studieverkeer. Spartacus zou die mobiliteitsdruk serieus kunnen verlichten."

GROENDAK

Toegekomen op de vijfde verdieping, worden we ontvangen door één van zijn secretariaatsmedewerkers die ons binnenlaat en koffie aanbiedt. Nog voor we zitten, valt onmiddellijk de grote glaspartij op. Die geeft het kantoor een heel luchtige en heldere uitstraling. Met uitzicht op een mooi dakterras en een stuk van de stad. "Je kan bij mooi weer zelfs tot in Genk kijken", weet de rector. "De zonnewering is niet het meest geslaagde aspect van het gebouw. (Zucht) "Ze loopt vast, ze waait stuk en elke keer moeten dan hoogtewerkers ze langs buiten komen herstellen. (Denkt na) Misschien kunnen we beter in iets nieuws investeren in plaats van altijd maar kosten te maken. Een geluk dat er in mijn kantoor airco is. Het terras dat u ziet is een groendak, dat de biologen van onze unief onder hun hoede nemen om er onderzoek mee te doen. Zo staat het nu plots vol bieslook en neen, ik heb dat niet zélf gezaaid of geplant", aldus De Schepper. "En om een sigaartje te roken, ga ik naar beneden en zo naar buiten."

Soberheid uit zich ook in de afwezigheid van allerlei foto's tegen de wanden, zelfs foto's van naasten. "Dat is nu echt toeval, want ik nam ze pas mee naar huis. De kleinkinderen worden groter en dus werd het tijd om die foto's te veranderen. Maar ze komen terug, zeker." Verder sieren een aantal voorwerpen de ruime vensterbanken, zoals een Afrikaans beeldje. "Omdat we veel connecties met andere universiteiten hebben, krijgen we van hen bij bezoek een uitwisselingscadeau, meestal een traditioneel iets, dat eigenlijk enkel geschikt is om te decoreren."

PRONKSTUK

Dé aandachtstrekker is één deel van een tweelingschilderij van Koen Vanmechelen. "Het is één van zijn vroegere werken. Het andere werk hangt in de veranda van de ambtswoning van de gouverneur en is verticaal. Deze twee luiken zijn horizontaal. De neonletters "Lab OVO" – het ei als laboratorium – zijn in het blauw, bij de gouverneur in het rood." vertelt de rector begeesterd. "Het werk stelt een ei voor en hing nog in zijn Hasselts atelier toen hij naar Genk verhuisde. We hadden bij een atelier-

bezoek wel interesse ervoor, omdat we als universiteit ook een stukje in kunst investeren. Toch had het heel wat voeten in de aarde om het tot hier te krijgen. De lift is uiteraard veel te klein voor een werk dat 2 op 3,5 meter meet en meer dan 100 kg zwaar is. Er is een katrollensysteem aan te pas gekomen om het via het dakterras van het gebouw tot hier boven te krijgen. (Lachend) Omdat het achter mijn bureau ophangt, hoeven mensen mij niet altijd in de ogen te kijken. We hebben trouwens een samenwerkingsakkoord met de kunstenaar, in het kader van genetisch onderzoek vanuit de medische faculteit met betrekking tot zijn kippenverhaal." Een grote pot met fraaie orchideeën en een klassieke kantoorplant vrolijken het kantoor verder op.

GEEN RUSTPUNT

Marijke Vanuytven, assistente van de rector, beheert zijn overvolle agenda. Iedereen passeert eerst via haar. Tevens overziet ze zijn mailverkeer. In het weekend zal je de rector niet snel op kantoor aantreffen, tenzij er een activiteit van de unief zelf is waarop hij verwacht wordt. "Als ik in mijn bureau ben, is het om te vergaderen of bezoekers te ontvangen. Het is zeker geen rustige plek om af te zonderen, geen rustpunt om wat inspiratie op te doen."

Er is weinig papier aanwezig. "Ik hou inderdaad weinig bij, ik ben slecht in het bijhouden en klasseren. Papier verdwijnt liefst zo snel mogelijk van mijn bureau, meestal verticaal. Gelukkig wordt alles digitaal, zodat het secretariaat er zich kan op toeleggen documenten te klasseren en te archiveren. Ze doen dat uitstekend en als ik dan iets nodig heb, vraag ik het wel aan hen."

VERHUIS

De UHasselt gaat weldra ook het poortgebouw van de Herckenrodekazerne en een deel van het Begijnhof in de binnenstad inpalmen. "Het poortgebouw is een schitterend historisch kader om de raad van bestuur te laten vergaderen, met een prachtige promotiezaal om doctoraten in te richten... Opzet is om het rectoraat en de dienst Communicatie daar te huisvesten. Nu al moeten we voor de personeelsdienst in de Demerstraat ruimte huren. We wachten tot de projectontwikkelaar er klaar is met de appartementenbouw, vooraleer naar het poortgebouw te verhuizen. Wat ik daar zeker zou doen, is een vergadertafel en beamer met projectorwand installeren, want dat krijg ik hier niet meer binnen met mijn bureau en zitbanken er al in."

Momenteel is er een ontvangstruimte met cateringmogelijkheden voor belangrijke bezoekers in de Oude Gevangenis. In feite is dat het vroegere appartement van de gevangenisdirecteur, die inwoonde. "Niettemin ga ik toch graag al eens buitenhuis eten, want we zitten hier al vele dagen met 'broodjes'-vergaderingen'. Dus als ik enigszins de kans krijg, verleg ik mijn lunchmeetings ook wel eens naar de binnenstad. Ook daar is dus een deel van mijn kantoor..."

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.

VANSICHEN LINEAR TECHNOLOGY



Als het maar (heen en weer) schuift...

Systemen die machines en robots heen en weer doen bewegen, zo kan je -heel kort door de bocht- omschrijven wat Vansichen Linear Technology doet. Het Hasseltse familiebedrijf dat 25 jaar bestaat, is één van de wereldspelers in deze specifieke discipline. Gezien de grote specialisatie en de focus op de export, blijft deze 'verborgene parel' onder de radar van het grote publiek. Onterecht!

Het was in 1993 dat ingenieur Maxime Vansichen in Kortesseem een vennootschapje oprichtte om zijn passie voor lineairtechniek om te zetten in een businessmodel. Nu moet u zich niet te pletter schamen als u niet weet wat die discipline precies inhoudt. Meer concreet doktert het bedrijf hoogtechnologische systemen uit waardoor machines tot in de grootste precisie, heen en weer (dus lineair) kunnen bewegen. Een voorbeeld? Denk aan een soort spoor dat naast een productielijn staat. Een robot die erop gemontereerd wordt, kan evenwijdig met de lijn, heen en weer bewegen.

Doordat de robot zich kan verplaatsen, en dus niet op één locatie moet blijven staan, kan hij meerdere taken in het productieproces uitvoeren. Bijvoorbeeld, aan de ene kant een onderdeel van een pallet oppikken, daarna een beetje doorrijden, en vervolgens aan de andere zijde het onderdeel in de productielijn plaatsen. Capito?

Het zijn vooral machinebouwers en robotfabrikanten die voor deze techniek een beroep doen op Vansichen Linear Technology. Hun producten krijgen door de extra mobiliteit immers meer mo-

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.

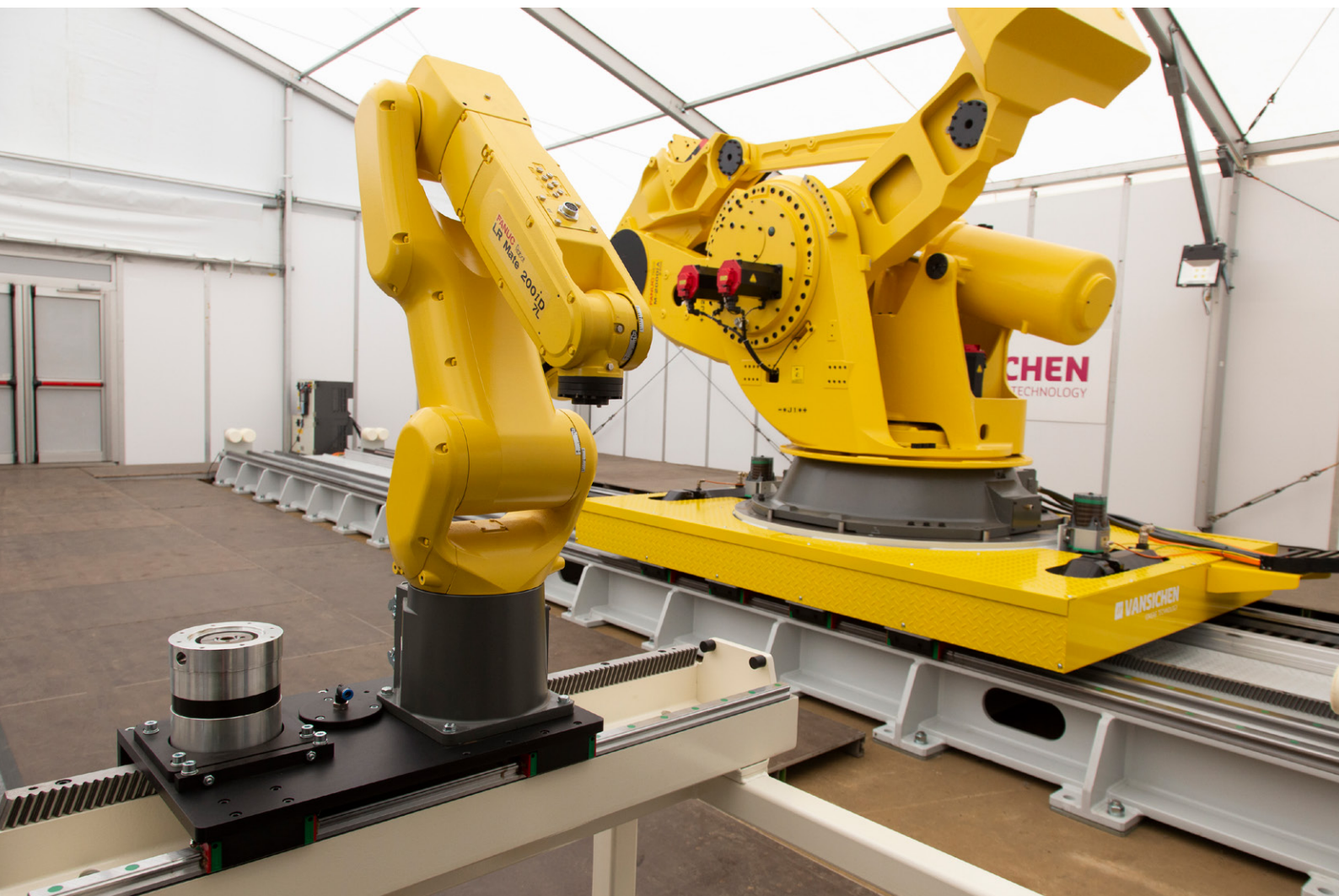
gelijkheden, en dat is een sterk verkoopargument. Tal van nationale en internationale spelers hebben met Vansichen een raamovereenkomst om samen te werken voor alle toepassingen waar lineairtechniek in voorkomt. Zo mocht Maxime Vansichen en zijn team doorheen de jaren akkoorden aankondigen met bedrijven als het Duitse Moers Textilmaschinen, wereldspeler Sew-Eurodrive of Medex, producent van medische apparaten uit het Luikse Loncin.

Wie Vansichen het best kent in Limburg, is metaalbewerker Pollers in Heusden-Zolder. Samen hebben ze al meer dan 650 projecten gerealiseerd, waarbij de Hasseltse ingenieurs het systeem uitdokteren en Pollers instaat voor de productie. Specialiteit: alles waar andere spelers voor afhaken... Het kan dus niet gek of moeilijk genoeg zijn, of dit duo lacht in zijn vuistje.

En zo groeit Vansichen Linear Technology stap voor stap. De omzet bedraagt vandaag maar liefst 12 miljoen euro en er werken al 21 mensen. Maxime Vansichen en zijn vrouw Vera Landmeters hebben bovendien al voor opvolging gezorgd. Hun zonen Thomas en Pieter hebben inmiddels het bedrijf vervoegd en leren gaandeweg de kneepjes van het vak. De nieuwe generatie zorgt voor een frisse wind, waardoor platgetreden paden worden verlaten en Vansichen Linear Technology op basis van innovatieve processen en nieuwe toepassingen verder blijft groeien.

De groei situeert zich vooral op internationale schaal. De huidige klanten nemen de Hasseltse specialist wereldwijd mee om andere projecten te realiseren. Zo staan er systemen van Vansichen in Korea, Argentinië, een aantal Afrikaanse landen, enzovoort. Ja, daar weten ze wel wie Vansichen is, hoor!

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 ...



JEAN-PIERRE BREELS

PUBMARKET!

“Nee, ik kan nog geen eitje bakken”

Jean-Pierre Breels is de CEO van het gekende communicatiebureau Pubmarket! Hij loodste onlangs zijn dochter Dorien binnen in het management en stoomt haar klaar om over afzienbare tijd het heft in handen te nemen. Maar niet zonder te antwoorden op deze vragen:

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

"Ik verzet nooit een afspraak, maar heb wel vele afspraken op restaurant. Uit eten gaan blijft voor mij een favoriete bezigheid. Ik heb wel een aantal favoriete adressen, maar het is niet zo dat ik daar zakelijke meetings voor laat schieten."

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

"Ik zal altijd 3 Limburgse bedrijven een offerte laten maken. Dan wordt het sowieso een Limburgs bedrijf."

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

"Mijn droomauto is besteld, wordt geleverd half oktober."

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

"Daar staat geen specifieke leeftijd op. Als mijn dochter, in mijn geval, me zegt dat ik er beter mee stop. En het is een snelle!"

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

"Ik ben geen 'nieuwe man' en doe (met dank aan mijn echtgenote) weinig huishoudelijke taken. Met in het weekend de tafel dekken voor een lekker ontbijt, houdt het meestal op. Oh ja, dan ook uiteraard afruimen."

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

"Ik heb al een Blind Date (Bizz) gehad met Bernard Hallems van Aperam. Nog eentje: dan met iemand die 35 jaar geleden van nul is begonnen en nu een mooi bedrijf heeft uitgebouwd. Met een ondernemer 'puur sang', die heeft gedurfd risico's te nemen."

7. Op welke sportprestatie ben je stiekem jaloers?

"Jaloers op geen enkel, wel bewondering voor vele: Mathieu Van der Poel bv. Moet ik een echte Belg noemen: Nafi Thiam, of Limburger: Nina Derwael!"

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

"Een brief sturen niet, als ze me echt boos zouden maken zou ik misschien bellen. Dat is achteraf sneller vergeten dan dat het op het papier staat. Ik wil eigenlijk zeggen dat het beter is, voor je reageert, dat je best even afwacht, nadenkt en ... relatieveert."

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

"Nul %, ik ben veel te zwart-wit. Eigenlijk heeft niemand het me ooit gevraagd, misschien ook om die reden."

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

"Ik speel niet op de Nationale Loterij en zal er dus ook nooit één winnen. Maar er zijn genoeg mooie plaatsen, met zee en strand, en zoveel mogelijk 'zon-dagen', dan wel."

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

"Geen enkel, ik kan nog geen eitje bakken, ofschoon een goed gebakken eitje misschien ook wel moeilijk is. Een eitje 'hard' koken, lukt me nog net wel."

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

"Mijn echtgenote en kinderen. Om hun toelating en steun voor de ontwikkeling van mijn zakelijke bezigheden. Die ruimte om te ondernemen was nodig om buiten vader en echtgenoot te zijn, ook nog andere accenten te kunnen leggen."

DE LAGESCHOOL PXL

De verkiezingen hebben duidelijk gemaakt dat politieke correctheid een rekbaar begrip is. In tijden waarin extremen zegevieren, struikelen links en rechts maar al te graag over alles wat langs de andere zijde schuimbekkend uit de mondhoecken komt gerold. Over elke uitspraak valt er wel iemand te vinden die, roodheet van verontwaardiging, er een grove belediging in ziet. Een uitspatting van de verzuurde maatschappij, terwijl er vaak geen vuiltje aan de lucht is. Zo beland je vandaag op de brandstapel door jarenlang als neutraal beschouwde termen uit te spreken als Zwarte Piet, gehandicapte, langdurig werkzoekende of homo. We hebben het nu over assistent gift manager, andersvalide, persoon met afstand tot de arbeidsmarkt en de seksueel gendergelijk belevingsdeskundige. Als dat de afspraken zijn: prima!

Maar: het wordt alsmaar gekker. Zo kregen we onlangs een verontwaardigde e-mail van iemand die heel erg viel over het begrip laaggeschoold of laagopgeleid. Een adept van [Marianne Zwagerman](#), de hysterische Hollandse die al een paar honderdduizend keer over de term mocht kakelen op [YouTube](#).

Waarmee meteen duidelijk wordt dat wij de kromme redenering van La Zwagerman hoegenaamd niet volgen. Om zichzelf interessant te maken, creëert ze bewust een begripsverwarring. Haar uitgangspunt is dat wie spreekt over laagopgeleid, de mensen minacht die 'maar' kort naar school zijn geweest of met hun handen werken. De term zou een kaakslag zijn voor gediplomeerden uit het technisch of beroeps onderwijs.

Nou, niet dus... Ten eerste heeft het opleidingsniveau niets te maken met de duurtijd. Er zijn ook hoogopgeleiden die een korte opleiding hebben gehad en laagopgeleiden die lang op de schoolbanken hebben gezeten. Met een waardeoordeel heeft het al helemaal niets van doen. Wij hebben juist enorm veel respect voor poetsvrouwen, klusjesmannen, garagisten of andere handige Harry's die misschien via een leercontract (De Leertijd, tegenwoordig) in het beroep zijn gerold. Laag of zelfs niet geschoold: ze zijn erg bedreven in iets wat anderen niet kunnen, en daarom dus allerminst minderwaardig. Los van de terminologie.

Moeten we die begrippen dan overboord gooien? Want als we de lijn doortrekken, wat doen we dan met de politiek wel correct gehanteerde term hoogopgeleid? Want dat is de ware betekenis van het woord: een hoogopgeleide of hogeschoolde heeft hogere studies gedaan, bijvoorbeeld aan de hogeschool. Wie dat niet heeft gedaan, heeft dus lagere (of geen) studies gedaan, bijvoorbeeld in het lager onderwijs. Dat zijn gewoon de feiten, en geen schandalige veroordeling van een geviseerde doelgroep. Je ziet erin wat je er wil in zien... Erover discussiëren kan aan de toeg, bij een frisse lager, of eentje van hoge gisting. Allebei lekker.



facebook



Linked in

VOLGENDE VERSCHIJNING:
27 SEPTEMBER 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.