



Ontbijtvergadering 16/03/2017 Link21 vanaf 07u45 met gastspreker Ivan De Vadder

In *De Keien van de Wetstraat* argumenteert Ivan De Vadder dat op dit moment de partijvoorzitters de meeste macht hebben in de Wetstraat. Aan de hand van concrete voorbeelden geeft hij aan hoe partijvoorzitters vaak meer macht hebben dan regeringsleden, meer dan de premier zelfs. Tegelijk legt hij uit hoe beperkt die macht eigenlijk wel is. De politieke macht in dit land wordt uitgehouden door een reeks evoluties, waaraan ook onze samenleving niet ontsnapt. In ons land staan politici zelf geregeld macht af, ze worden geconfronteerd met Europese crisissen die de nationale politiek beïnvloeden, internationale bedrijven oef-

nen invloed uit, en de burger zelf neemt een stukje macht weer in eigen handen. De partijvoorzitters zijn de keizers in de Wetstraat, maar soms lijkt het alsof de keizer geen kleren meer heeft. Ivan De Vadder is al jarenlang het boegbeeld van de politieke verslaggeving bij VRT Nieuws. Na het journalistenexamen van 1991 kwam De Vadder in dienst van de televisienieuwsdienst; eerst als algemeen verslaggever, vanaf 1994 als Wetstraatjournalist. Hij is vooral bekend geworden als de presentator van het debatprogramma *De Zevende Dag*. Tegenwoordig is hij de presentator van het Canvas-programma *De Afspraak*

op Vrijdag waarin hij de politieke week overloopt, en is hij de vaste politieke analist van *Terzake*.

Schrijf u nu in door reply op de mail, via de website of als het echt niet anders kan via fax. Schrijf u voortaan digitaal in en neem eens tijd om je gegevens op ons intranet up-to-date te brengen. Is er een drempel die je tegen houdt? Bel naar 014/28.54.92 en Jeroen Cuppens zorgt ervoor dat je je na maximum 5 minuten afvraagt waarom je dit niet altijd zo gemakkelijk hebt gedaan ☺

Koen Vanlommel

Dieter Van Esch (ex-Rca Group) vervoegt Intracto

Voormalig head of brands en partner bij RCA Group (Hasselt) Dieter Van Esch heeft de overstap gemaakt naar digital agency Intracto uit Herentals. Hij is er de nieuwe directeur creative & client services en krijgt er een team van 27 accounts en creatievelingen onder zijn vleugels. Intracto blijft inzetten op digitaal maar wil tegelijk de brug bouwen naar 360 graden communicatie (on- en offline). Het bedrijf startte als websitebouwer maar evolueerde naar een full service agent-schap met focus op strategie, technologie,

marketing en creatie. In 2016 tekende het voor een groei van 35%. Dieter Van Esch: "Marketing en technologie gaan steeds meer hand in hand. Wat je zowel above als below doet, wil je op het einde van de dag voelen in je business. Daarom is het belangrijk stop&hold momenten te creëren bij klanten en prospecten, om die vervolgens om te zetten in upscaling of conversies. Met de gecombineerde krachten van Intracto en Mosquito bouwen we verder aan het bureau van de toekomst: meetbare resultaten door-

heen alle activiteiten." "Samen met Dieter gaan we verder inzetten op resultaten, een persoonlijke aanpak en strategische kennis", zegt CEO Pieter Janssens van Intracto. "Creativiteit die inhaakt op strategie om diensten zoals marketing en technologie te laten accelereren. Het macroverhaal omzetten naar conversies. Door zijn stevige bagage en ervaring hebben we met Dieter een grote extra troef." Intracto telt intussen 117 medewerkers en realiseerde in 2016 een geconsolideerde omzet van 15 miljoen euro.

SDM begeleidt overdracht van Lerobel en Leroi Industries

SDM-Valorum heeft de transactie begeleid waarbij Yves Leroi de totaliteit van de aandelen in de bedrijven Lerobel NV en Leroi Industries NV heeft overgedragen aan twee bedrijfsleiders die elk 50% van de aandelen hebben verworven. Beide overnemers vormen een complementaire tandem: Yannick is als derde generatie opgegroeid in het familiebedrijf en heeft al 15 jaren operationele ervaring, terwijl Chris de voorbije 20 jaren in diverse bedrijven managementfuncties heeft bekleed zowel in België als in het buitenland. Zij zullen beide bedrijven verder professionaliseren en meer nadruk leggen op klantgerichtheid. Lerobel is in 1938 gestart met het ambachtelijk produceren van spiegels en frames. Gedurende de daaropvolgende 30 jaar worden de activiteiten uitgebreid naar een glashandel, handel in glas gerelateerde producten, handel in glas voor auto's en dergelijke meer. Vanaf de jaren 80 wordt steeds meer de nadruk gelegd op het zelf transformeren van het glas voor de bouwsector, zoals bijvoorbeeld de productie van isolatieglas en veiligheidsglas. Er wordt tevens een eigen plaatsingsdienst uitgebouwd. Het bedrijf telt een 100-tal werknemers. SDM Corporate Finance Group trad op als adviseur van de verkoper in deze transactie.

Catering Van Eyck: Culinaire traditie krijgt een nieuwe naam

Je kent ons reeds lang als Dinner Events of VR Catering. Al meer dan 43 jaar zijn we met veel gedrevenheid en passie actief in catering. Intussen is Groep van Eyck een gevestigde waarde in de regio Kempen en ver daarbuiten. We willen in de toekomst nog pittiger uit de hoek komen en onze klanten nog meer verrassen met smaakvolle innovaties en een grotere klantentevredenheid. Om hieraan tegemoet te komen hebben we al onze troeven samengebracht. Dit doen we onder de nieuwe naam Catering Van Eyck. Zo beklinken we de bundeling van krachten tussen Dinner Events en VR Catering. Onze medewerkers zetten we in, elk met hun eigen troeven. Dit maakt jullie feest tot een onvergetelijke beleving. Alle knowhow komt onder één dak, wat ons te mogelijkheid geeft om nog meer te groeien in maatwerk en uit te blinken als een kwaliteitscateraar. We zetten onze passie en ervaring optimaal in op alle gebieden. Zo garanderen we een uniek feest of topevenement. 'Smaakbeleving met pit' zorgt voor een frisse wind in cateringland. Wat jij als organisator ook voor ogen hebt, wij werken een passend aanbod uit. Dat kan gaan van ambachtelijk tot verrassend vernieuwend, van prijsbewust tot exclusief of van een intieme cocktailparty tot mega-event. Met onze creativiteit, passie en jarenlange cateringervaring zijn we in staat om op elke cateringvraag een passend antwoord te vinden. Dat antwoord moet smaakvol en uniek zijn. Of het nu gaat om een lokaal hapje of een top-per uit de wereldkeuken: we spelen het klaar.

Rechtzetting m.b.t. overname Robojob van Aluro Group (correctie op vorige nieuwsbrief)

In onze vorige nieuwsbrief namen wij nieuws op over Robojob, zonder dit te checken met Inge De Roovere van Aluro Group. Blijkbaar was de info niet correct waarvoor onze excuses, deze maal brengen we de correcte info rechtstreeks van bij Inge De Roovere, verantwoordelijke voor Aluro Group.

Robojob werd opgericht in mei 2007 door Aluro Group nv (70 %), Helmut De Roovere (15 %) en Luc De Ceuster (15 %). Robojob is ontstaan uit de nood tot automatisatie van CNC machines voor kleine en middelgrote series om de toeleveringsmarkt terug rendabel te maken door het loskoppelen van machine- en arbeidsuren via automatisatie. Binnen de Aluro Group zijn er 6 werkvennootschappen die allen 'techniek en innovatie' als rode draad binnen hun verhaal hebben. In feite bundelt Robojob de knowhow vanuit dochtervennootschap Aluro NV (machinebouw) en Aluro CNC nv (CNC draai- en freeswerk). Na 10 jaar is Robojob uitgegroeid tot een succes met meer dan 350 geïnstalleerde systemen in 12 landen. Om deze groei verder te ondersteunen, is het bedrijf gaan uitkijken naar een interessante partner dewelke ze gevonden hebben in het Chinese beursgenoteerde bedrijf Greatoo Intelligent Equipment dat een belang van 80 % genomen heeft in Robojob. Greatoo heeft enkele jaren geleden haar koers verlegd van matrijzenbouw voor autobandenproductie naar het bouwen van automatiseringsoplossingen voor de industrie en was zelf op zoek naar een partner met kwalitatieve producten, technische kennis en ervaring om de vraag in China naar automatisering in de verspanende industrie beter te kunnen invullen. Met deze stap is de toekomst van Robojob verzekerd. Greatoo neemt de commercialisatie van de systemen voor haar rekening op de Aziatische markt terwijl de Europese markt verder vanuit Heist o/d Berg bewerkt wordt. De komst van de nieuwe aandeelhouder geeft Robojob de mogelijkheden om niet alleen verder te groeien maar ook om te investeren in bijkomend personeel en een nieuwbouw die in 2019 zou moeten gerealiseerd worden. Tegen 2020 plant men immers een verdubbeling van de huidige 25 medewerkers. Robojob wordt geleid door Helmut De Roovere. Luc De Ceuster heeft zijn belang van 15 % verkocht maar zal nog minimum 3 jaren actief zijn en zich voornamelijk bezighouden met de IP overdracht naar China. Aluro Group fungeert als Holding en Servicecenter voor de zes werkvennootschappen en wordt geleid door Inge De Roovere.

Correcties op het vorige artikel :

Robojob is GEEN robotbouwer en behoort NIET tot Aluro maar tot de Aluro Group. Aluro Group werd NIET opgericht door Frans De Roovere maar door Helmut, Peter, Koen en Inge De Roovere in 2006. Op het moment van de verschijning van de nieuwsbrief februari was de overname WEL al definitief rond.

Meststofproducent DCM wordt 40 met nieuw gamma

DCM ontkurkt met DCM Naturapy een volledig nieuw assortiment aan biologische bestrijders van ziekten en plagen. Daarvoor put de fabrikant uit een selectie natuurlijke vijanden van de meest voorkomende plaaginsecten uit de professionele tuinbouw. De producten onder het nieuwe label verhogen preventief de groeikracht van de plant en versterken de eigen weerstand. Een proefje van het nieuwe gamma. 'DCM Herba-Protect' is binnen de nieuwe 'DCM Naturapy'-lijn een mix van verschillende gieren (brandnetels, varens, smeewortel en heermoes). Elk hebben ze hun eigen positieve werking en worden ze gemaakt volgens traditioneel recept. Om planten te 'wassen' wordt natuurlijke zwarte zeep gebruikt. De met brandnetelgier verrijkte zwarte zeep, 'DCM Savon-Protect', verwijdert zelfs roetdauwschimmels moeiteloos. De toppeer voor de moestuin is 'DCM Vitasilica'. "Een uniek lavameel met een sterk uitdrogend vermogen, een specifieke samenstelling", vertelt Wim Laureys van DCM. "Het lavameel heeft microscopische scherpe hoekjes en kantjes voor tal van toepassingen. Gebruik DCM Vitasilica bovengronds door over de planten te verstuiwen, of ondergronds als bodemverbeterend middel. Behalve in de moestuin is het ook perfect inzetbaar in sier- of fruituin." Ook wanneer schadelijke insecten opduiken, heeft DCM Naturapy de oplossing. "Ons assortiment bestaat uit larven van lieveheersbeestjes, gal-muggen, sluipwespen, aaltjes, roofmijten ... Die maken snel komaf met bladluizen, spintmijten, witte vlieg, engerlingen, emelten en andere kwalijke insecten. Deze natuurlijke vijanden komen in een prepaiddoosje: dankzij een eenvoudige online bestelling met unieke code kan je je bestelling, bestaande uit levende beestjes, snel afhalen in een tuincentrum in de buurt." "Ook vangplaten in geel en blauw, een deltavaal en bijhorende feromonen dragen bij tot de beheersing van plagen. En om het DCM Naturapy-assortiment te vervolledigen, zorgen de hommels van het 'DCM Bumblebee Nest' voor een optimale bestuiving." Speciaal voor de professionele groensector heeft DCM Naturapy tot slot een bijkomend assortiment ontwikkeld. Met een biologisch fungicide 'Prestop', een biologisch insecticide 'DCM Nofly', mycorrhizae 'DCM Mycorrhizae', een bodemverbeterend middel met mycorrhizae 'DCM Myko-Aktiv' en een organische bodemverbeteraar met bacteriën 'DCM Vivisol'. Voor de productie van hun organische en organisch-minerale meststoffen selecteerde DCM zorgvuldig meer dan 30 verschillende gedroogde, stabiele organische grondstoffen van hoge kwaliteit. "Die zijn zowel van plantaardige als dierlijke origine. De meeste grondstoffen zijn afkomstig van reststromen uit de voedingsindustrie. Zo keren die stoffen terug naar de natuur in een tweede leven. Dankzij dit uniek en specifiek productieproces zijn we sinds 2001 de enige die organische meststoffen aanbiedt met 'Minigran Technology'." "De Minigran Technology zorgt voor een uniek product met afmetingen tussen de 800 en 2.500 micron, waarvan minstens 80 % tussen 1.000 en 2.000 micron. Deze kleine afmetingen zorgen ervoor dat de Minigran-

korrels zich tot 60 % beter verdelen dan korrel en kruimel, voor een gelijkmatige groei en kleur. De korreltjes zijn ideaal om te gebruiken in grasvelden, siertuin, groente- en fruituin, sportvelden, boomkwekerij, openbaar groen ... En zijn uiterst geschikt om te mengen in potgronden." DCM organische meststoffen passen perfect in een duurzaam en rationeel beheer. De Minigran-korreltjes vallen diep in de grasmat waardoor ze niet opgeraapt worden bij het maaien. Daarnaast kunnen ze ook gebruikt worden op bodembedekkers en afdekmaterialen. Officiële proeven tonen aan dat DCM-meststoffen tot vier keer minder uitspoelen dan puur chemische meststoffen. Nutriënten worden niet verspild, grond- en oppervlaktewater worden niet vervuild door uitspoeling van stikstof, fosfaat en kalium. Dat verhoogt de efficiëntie van de toegepaste hoeveelheid nutriënten, voor een duurzaam beheer. DCM kiest er bewust voor al zijn meststoffen zelf te produceren op basis van een uniek industrieel concept. "Aan de keuze van onze grondstoffen gaat een minutieus selectieproces vooraf om zowel kwaliteit als traceerbaarheid permanent te waarborgen", bevestigt Wim. "Naast die kwaliteit is ook innovatie een belangrijke drijfveer. We blijven innoveren en producten ontwikkelen waarbij de zorg voor plant, mens en milieu een vanzelfsprekend uitgangspunt is. Dat doen we via onze R&D-afdeling, in samenwerking met het onafhankelijk onderzoekscentrum Scientia Terrae."

In september 1966 richtte Herman De Ceuster het bedrijf 'Grondontsmettingen De Ceuster' op, voorloper van DCM. Gedreven door zijn liefde voor natuur en overtuigd dat milieuvriendelijke bemestingsoplossingen de sleutel zijn voor de toekomst, bouwde hij het bedrijf verder uit. Na grondontsmetting en -bewerking voor tuinbouw, was grondverbetering de volgende logische stap. Wat resulteerde in de oprichting van 'De Ceuster Meststoffen' of DCM in 1976. De jarenlange expertise werd intussen vertaald naar veel andere sectoren, waaronder fruitteelt, boomkwekerij, tuinaanname, openbaar groen ... Bovendien geniet ook de hobbytuinder van producten van dezelfde topkwaliteit als groenprofessionals. DCM groeide zo uit tot Belgische marktleider in organische meststoffen en speelt een voortrekkersrol inzake bodemvruchtbaarheid, bemesting en substraten. Ook in de toekomst blijft DCM zich geïnspireerd toespitsen op de verdere uitbouw van zijn groen en innovatief productassortiment, zowel voor de professionele als de particuliere tuinliefhebber en steeds met een persoonlijke aanpak. Het bedrijf behaalde onder meer het MVO-milieucharter van de Provincie Antwerpen, een certificaat dat bedrijven stimuleert om projecten rond milieu en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) uit te werken. "Het behalen van het milieucharter was de opstart voor het uitbouwen van een milieuzorgsysteem volgens de internationale standaard ISO 14001. Wat door Lloyd's Register wordt gecertificeerd. In de toekomst blijven we ons inzetten om onze milieuprestaties blijvend te verbeteren", aldus Wim Laureys.

Data werkingsjaar 2016 - 2017

20/04/2017 : nog te bepalen

18/05/2017 : nog te bepalen

16/06/2017 : zomerfeest 's avonds

Uw nieuws in deze nieuwsbrief ?

Hebt u nieuws om te vermelden in deze nieuwsbrief ?
Een mailtje naar koen.vanlommel@netropolix.be
is voldoende.

Commerciële successen aan de lopende band

Op dit ogenblik bouwt Narviflex een bijkomende werkplaats van meer dan 3.000 m² aansluitend bij de bestaande 5.000 m² grote vestiging aan Liesdonk in Geel. Tegen de zomer van dit jaar moet de uitbreiding operationeel zijn. De investering bewijst dat Narviflex ook anno 2017 in een groeifase zit. De verkoop van transportbanden en de 24-uurservice die de firma sinds de start in 1994 levert, zorgt voor commerciële successen aan de lopende band.

"Tot 1994 was ik als commercieel en technisch vertegenwoordiger in dienst van een onderneming die transportbanden leverde," begint Geert Helsen zijn verhaal. "Toen zich een overnamemogelijkheid aandiende heb ik samen met mijn huidige venoot Dirk Berden een management buy-out gerealiseerd. Een beslissing waarvan ik tot op de dag van vandaag nog geen moment spijt heb gehad."

Pionier in onmiddellijke service

"In die tijd al was Narviflex een pionier in het herstellen van transportbanden. We leverden niet zomaar een 24-uurservice, maar garandeerden onze klanten dat we bij een probleem onmiddellijk zouden uitrukken. Net zoals de brandweer. Die snelle service zette ons meteen in de markt."

Eigen productie van transport-systemen

"Drie jaar na de overname zijn we gestart met een eigen productie van transportsystemen. Daarvoor kochten we halffabricaten aan die we op maat van de klant assembleerden tot een eindproduct. De jaren nadien zijn we steeds meer randproducten gaan verkopen. Het was een strategische beslissing die ervoor zorgde dat we onze medewerkers – ook op momenten dat we

niet moesten uitrukken voor een probleem-geval – werk konden verschaffen."

Als Geert de historische curves van omzet en personeel toont, is het meteen duidelijk. Narviflex heeft sinds de start een gemiddelde jaarlijkse groei gekend van 10%. Het personeelsaantal is evenredig gestegen. Momenteel telt de firma – over zijn 7 vestigingen – in totaal 128 medewerkers.

7 filialen

Narviflex heeft inmiddels filialen in Gent, Genk, Grâce Hologne, Sint-Pieters-Leeuw, Venlo en Drachten. Vanuit elk van deze filialen wordt een 24-uurservice geleverd. De productie blijft geconcentreerd in Geel. In de loop der jaren heeft Narviflex zijn activiteiten geregeld verbreed. Zo worden inmiddels ook kunststof platen en dito vormartikelen geleverd via Narviplast-x. Daarvoor werd onlangs een 3D waterjet aangekocht waarmee allerhande vormartikelen kunnen worden uitgesneden. Vorig jaar werd bovendien de firma Rindus opgericht, die zich richt op de verkoop van allerhande lagers en aandrijftechnieken. Dit alles maakte een uitbreiding van de werkplaats meer dan noodzakelijk.

Als we Geert vragen hoe hij verdere groei wil realiseren, hoeft hij niet lang na te denken. "Nu ons productengamma almaar is

uitgebreid, moeten we ervoor zorgen dat deze producten nog meer verkocht worden aan onze bestaande klanten. Bovendien moeten we blijven open staan voor nieuwe technologieën. De investering in de 3D waterjet is daarvan een voorbeeld."

FICHE

Geert Helsen
Zaakvoerder Narviflex
Leverancier van transportbanden in rubber en kunststof
Tel.: 0475 44 63 05
geert.helsen@narviflex.be
Motto: "Je moet in je leven wel eens een stap achteruit zetten, maar nadien volgen twee stappen vooruit."



Samenstelling bestuur werkingsjaar 2016 – 2017

Gerald Favril - voorzitter
Bert Vissers - secretaris
Fabienne Verbeek - penningmeester
Koen Vanlommel – nieuwsbrief & website
Tom Bongaerts - bestuurder
Koen De Peuter - bestuurder
Carlo van Tichelen - bestuurder
Pierre Stubbe – bestuurder

Oproep aan eerlijke lezers

Tijdens de ontbijtsessie met als gastsprekers Piet Den Boer en Jan De Schepper konden 2 boeken meegenomen worden : het boek van Jan De Schepper werd ons aangeboden door Novatech (Bert Vissers) doch het boek 'Sporthelden met een beperking' van Piet Den Boer was tegen betaling. Wellicht heeft niet iedereen (of niemand) dit goed begrepen. Kunnen de personen die het boek van Piet meenamen, hun namen doorgeven aan Fabienne Verbeek, zodat zij voor de correcte facturatie kan zorgen?

Alvast bedankt aan de eerlijke lezers

Secretariaat Ontbijtclub Kempen

Impressa nv
Greesstraat 11 - 2200 Herentals
t 014 28 55 55 - f 014 28 55 50
tb@impressa.be

OCK Bestuur 2016-2017

Gerald Favril (van der Linden Favril - gerald@favril.be) | Bert Vissers (Novatio - bert.vissers@novatio.be) | Koen De Peuter (Aannemingen De Peuter - koen.depeuter@depeuternv.be) | Tom Bongaerts (Impressa - tb@impressa.be) | Carlo Van Tichelen (Phobos & Actor - carlo@phobos.be) | Koen Vanlommel (Netropolix - koen.vanlommel@netropolix.be) | Fabienne Verbeek (Group NDLE Automation - f.verbeek@gna.be) | Pierre Stubbe (Stubbe draai- en freeswerk - pierre@stubbemetaalbewerking.be)