Nieuwsbrief

NUMMER 139
JANUARI 2016

ONTBIJTCLUB Kempen

Ontbijtvergadering 21 januari 2016 : hoe kijkt Yves Desmet naar de huidige politieke actualiteit ?

Het lijkt alsof ons eindejaarsevenement in The Loop nog maar net vorige week was en ons eerste spreker voor 2016 mag al aangekondigd worden, met name Yves Desmet. Voor de vorm leende ik bij wikipedia zijn korte levensloop. Geboren in Mechelen in 1959. Vlaams journalist en essayist. Vanaf 1994 hoofdredacteur van De Morgen, later politiek hoofdredacteur en sinds 2012 opnieuw hoofdredacteur. Op televisie kreeg hij bekendheid door het programma Polspoel & Desmet, op de commerciële omroep VTM, waarin hij politici in de studio uitnodig voor uitgebreide debatten. Hij is gehuwd en vader van 2 dochters.

U wordt verwacht zoals gebruikelijk in Link21. Laat asap via mail of fax weten of we je mogen verwachten om ook jou beste wensen voor 2016 in ontvangst te nemen. Namens het bestuur alvast onze beste wensen : een goede gezondheid, succes in al wat je professioneel of privé onderneemt en dat we elkaar nog heel veel mogen ontmoeten als het even kan in een Bourgondisch kader.

Tot volgende week !

DO
21 JANUARI 2016

SPREKER YVES DESMET
LINK21 HERENTALS

Data werkingsjaar 2015 - 2016

Ontbijtvergadering 21 januari 2016
Ontbijtvergadering 18 februari 2016
Ontbijtvergadering 17 maart 2016
Ontbijtvergadering 21 april 2016
Ontbijtvergadering 19 mei 2016
Zomerevent 24 juni 2016

Samenstelling bestuur werkingsjaar 2015 - 2016

Gerald Favril - voorzitter
Bert Vissers - secretaris
Patrik De Cat - penningmeester
Koen Vanlommel – nieuwsbrief & website
Tom Bongaerts - bestuurder
Koen De Peuter - bestuurder
Wim Heylen - bestuurder
Dirk Thys - bestuurder
Carlo van Tichelen - bestuurder
Jan Verbrugge - bestuurder
Pierre Stubbe – bestuurder

2015 recordjaar voor RoboJob

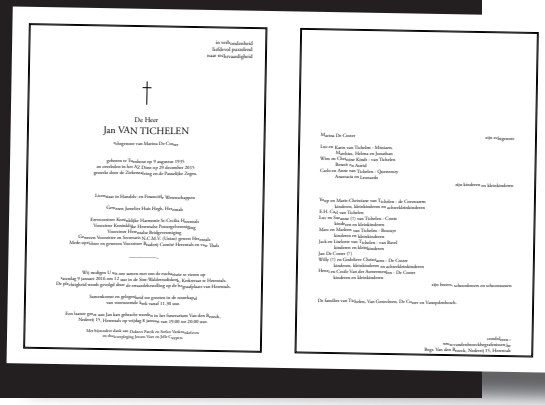
Het nieuwe jaar is nog maar net van start gegaan, en RoboJob let de lat voor 2016 alweer hoger dan ooit te voren. 2015 bleek immers een nieuw recordjaar voor de Belgische marktleider in CNC-automatisering. De verkoop loopt als een trein, en ook in het buitenland slaat de formule van de flexibele, doch eenvoudige automatisering aan. "Velen vergeten het wel eens, maar we zijn nog maar sinds 2010 commercieel actief," steekt Helmut De Roovere van wal. Samen met Luc De Ceuster hield hij in 2007 de nu onbesproken markleider boven het doopvont. In 2015 werd de kaap van 200 installaties vlotjes overschreden, en dat heeft de Belgische onderneming te danken aan haar flexibele, doch gebruiksvriendelijke standaardproducten die de automatisering van draai- frees en sinds kort ook slijpmachines tot kinderspel lijken te herleiden. "Gezien we zélf ontstaan zijn uit de verspaning, weten we maar al te goed hoe belangrijk het is om de in- en omsteltijd van het geheel te beperken tot enkele minuten. Dat we daarin een eind voorsprong hebben op andere aanbieders, is ondertussen wel geweten. Maar alleen daarmee kom je er niet: het komt erop aan om onze Turn- en Mill-Assist Series ook op een kwalitatieve en klantgerichte manier te installeren bij onze klant. Dat we ook daar in slagen, blijkt uit de vele succesverhalen die op onze website staan, en die krijgen we nog wekelijks opnieuw te horen van onze klanten," getuigt De Roovere. "Ondertussen tellen we af naar 250 installaties en telkens opnieuw merken we dat – ongeacht om welk merk, type of leeftijd van CNC-machine we spreken – het onze service is die het verschil maakt. De kennis die we ondertussen hebben kunnen opbouwen zal ook onze toekomstige klanten alleen maar ten goede komen. Installatie en service worden bovendien door ons eigen personeel verzorgd, waardoor wij dit volledig in de hand houden en we dit geoptimaliseerd hebben in samenwerking met elke machineleverancier. Dit merken onze klanten ook dadelijk op hun werkvloer ." De huidige klant gaat vaak op zoek naar een lange termijnoplossing en dit past volledig binnen de filosofie van RoboJob. De Roovere legt uit: "Onze klanten van het eerste uur werken nu al 4 jaar onafgebroken met hun Turn-Assist of Mill-Assist en hebben vaak een tweede, derde, vierde of zelfs vijfde systeem in bedrijf gesteld. Dat getuigt niet enkel van de kwaliteit, de gebruiksvriendelijkheid of de brede toepasbaarheid van onze producten, maar vooral van onze sterke dienstverlening. Daarenboven hebben zij in de voorbije jaren nieuwe uitbreidingen kunnen toevoegen aan hun bestaande systeem, waardoor zij hun investering hebben kunnen uitspreiden over een zo groot mogelijk productengamma. Zelfs voor producten waarvan ze vandaag niet hadden gedacht deze te mogen maken." RoboJob kan indrukwekkende cijfers voorleggen in de Benelux, maar ook het buitenland gaat hard. De Duitse markt, die toonaangevend is voor de ganse metaalverwerkende industrie, wordt de grootste afzetmarkt voor RoboJob. "Wij verwachten dat door de introductie van Industrie 4.0, die in Duitsland een groot draagvlak kent, een exponentiële groei van onze systemen zal volgen. Deze groei is deels dit jaar al gestart en dit merken wij ook steeds meer in onze exportcijfers. De stap naar automatisering moét dezer dagen gemaakt worden, eenvoudigweg omdat het zonder automatisering erg moeilijk wordt voor bedrijven om te overleven." De Belgische specialist in CNC-automatisering blijft ook nieuwe partners aantrekken en dat zijn niet de minste. In de Benelux werken wij ondertussen samen met nagenoeg alle machineleveranciers. In Duitsland heeft het ganse Mazak-netwerk voor RoboJob gekozen, ook de grootste Doosan dealers en lokale Okuma dealers hebben RoboJob in hun portfolio. Daarnaast deint de internationalisering verder uit tot in Scandinavië, Engeland en zelfs Australië en Nieuw-Zeeland, waar ook Okuma, Nakamura, Hedelius, Haas, Fanuc, Brother, Hurco, Takisawa en andere tot de verdelers behoren. Het moge duidelijk zijn dat RoboJob is uitgegroeid tot dé standaard in de markt. "Het ligt niet in onze aard om op onze lauweren te rusten," blikt De Roovere al vooruit. "Om verder te blijven groeien, moeten we blijven bouwen aan onze modulaire uitbreidingen op onze standaard producten. Onze klanten kunnen zo steeds genieten van de nieuwste technologie en kunnen op hun beurt de scherpste tarieven en levertijden aan hun klanten blijven bieden. Dit is de enige manier om de verspanende industrie in West-Europa te houden. Daarnaast willen ook actief met de fabrikanten van CNC-machines blijven samenwerken om standaard robotinterfaces te ontwikkelen. Deze zijn namelijk nodig om de installatie van automatisering zo vlot mogelijk te laten verlopen, én daarbij ook aan onze klanten kwaliteit te garanderen. We hebben hierin al stappen ondernomen met verschillende CNC-fabrikanten, en nemen hierbij onze voortrekkersrol op als marktleider in CNC-automatisering." Waar mag er in het nieuwe jaar dan nog op gehoopt worden? "Er zit 'iets groots' in de pipeline," verklapt De Roovere. "Nu kan ik er nog niet al te veel over vertellen. Maar reken er maar op dat dit heel wat stof zal doen opwaaien, en dat dit onze klanten wederom een sterke duw in de rug zal geven als het gaat over hun rendement, efficiëntie en flexibiliteit."

Over RoboJob

RoboJob is dé specialist in de automatisering van CNC-machines voor kleine en middelgrote series. RoboJob werd opgericht in 2007 als een dochteronderneming van Aluro-Group NV om zich autonoom bezig te houden met het terug rentabiliseren van de verspanende industrie die jaar na jaar door de gewijzigde marktsituatie haar marge heeft zien afnemen. Met meer dan 25 jaar ervaring in de verspanende industrie én meer dan 40 jaar ervaring in machinebouw heeft RoboJob alle know-how in huis om uiterst gebruiksvriendelijke standaardoplossingen te bouwen die de verspanende industrie weer rendabel kunnen maken.

In memoriam Jan van Tichelen, vader van Carlo van Tichelen, bestuurslid

We betreuren het overlijden van Jan van Tichelen, vader van ons bestuurslid Carlo van Tichelen. Bij deze namens onze club onze oprecht blijk van deelneming aan Carlo en zijn dierbaren.


De Heer
Jan VAN TICHELEN

Afval Alternatief blijft ook in 2016 investeren in dienstverlening

Jo Smolders (links)
en Aart Van Oekelen (rechts)

Afval Alternatief is met vestigingen in Dessel en Baarle-Hertog een echt kempisch bedrijf. Dankzij een snelle groei kunnen ze vandaag de dag bedrijven een totaaloplossing aanbieden in gans de provincie Antwerpen, Limburg en Vlaams-Brabant. Reeds van bij de start drie jaar geleden is Afval Alternatief steeds op zoek gegaan naar innovatieve en kostenbesparende oplossingen waarbij een nog betere dienstverlening naar de klant centraal staat. Met een wagenpark van 11 vrachtwagens, 1 servicewagen en een team van 25 mensen gaan we elke dag tot het uiterste om de perfecte service te verlenen. Zo lanceerde Afval Alternatief voorbije zomer containerzakken om de binnenkant van de containers proper te houden en zo ook blijvende geurhinder van afval te beperken. Zeker de horecaklanten waren hier heel enthousiast over. Dit werkt kost efficiënt aangezien er geen cleaning van de container meer dient te gebeuren. Verder werkt Afval Alternatief aan het automatiseren van het weegsysteem en sms-service, zodat de opvolging ook hier vlekkeloos kan verder lopen. Hiermee is Afval Alternatief uniek in de sector. Dankzij deze investering heeft de klant een volledig transparante inkijk op het verwerkte afval per kg en de nazorg ervan. De klant ontvangt de dag voordien een sms met de bevestiging van lediging. Na de lediging leest de vrachtwagen het gewicht uit en koppelt dit aan het systeem. In de toekomst moet het ook mogelijk zijn dat de klanten online met webapplicatie de vrachtwagen kunnen lokaliseren en tevens de gewichten kunnen raadplegen.

De Coninck Opleidingen haalt contract IOK Afvalbeheer binnen

De Coninck Opleidingen & Trainingen uit Geel verzorgt tussen half januari en half maart 2016 extra opleidingen voor 140 vrachtwagenchauffeurs van IOK Afvalbeheer. Het gaat zowel om de bestuurders van de huisvuilwagens als om de chauffeurs van de containerwagens. De vorming kadert in de opleidingen vakbekwaamheid die de bestuurders verplicht moeten volgen. “Wie voor 10 september 2009 zijn rijbewijs voor de vrachtwagen behaalde, moet voor 9 september 2016 een bijscholing volgen om zijn rijbewijs te kunnen vernieuwen”, zegt Gert Mertens, coördinator ophaaldienst bij IOK Afvalbeheer. “In de praktijk moet hij of zij 35 punten hebben verzameld. Elk uur opleiding staat voor 1 punt. Wij zijn hier al vier-vijf jaar mee bezig en laten onze mensen jaarlijks een opleidingsdag van 7 uren volgen. Op die manier hebben ze tegen september volgend jaar 35 punten opgebouwd.” Beste prijs/kwaliteit In het verleden gingen de opleidingen over EHBO, ecologisch rijden, veiligheid, ergonomie, enz. Begin volgend jaar handelen de sessies over een opfrissing van de wegcode en het invullen van het Europees aanrijdingsformulier. “We hadden een vergelijkende offerte-aanvraag ingediend omdat we gehouden zijn aan een openbare aanbesteding en De Coninck Opleidingen kwam als beste uit de bus op het vlak van prijs/kwaliteit”, aldus nog Gert Mertens. “Wij zijn zeer blij met deze opdracht van IOK Afvalbeheer”, zegt Dirk Bulens van De Coninck Opleidingen, dat een erkenning van de Vlaamse overheid heeft om dit soort opleidingen te verzorgen. “Het doet deugd om als Kempens bedrijf te kunnen werken voor een ander Kempens bedrijf, hoewel dat niet bijdroeg tot de beslissing. Het is voor ons de derde keer dat we voor IOK Afvalbeheer dit soort vorming mogen verzorgen. De vorige keer ging het om EHBO en dan zijn we specifiek gaan werken met de speciale EHBO-kit die de ophaalwagens aan boord hebben. Ook nu weer gaan we een vooranalyse maken om dan de opleiding volledig toe te spitsen op maat van de chauffeurs van de ophaalwagens.”

Groep Heylen en AG Real Estate bundelen de krachten

Groep Heylen uit Herentals en AG Real Estate bundelen de krachten in een nieuwe 50-50 joint venture die zal investeren in logistiek vastgoed in België en Nederland. Het bestaande logistieke vastgoed van Groep Heylen zal de basis vormen voor de portefeuille van de vennootschap AG Heylen Warehouses. De twee partners werken daarna samen aan de groei van deze joint venture. De vennootschap AG Heylen Warehouses zal geen vastgoed ontwikkelen; dit blijft de specialiteit van Groep Heylen. Voor de groei zal de portefeuille voornamelijk rekenen op de markt- en productkennis van Groep Heylen. Binnen de joint venture ligt het gebouwenbeheer bij Groep Heylen, de administratie wordt gezamenlijk gevoerd. De ambitie van de nieuwe onderneming bestaat erin te groeien naar een portefeuille van minstens 500 miljoen euro aan activa in Nederland en België. “De logistieke poort van Europa, waartoe België en Nederland behoren, kent nog voldoende groeipotentieel, waarbij de voornaamste volumegroei zal plaatsvinden in Nederland”, aldus de twee partners in een gezamenlijke mededeling. De joint venture zal onmiddellijk een portefeuille met een totale omvang van 210.000 m² kwalitatieve logistieke gebouwen hebben, die zich stuk voor stuk op logistieke hotspots bevinden zoals Roosendaal (NL), Venlo (NL), Brugge, Grobbendonk en Herentals. Deze gebouwen zijn verhuurd voor lange termijn, goed voor een investeringswaarde van ongeveer 160 miljoen euro, waarvan 125 miljoen in Nederland. De sites VE-Commerce in Venlo, Agora 21 in Roosendaal-Halderberghe en Antwerp East Port in Grobbendonk bieden samen nog een ontwikkelingspotentieel van 230.000 m² gebouwoppervlakte. Door hun krachten te bundelen wensen beide bedrijven de ontwikkeling van deze strategische grondposities te versnellen.

SDM-Valorum kondigt overname van English heritage buildings door royal oak buildings aan

English Heritage Buildings BVBA werd opgericht in 1994. Het was het eerste bedrijf dat traditioneel Engelse eikenhouten bijgebouwen introduceerde in België en zijn buurlanden, en is nog steeds marktleider. English Heritage Buildings realiseerde reeds ruim 1500 garages, carports, poolhouses, stallen, schuren, thuiskantoren, overdekte terrassen, kunstenaarsateliers en heuse gastenverblijven in de Benelux, Frankrijk en Duitsland. Authenticiteit, sfeer en kwaliteit liggen aan de basis van het succes van dit bedrijf. De traditionele materialen, Engelse eik en Schotse lork, en de ambachtelijke technieken van weleer zijn gebleven, maar het moderne productieproces zorgt ervoor dat de bijgebouwen duurzamer zijn dan ooit. Het bedrijf werd nu verkocht aan Royal Oak Buildings, dat onder leiding staat van Walter Sanders. Walter Sanders zal samen met Koen Bouteligier de activiteiten van English Heritage Buildings volgens de oude waarden verder zetten. SDM-Valorum trad op als adviseur van de verkoper in deze transactie.

Michel Van Hees – Eierveiling

"De eiermarkt is zo wispelturig als de beurs"

De 250.000 kippen van Michel Van Hees leggen wekelijks zo'n 1,7 miljoen eieren. Daarmee is de Eierveiling in Poederlee de op één na grootste eierproducent van ons land. Toch maakt deze hoeveelheid eieren maar een fractie uit van de 12 tot 13 miljoen eieren die wekelijks door de Eierveiling worden verhandeld.

"De overige eieren kopen we zelf aan bij Belgische en Nederlandse pluimveehouders," zegt Michel Van Hees. "Negentig procent van al deze eieren zijn bestemd voor de export. Duitsland, Denemarken, Groot-Brittannië en Nederland zijn onze belangrijkste afzetmarkten. Onze klanten zijn enerzijds grote en kleinere brekerijen waar de eieren tot een eindproduct worden verwerkt, en anderzijds diverse pakstations, waar de eieren worden gesorteerd en verpakt."

"Het ophalen van de eieren bij de pluimveehouder en het wegbrengen van de eieren naar onze klanten doen we zelf met onze vijf vrachtwagens. Het transport naar het buitenland wordt uitbesteed."

Prijsafspraken voor een jaar

"Weinig mensen zijn er zich van bewust dat de eierhandel een bijzonder wispelturige markt is," zegt hij. En Michel kan het weten, want sinds 28 jaar is hij werkzaam in het bedrijf dat door zijn vader in 1960 werd opgestart. Eerst als vrachtwagenchauffeur , later als administratieve kracht en Intussen neemt hij samen met zijn zus Annemie de leiding van het bedrijf voor zijn rekening.

"Het probleem is dat in de eiersector prijsafspraken worden gemaakt die gedurende een heel jaar gelden. Bovendien wordt die prijs zowat een jaar voordien vastgelegd. Onnodig om te vertellen dat er in de tussenperiode heel wat kan gebeuren. Zo werden de Verenigde Staten in mei van dit jaar plots geconfronteerd met een enorme kippensterfte. Als gevolg daarvan werd er naar Europa gekeken om de leegte op te vullen. En als de vraag stijgt, zijn pluimveehouders weleens geneigd om kippen wat sneller op te zetten . Daardoor loert er een overaanbod om de hoek waardoor de prijzen weer dalen… Ik vergelijk onze sector vaak met de beurs. Je kan voorspellingen maken, maar alles voorzien is onmogelijk. De omzet en winst kunnen van jaar tot jaar dan ook erg schommelen."

Online veiling

"De internationale verkoop kan tegenwoordig ook via een live online-veiling. De kopers uit de diverse landen kunnen op de computer de eierprijzen van de leveranciers bekijken en onmiddellijk hun bestelling overmaken. Telkens gaat het om een bestelling van minimaal een volle vrachtwagen: 300.000 eieren.

"Tegenwoordig worden veel meer witte eieren verhandeld dan bruine. Tot 90% toe. Dat heeft te maken met het feit dat een witte legkip tot 95 weken productief kan zijn. Dit in tegenstelling tot een bruine kip, die hooguit 80 weken eieren legt."

"Om de rendabiliteit van de onderneming aan te wakkeren mengen we onze voeders zelf. En het kippenmest wordt gedroogd in onze eigen drooginstallatie en nadien verkocht. Wekelijks vertrekken er vanuit Poederlee twee vrachtwagens met elk 30 ton Kempens kippenmest naar Frankrijk, waar het mest wordt gebruikt in de landbouw."

Naast zijn dagelijkse bezigheden in de eigen firma, maakt Michel wekelijks een uitstap naar het gemeentehuis van Kruishoutem. Hij maakt immers deel uit van de prijzencommissie die elke week opnieuw de prijs bepaalt die de pluimveehouder voor zijn eieren krijgt."

Drie jaar geleden heeft Michel Van Hees geïnvesteerd in de renovatie en uitbreiding van zijn kippenstallen. En ook voor de toekomst voorziet hij nog een extra uitbreiding. "Ik geloof rotsvast in de kracht van een dagvers streekproduct," zegt hij. "Als we elke dag opnieuw kakelverse eieren kunnen leveren aan onze Belgische klanten, dan krijgt onze firma sowieso meer slagkracht."

Fiche

Michel Van Hees
Eierveiling – Poederlee
Activiteit: internationale handel in ongesorteerde eieren
Verhandelt tot 13 miljoen eieren per week
omzet .35.000.000
Telefoon:
0475 23 55 30
e-mail:
michel@eierveiling.be
www.eierveiling.be
Motto: Een woord
is een woord

Secretariaat
Ontbijtclub Kempen

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

OCK Bestuur 2015-2016

Gerald Favril (van der Linden Favril - gerald@favril.be) | Bert Vissers (Novatio - bert.vissers@novatio.be) | Patrik De Cat (Decatechnic - patrik.decat@deca.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) | Jan Verbrugge (SDM-Valorum - jverbrugge@sdm-valorum.be) | Dirk Thys (Thys Bouwprojecten - dirk.thys@thysbp.be) | Wim Heylen (Groep Heylen - wim.heylen@groepheylen.be) | Koen Vanlommel (Netropolix - koen.vanlommel@netropolix.be) | Pierre Stubbe (Stubbe draai- en freeswerk - pierre@stubbemetaalbewerking.be)