



Bedrijfsbezoek 21 april bij Stoffels Tomaten te Rijkevorsel, veel meer dan een tomatenkwekerij



Graag nodigen we u uit voor het volgende bedrijfsbezoek bij Stoffels Tomaten. Door middel van een rondleiding in zijn bedrijf geeft Paul zijn kijk op innovatie. Iedereen welkom op de Kleine Gammel 61 te Rijkevorsel. Schrijf u in op de gekende manier of via de website.

Originaliteit en innovatie zijn onze belangrijkste prioriteiten en nicheproducten zijn reeds jaren onze sterkte. Vorig jaar lanceerden we de Gusto, een grote tomaat met een heerlijke smaak zoals die van onze kerstomaten.

Dit jaar kregen we tijdens de Berlijnse Fruit Logistica, de belangrijkste handelsbeurs ter wereld voor groenten en fruit, de juryprijs voor het innovatieve karakter van onze Au-

tomaat, een dispenser van kerstomaten. Sinds januari 2015 staat Stoffels als een van de eerste tuinbouwbedrijven in België zelf in voor de verkoop en vermarkting van haar producten. Dankzij deze korte lijn tussen producent en eindgebruiker liggen onze producten steeds vers in de winkel. De consument kan onze verpakkingen gemakkelijk herkennen aan de overkoepelende huisstijl.

Stoffels Tomaten kweekt, verpakt en verhandelt met een gedreven team smaakvolle specialty tomaten van een onberispelijke kwaliteit, geproduceerd met respect voor de natuur en inspeland op de huidige maatschappelijke gevoeligheid voor gezond en gemakkelijk eten.

In ons twintigjarig bestaan zijn we uitgegroeid tot een van de modernste tomatenbedrijven in België. Ondertussen kweken we op ruim 27 hectare, waarvan ongeveer de helft onder belichting. Afhankelijk van het seizoen stellen we tussen 150 en 200 mensen te werk.



Studiereis Japan.

De commissievergadering moest uitgesteld worden. Daardoor is aanvullende informatie nog niet beschikbaar. Zodra er meer te melden is, zal dit via een apart schrijven rondgestuurd worden.

Uw gegevens al aangepast op ons intranet ?

U kreeg vorige week een mailtje met de vraag om uw gegevens na te kijken en zo nodig bij te werken op ons intranet. Nog geen tijd voor gehad: maak er 2 minuutjes tijd voor, meer heb je niet nodig. Mocht u geen mailtje gehad hebben, laat het dan weten aan koen.vanlommel@netropolix.be

Uw nieuws in deze nieuwsbrief ?

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

WOW
PROJECTS
WORLD OF WONDERING

WOW-Projects. Residentiële ontwikkeling op top-niveau.

WOW-Projects is de handelsnaam van een ontwikkelingsbedrijf welke in 2012 opgericht werd als joint-venture van THYS Bouwprojecten uit Westerlo (Dirk Thys) en ILD NV uit Gent (een internationale projectontwikkelaar met eigen kenniscentra in België) onder de vennootschapsnaam 'THYLD'. In een latere fase is Jan Verbrugge, managing partner van SDM-Valorum NV ingestapt, waardoor de kennis van de diverse partijen en vakgebieden versmolten werd, het aandeelhouderschap werd gewijzigd en kwam in ruime meerderheid onder de Holding CONSILIO Investments, een houdstermaatschappij van Dirk en Jan. Als projectontwikkelaar biedt WOW-projects meer dan louter de inkoop van gronden, gebouwen en projecten, met het oog op de herontwikkeling ervan. Momenteel ontwikkelen en bouwen wij een 500 tal wooneenheden, maar daar stopt het niet bij, wij ontwikkelen verder... Dit jaar nog worden onze eerste stappen in Knokke zichtbaar, op de hoek van de Zeedijk en de Zandstraat, een absolute TOP-locatie bouwt WOW-Projects luxe appartementen. WOW-Projects kan genieten van de technische expertise vanuit diverse traditionele bouwondernemingen, via houdstermaatschappijen in eigendom van de aandeelhouders, welke reeds bijna 50 jaar bouwt voor zowel projectontwikkelaars, bouwheren als eigen promotie. De bouwgroep bestaat uit een traditioneel 'sleutel op de deur' woningbouwbedrijf, een ruwbouwbedrijf, een massief houtconstructiebedrijf en twee algemene bouwbedrijven. Tevens zijn de aandeelhouders via een eigen investeringsfonds voorlopers inzake nieuwe moderne bouwtechnieken. CLT is een voorbeeld daarvan. Cross Laminated Timber is een vooruitstrevende manier van bouwen, welke het mogelijk maakt om het bouwproces aanzienlijk te versnellen en zéér milieuvriendelijk & energiebewust te bouwen. De combinatie van diverse kenniscentra zorgt voor korte doorlooptijden en een kwalitatief eindproduct. WOW-projects is verticaal geïntegreerd met een eigen ontwerp & 3D-tekenafdeling, een afwerkingsbedrijf met eigen schrijnwerkerij en rechtstreekse sourcing van bouwmaterialen bij de producent. Verder werd een interieurconcept uitgewerkt en wordt de

klantenbegeleiding zelf van a tot z verzorgd. Dit alles biedt voor onze klanten een grote toegevoegde waarde en staat een persoonlijke aanpak en begeleiding centraal. Bovendien steunt de organisatie ook op een sterke coördinatie en financiële opvolging. Projectontwikkeling en de realisatie van residentieel vastgoed is een "beroep". WOW-projects heeft dit in haar genen en, door haar uitzonderlijk goede relaties met banken en marktspelers, is zij in staat om vandaag en in de toekomst het verschil te maken.

Om haar financiële slagkracht te versterken lanceerde het bedrijf een eerste obligatie-uitgifte welke obligaties op 9 maart 2016 werden genoteerd op ALTERNEXT. Kortom, een WOW-afwerking met hoogstaande kwaliteitsproducten aan zeer scherpe prijzen, met een financiële zekerheid dat is onze meerwaarde.

De belevenis in het beursgebouw te Brussel, en geloof ons, het was een belevenis, was indrukwekkend. Top ontvangst, een gouden batch op, speech waar publiek meer dan enthousiast op reageert, en om 9.00 u de bel luiden. Dat is zo wat anders dan een doordeweekse dag, dit mochten Dirk, Jan en twee van hun collega's ervaren, en geloof ons, die dag is er niet meer gewerkt!



Agora Culinair verwerft Limburgse Horecagroothandel Van Hout

De familieholding van de familie Vleugels, eigenaar van onder andere Agora Culinair/'t Vleesboerke neemt vanaf vandaag de horecagroothandel Van Hout Horeca nv in Hamont over. "Op die manier worden we één van de grootste horecagroothandels in België, zegt zaakvoerder Mario Vleugels trots. "Toch betekent die schaalgrootte niet dat we ons familiaal karakter verliezen. Integendeel. Net die traditie is onze sterkte."



Agora Culinair en Van Hout waren al geen onbekenden van elkaar. Beide ondernemingen hebben een lange familiale traditie en werken reeds meer dan 20 jaar intensief samen binnen de aankoopgroepering Resto-Frit. Die groepering zit onder andere achter de immens populaire Smulllbox met Samson en Gert, recentelijk vervangen door Wickie de Viking, die een verkoops-topper is in de frituren. "De overname van Horeca Van Hout is het gevolg van het gebrek aan familiale opvolging", zegt afgevaardigd bestuurder Luc Geusens van Van Hout. "Stichter Paul Van Hout stapte zelf ruim 50 jaar geleden in het familiebedrijf, dat meer dan 80 jaar geleden werd opgericht door zijn schoonvader. Paul Van Hout ging recent op pensioen en daarmee was het moment daar om te zoeken naar een goede oplossing voor de toekomst. Die werd gevonden in Agora Culinair. Met de verkoop aan de familie Vleugels is het behoud verzekerd van het familiale karakter van het bedrijf en de continuïteit voor de medewerkers en voor de klanten."

"De familiale bedrijfscultuur bij Van Hout matcht perfect met het DNA van Agora Culinair", bevestigt Mario Vleugels, de nieuwe eigenaar. "Het is onze bedoeling dat er voor de medewerkers, de klanten en de leveranciers in de praktijk niets verandert. Luc Geusens, die al jaren de leiding heeft over het team bij Van Hout, blijft ook op post. Hij staat er garant voor dat de unieke teamspirit bij Van Hout bewaard blijft." Het samengaan van beide

bedrijven zorgt er voor dat Agora Culinair één van de grootste horeca-grossiers van België wordt. Agora Culinair telde tot vandaag ongeveer 800 klanten waarbij meermaals per week wordt geleverd. Het cliënteel situeert zich in de brede horeca met vooral frituren, broodjeszaken, traiteurs, grootkeukens, brasseries en restaurants. Het bedrijf was vooral actief in de provincies Antwerpen, Oost-Vlaanderen en Limburg. Van Hout bedient ongeveer 450 horecaklanten in dezelfde sectoren, met een sterke focus op Limburg en Vlaams-Brabant.

"Samen staan we dus in voor de regelmatige beleving van 1250 horecaklanten", becijfert Mario Vleugels. "Daarnaast hebben zowel Agora Culinair als Van Hout ook cash & carry winkels waar naast horecaprofessionals ook particulieren kunnen inkopen. De totale groepsomzet zal door deze overname van 37 miljoen euro naar de 50 miljoen euro evolueren. Onze onderneming groeit nu naar een 120-tal werknemers op groepsniveau. Bij Van Hout werken er een 26-tal ervaren en gemotiveerde medewerkers. Op hen heeft deze overname geen impact." Door de bundeling van de krachten kan het assortiment verder uitgebouwd worden en kan door synergie de servicegraad nog verder verhoogd worden. Het samengaan scherpt ook de ruimte om met de andere grote spelers binnen de markt te kunnen meespelen in deze uiterst concurrentie markt.

Data werkingsjaar 2015 - 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

Marc Coppens – Yuki

“Yuki maakt uw boekhouding transparant.”

In oktober 2014 lanceerde Marc Coppens Yuki, een online platform voor KMO's en hun accountants. Dankzij Yuki beschikt de ondernemer elke dag over up-to-date gegevens en hoeft hij dus niet langer te wachten tot zijn boekhouder hem een overzicht bezorgd van de meest recente cijfers. Minder dan twee jaar na de opstart telt Yuki 1.700 bedrijven en 80 accountantskantoren als klant. “Onze ambitie is om in deze sector op termijn de grootste in België te worden,” zegt Marc Coppens enthousiast.

“Dat het ter beschikking zijn van bedrijfsgegevens belangrijk is voor het management van een onderneming spreekt voor zich. Wel, met Yuki zijn die gegevens elke dag up-to-date. Met onze software hebben we een digitaal platform gecreëerd waar alle gegevens die door de ondernemer of zijn accountant worden ingebracht onmiddellijk voor beide partijen geraadpleegd kunnen worden. Niet alleen op de computer, maar ook op de smartphone waarvoor we een speciale App ontwikkeld hebben. Handig voor de ondernemer die niet op kantoor is en toch betalingen wil goedkeuren. Of wil je bijvoorbeeld weten welke klanten hun factuur nog niet betaald hebben? Eén druk op de knop en een overzicht rolt uit op het scherm. De software maakt het zelfs mogelijk dat aanmaningen automatisch op het juiste tijdstip opgemaakt en via e-mail verstuurd worden. Het revolutionaire aan Yuki is echter de totale herinrichting van het accountant-business-model. Documenten worden immers binnen de acht werkuren verwerkt en we garanderen een bijzonder vlotte communicatie tussen ondernemer en accountant, waarbij de klant centraal staat.”

2020: 94% van de facturen per e-mail

“Om dit alles mogelijk te maken moeten alle documenten uiteraard gedigitaliseerd worden. Wie zijn facturen nog niet via e-mail verstuurt, zal ze moeten inscannen. Wie nu reeds digitale facturen aankrijgt, kan ze gewoon via e-mail doorsturen naar het Yuki-platform. We maken ons sterk dat die digitalisering van facturen zich heel snel zal doorzetten. Uit cijfers van de Belgische overheid blijkt immers dat het aantal facturen dat via e-mail wordt bezorgd tussen 2012 en 2015 is gestegen van 14

tot 42 procent. De verwachting is dat in 2020 zomaar eventjes 94 procent van alle facturen via e-mail zullen verstuurd worden.”

“Accountants hebben er dan ook alle baat bij om zich op die evolutie voor te bereiden. De traditionele mappen met documenten en facturen zullen dus langzaam maar zeker verwijderen. Yuki kan hen daarbij helpen. Door deze digitalisering zal het boekhoudkundige werk veel minder tijd in beslag nemen. Accountantskantoren zullen hun klanten kunnen bedienen met amper 25 procent van hun medewerkers, terwijl de servicegraad zelfs nog stijgt.”

“Wie met Yuki in zee gaat, betaalt een forfaitair bedrag voor opleiding en ondersteuning. Daarnaast hangt de vergoeding voor het gebruik van de Yuki-software af van het aantal facturen dat erin verwerkt wordt. Uiteindelijk wordt het boekhoudwerk voor de accountant een stuk goedkoper, terwijl hij zonder de prijs voor zijn klanten te verhogen hun een betere service kan bieden.”

Razendsnelle groei

Dat Yuki aanslaat in markt is duidelijk. “Momenteel blijken maandelijks 300 à 400 bedrijven over te schakelen op Yuki. En wekelijks beslissen één tot drie accountantskantoren om over te schakelen op ons platform. Intussen zijn we actief in heel Vlaanderen en hebben we eind vorig jaar ook onze intrede gedaan in de Waalse markt. In april van dit jaar zijn we zelfs in Spanje gestart.”

“Die groei uit zich uiteraard ook in het aantal personeelsleden. Vorig jaar hadden we er in België 2. Intussen zijn er dat 10. In Nederland is ons personeelsbestand inmiddels gegroeid van 30 naar 55. In Spanje zijn we gestart met 4 me-

dewerkers.”

“Onze groei is voornamelijk te danken aan het feit dat Yuki net dat doet wat ondernemers en accountants van een boekhoudpakket verwachten. De ondernemer krijgt geen voor hem onnodige boekhoudkundige poespas op zijn scherm, maar verstaanbare info en overzichtelijke schema's. De accountant kan echter blijven werken met de voor hem vertrouwde codes en benamingen. Als je daarbij nog weet dat de info veel sneller verwerkt wordt en elke dag opnieuw up-to-date is, dan zijn alle partijen meer dan tevreden.”

Fiche

telefoon: 03 500 88 12

e-mail: marc@yuki.be

bedrijf: Yuki

activiteit: leverancier van boekhoudsoftware voor ondernemers en accountants
personeel: België: 10, Nederland: 55, Spanje: 4

Yuki: het woord verwijst naar een zuiver witte Japanse steen die gebruikt werd bij het rekenen. Hij is als het ware de voorloper van het telraam.



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 (Decatech - 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)