



Beste leden,

Tijdens de laatste ledenvergadering nam Stephan Desplancke ons mee op een verkenning van de financiële wereld, waarbij hij zijn inzichten deelde over de invloed van de vijf grote krachten – digitale disruptie en AI, demografische diversiteit, geopolitieke fragmentatie, lage CO2-uitstoot en de toekomst van financiën - op beleggingen.

Onze aankomende vergadering op 21 maart belooft even boeiend te zijn. We zijn te gast op

het Kasteel de Merode in Westerlo, waar Prins Simon de Merode ons zal vertellen over de geschiedenis van Kasteel de Merode en ons zal meenemen op een reis door het ondernemerschap in een historische context. Vergeet u zeker niet in te schrijven via de link in uw mail.

Tinne Aerts
Voorzitter Ontbijtclub
2023 - 2024



Oproep profiel update

Beste leden, bij deze vragen we graag om uw profiel en profielfoto te updaten op het platform van de Ontbijtclub Kempens. U kan deze eenvoudig wijzigen via uw account op www.ontbijtclubkempens.be/account.



Fotoverslag Spreker Stephan Desplancke



Save the Date

Prins Simon de Merode - 21/3



Op donderdag 21 maart 2024 nodigen we u graag uit op onze ontbijtvergadering op het Kasteel de Merode te Westerlo waar Simon de Merode ons zal verwelkomen.

Simon de Merode, heeft een boeiende reis doorlopen in zijn professionele carrière. Na zijn functie Junior Global Brand Manager bij AB InBev in Leuven, nam Simon in 2006 de uitdaging aan om het Kasteeldomein in Westerlo te leiden. Tegenwoordig vervult hij diverse rollen, waaronder die van gedelegeerd bestuurder van de vzw Vrienden van het Kasteel van Westerlo en producent bij Historalia Productions. Dit productiehuis brengt historische musicals tot leven in kasteelomgevingen, met als doel cultureel erfgoed te promoten. Historalia heeft inmiddels een indrukwekkend bereik opgebouwd, met spektakels op 12 historische locaties

in België. Meer dan 260.000 toeschouwers hebben sinds 2014 kunnen genieten van deze historische musicals, die zowel publiek als privaat erfgoed omvatten. Ook Kerstmagie is ondertussen een gevestigd kerstevent voor jong en oud.

Deze initiatieven weerspiegelen de passie van Simon de Merode voor ondernemerschap. In zijn voordracht, gecombineerd met een bezoek aan het Kasteel, deelt hij graag zijn visie op ondernemen in historisch perspectief en zijn persoonlijke missie.

Wilt u er graag bij zijn? Schrijf u dan in voor maandag 18 maart om 12u via de website.

Na maandenlange verbouwingen: Link21 zit in een nieuw jasje

Link 21 is opnieuw open. De afgelopen maanden kreeg de horecazaak langs de E313 in Herentals een volledige make-over.

“Goed nieuws! Afgelopen maanden heeft link21 een fantastische transformatie ondergaan. Jouw vertrouwde culinaire hotspot tussen Antwerpen en Hasselt is nu nog indrukwekkender en is sinds maandag 29 januari opnieuw geopend op de gekende locatie langs de E313.” Met deze mededeling liet link21 aan de klanten weten dat de maandenlange verbouwingen afgelopen zijn en dat de horecazaak een volledige make-over kreeg. “Het nieuwe interieur is een samenspel van invloeden uit de hele wereld, een ensemble van warme tinten en een decor dat uitnodigt om alle zintuigen te laten verwennen. Onder begeleiding van architect en interior designer Charlotte Wastiau is elk plekje in de Bar Brasserie een belevenis geworden”, luidt het.

 Heylen Group
Betrokken lid - Wim Heylen



Van Havermaet Family Office en Stremersch, Van Broekhoven & Partners / Essenda slaan de handen in elkaar

Van Havermaet, een toonaangevend onafhankelijk advieskantoor in Vlaanderen, kondigt met trots de overname aan van Stremersch, Van Broekhoven & Partners en Essenda, twee nichekantoren met bijzondere expertise in financiële planning en family office services. Deze strategische overname is een belangrijke stap in de verdere uitbreiding van Van Havermaets brede dienstenaanbod.

Stremersch, Van Broekhoven & Partners staat bekend als de grondlegger van wetenschappelijk onderbouwde expertise op het vlak van onafhankelijke financiële planning voor vermogende particulieren en ondernemende families in België. Essenda staat voor meer dan 10 jaar onafhankelijke dienstverlening van family-office services in de regio West-Vlaanderen. Door deze overname zal Van Havermaet haar positie op het gebied van family office services verder versterken. Stremersch, Van Broekhoven en Partners en Essenda vinden door deze overname een partner die borg staat voor de continuïteit van haar dienstverlening met behoud van eenzelfde waardenkader waarbij kwalitatieve knowhow, onafhankelijkheid en persoonlijke aandacht voor de noden van elke klant centraal blijven staan.

Van Havermaet heeft een sterke reputatie rond de brede advisering van familiebedrijven, bedrijfsfamilies en de structurering van hun familiaal vermogen. "Veel families vertrouwen al decennialang hun vraagstukken over generatiewissels, vermogensstructurering en opvolging aan ons Family Office team toe. Deze overnames zijn een cruciale stap in onze langetermijnstrategie om een uitgebreider en gespecialiseerd dienstenpakket aan te bieden aan onze bedrijfsfamilies en hun familiebedrijf. Naast de reeds bestaande expertise op het vlak van estate planning en family business hebben wij enkele jaren geleden met Holger Heene, voormalig private banker en investment manager, specifieke expertise rond de opvolging en analyse van beleggingen en investeringen (monitoring services) in huis gehaald. Tevens bieden wij in dergelijke overdrachtstrajecten specifieke coaching en opleidingen aan, op maat van de familieleden en het management. Deze overname is een belangrijke stap in de verdere verbreding, waardoor het team van Van Havermaet Family Office groeit naar een 25-tal experts," zeggen Kristof Meesters en Peter Vandeput van Van Havermaet.

Holger Heene vult verder aan: "De expertise van zowel Stremersch, Van Broekhoven & Partners als Essenda in financiële planning en family office services zijn een perfecte aanvulling op onze huidige diensten. Samen kunnen we een nog rijker en meer geïntegreerd aanbod brengen en dit vanuit onze verschillende bestaande kantoren in onze regio's Limburg, Kempen en Vlaams-Brabant. Doch aangezien de ondernemingszin van de bedrijfsfamilies uiteraard niet stopt aan de provinciegrenzen, staan wij hen als rechterhand daar graag in bij. Voor onze



family office dienstverlening kunnen wij nu dan ook zowel onze bestaande klanten als nieuwe klanten in de regio's Antwerpen en West-Vlaanderen bedienen, waar de collega's van Stremersch, Van Broekhoven & Partners en Essenda reeds jarenlang actief zijn."

"De combinatie van Van Havermaets brede dienstverlening met de gespecialiseerde kennis van zowel Stremersch, Van Broekhoven & Partners als Essenda creëert een krachtige synergie die elk van de entiteiten in staat stelt om hun klanten nog beter te bedienen.", zeggen Jo Stremersch en Philip Forman van Stremersch, Van Broekhoven & Partners. "Anno 2024 zien we immers een toenemende complexiteit in de diverse aspecten van het beheer van familiaal vermogen zowel inzake de opbouw, de opvolging als bij het overlaten. Daarom is brede kennis zowel in de diepte als in de breedte meer en meer een noodzaak geworden."

Klanten van Stremersch, Van Broekhoven & Partners en Essenda kunnen blijven rekenen op de vertrouwde hoogwaardige dienstverlening, nu versterkt door de bredere expertise en het uitgebreide netwerk van Van Havermaet. De werknemers binnen Stremersch, Van Broekhoven & Partners en Essenda zullen profiteren van de integratie in een groter, dynamisch team en de kansen die dit met zich meebrengt op verschillende locaties in Vlaanderen.

"Wij zijn enthousiast over de nieuwe mogelijkheden die deze samenwerking met Van Havermaet ons biedt", voegen Jo Stremersch en Philip Forman toe. "Samen kunnen we onze klanten een nog uitgebreidere ondersteuning bieden en tegelijkertijd onze positie in de markt versterken. Bovendien hebben we de zekerheid dat de onafhankelijkheid van de expertise ons speerpunt blijft. Reeds meer dan 30 jaar staan wij borg voor die onafhankelijke aanpak en zien deze nu verankerd worden in een groep met een gelijke visie." De samenwerking zal de komende maanden gefaseerd vorm krijgen, waarbij kwalitatief advies en een persoonlijke aanpak voorop blijven staan.



Tip van de advocaat

Vanaf 1/9/2024 is het "besloten faillissement" ingevoerd in ons rechtssysteem (de zogenaamde "pre-pack"). Dit biedt mogelijkheden voor de wakkere ondernemer. Zonder publiciteit of ruchtbaarheid, maar al onder toezicht van de rechtbank, kan in stilte een doorstart worden voorbereid, soms in het belang van de ondernemer in moeilijkheden, maar altijd in het belang van de overnemer. Hij kan vaak aan interessante voorwaarden overnemen en slaapt op zijn twee oren omdat de overname op voorhand door de rechtbank goedgekeurd is. De FUN-speelgoedwinkels zijn daarvan een perfect voorbeeld.

Nog voor het schip zinkt, is de cargo gered en in nieuwe handen.

* Aglo's Business Law Herentals
Betrokken lid - Philip Somers

Is uw software
"bullit proof"
tegen hackers?



Externe CEO voor Groep Versmissen

Groep Versmissen, die actief is in de bouwsector, stelt een externe CEO aan. Het bedrijf blijft wel voor 100 procent eigendom van de familie Versmissen. "Ik wil niet de zoveelste eigenaar zijn die te lang de regie wil houden", zegt Frans Versmissen.



De nieuwe, externe CEO van Groep Versmissen is Dennis Colart de Bailliencourt (44). Deze bouwkundig ingenieur woont in Dessel en was de voorbije zes jaar commercieel directeur van de Arendonkse bouwgroep B&R. Eerder werkte hij bij de Groep Willemen. "Het DNA van een familiale bouwgroep is me dus niet vreemd. Dat familiale karakter gaan we koesteren als de ideale basis voor de toekomst."

Groep Versmissen overkoepelt zeven bedrijven: bouwbedrijf ABHR, producent van aluminium ramen en deuren Alucotec, Fix Funderingen, Glaswerken Vanheertum en OMD Glaswerken, verwarming en sanitair Versanico en asbestverwijderaar Perfect Finish. "We hebben dus alles in huis om onze klanten echt te ontzorgen", zegt Dennis Collart de Bailliencourt. De nieuwe CEO is ambitieus: "We willen groeien, zowel binnen de eigen bedrijven als door overnames. We staan voor grote uitdagingen, maar willen ons voorbereiden op de nieuwe, strengere Europese normen."

* Groep Versmissen
Betrokken lid - Frans Versmissen

LID IN DE KIJKER

Jan Franck, Franck Brickx

PERSOONSFICHE:

Voor- en achternaam: Jan Franck

Leeftijd: 57 jaar

Functie: Bestuurder bij Franck Bricks

Aantal jaren actief in het bedrijf: 36 jaar

Bedrijfsactiviteiten: Productie en handel van kwalitatieve dakpannen, nieuwe - én recuperatiegevelstenen. Kaleien, Chipperen, Bureren, Papvoegen van gevels.

Aantal medewerkers: 16 medewerkers

Website: www.franck.be

Slogan bedrijf: Samen voor een steengoed resultaat!

Learning: Werk minder hard, maar efficiënter en omring jezelf met de beste mensen.



Kan u kort uitleggen waar uw bedrijf voor staat?

Bij Franck Bricks draait alles om onze passie en toewijding voor gevelstenen die van generatie op generatie is doorgegeven. Met een baksteen in de maag geboren, zetten mijn dochter en ikzelf de zaak verder en zijn we uitgegroeid tot een erkende naam in de productie en handel van unieke dakpannen, zowel nieuwe als recuperatiegevelstenen. Onze specialiteit strekt zich ook uit tot het verfijnen van gevels met technieken zoals kaleien, chipperen, bureren en papvoegen, waarbij we streven naar vakmanschap en perfectie.

Elk project dat we aangaan, beschouwen we als een referentie. We streven ernaar om niet alleen te voldoen aan de verwachtingen van onze klanten, maar deze te overtreffen. We hebben de mogelijkheid om een harmonieuze combinatie van gevelstenen, dakpannen en klinkers te creëren, waardoor we niet alleen structurele en functionele behoeften vervullen, maar ook esthetische en persoonlijke voorkeuren in overweging nemen.

Bij Franck Bricks staat kwaliteit centraal. We streven naar hoogstaande producten die alleen de beste kwaliteit vertegenwoordigen. Maar voor ons gaat het niet alleen om de producten; het gaat ook om de ervaring die we bieden aan onze klanten. We benaderen elk van onze klanten met een openhartige service, waardoor ze niet alleen klanten zijn, maar vrienden worden.

Hoe ziet een dag in uw job eruit?

Een typische dag is een rollercoaster van activiteiten en onverwachte wendingen, en dat maakt het juist zo opwindend. Het begint meestal met werfbezoeken in de ochtend, waar ik de voortgang van lopende projecten bekijk en eventuele uitdagingen bespreek met het team ter plaatse. Tegen de middag neem ik de tijd om te lunchen, vaak in het gezelschap van mijn dochter Louise, die ook actief is in ons bedrijf. Deze momenten zijn kostbaar omdat we niet alleen genieten van een maaltijd samen, maar ook de gelegenheid hebben om

te praten over de toekomstplannen en eventuele obstakels die we tegenkomen. In de namiddag verschuift mijn focus naar klanten die ik ontvang in onze toonzaal. Hier draait alles om het bieden van een uitstekende service en het begrijpen van de behoeften. Of het nu gaat om het adviseren over materialen en ontwerpen of het bespreken van offertes en projectdetails, elke ontmoeting is een kans om onze klanten tevreden te stellen en onze relaties te versterken. Maar zoals ik al zei, een dag in mijn job verloopt zelden zoals gepland. Er kunnen altijd onverwachte telefoontjes, spoedvergaderingen of last-minute wijzigingen in plannen zijn. Het houdt me scherp en flexibel en ik geniet van de uitdagingen die elke dag met zich meebrengt.

Wat maakt uw job zo interessant?

De fascinerende evolutie die ons bedrijf heeft doorgemaakt. Van ooit uitsluitend gericht te zijn op 100% afbraakwerken met het oog op recuperatiestenen, zijn we uitgegroeid tot een toonaangevende producent van gloednieuwe gevelstenen. Deze transformatie vertegenwoordigt niet alleen een verandering in onze bedrijfsstrategie, maar ook een diepgaande verschuiving in onze benadering van duurzaamheid, innovatie en klantgerichtheid. Het proces om te evolueren van recuperatiestenen naar het produceren van nieuwe gevelstenen heeft ons uitgedaagd om nieuwe technologieën te omarmen, onze productiemethoden te verfijnen en onze creativiteit te stimuleren. Dit heeft ons in staat gesteld om gevelstenen te maken die niet alleen voldoen aan de hoogste normen op het gebied van kwaliteit en duurzaamheid, maar ook om een breed scala aan ontwerp mogelijkheden te bieden aan onze klanten. Deze evolutie heeft ons niet alleen geholpen ons bedrijf te laten groeien, maar heeft ook onze positie in de markt versterkt en ons vermogen om aan de behoeften van onze klanten te voldoen vergroot. Het is deze voortdurende verandering en verbetering die mijn werk zo boeiend maakt, en me elke dag inspireert om het beste van mezelf te geven.



Waarom en hoe bent u gestart met/in de onderneming?

Ik ben gestart in het bedrijf omdat mijn vader, Frans, het in 1973 oprichtte, met een focus op het recupereren van gevelstenen. Als jonge persoon wilde ik deze bloeiende zaak voortzetten en uitbreiden. Het idee om een familiebedrijf te laten groeien, sprak me aan. Het was een combinatie van het voortzetten van mijn vaders werk en het nastreven van mijn eigen ambities dat me dreef om in de onderneming te stappen.

Zijn uw dagelijkse bezigheden in de onderneming veel veranderd sindsdien?

Absoluut, mijn dagelijkse bezigheden in de job zijn aanzienlijk veranderd in vergelijking met tientallen jaren geleden. Voorheen was mijn rol veel hands-on en operationeel gericht. We deden zelf afbraakwerken met als doel gevelstenen te recupereren. Ik bracht veel tijd door op de werf en in de vrachtwagen, waarbij alles werd geregeld via mijn mobiele telefoon.

Tegenwoordig ziet mijn dag er heel anders uit. Ik breng meer tijd door achter mijn computer en heb een meer adviserende rol gekregen binnen het bedrijf. Hoewel de veranderingen soms uitdagend waren, waardeer ik de kans om mijn ervaring en kennis op een andere manier in te zetten. Het geeft me de gelegenheid om strategischer te denken en bij te dragen aan de groei en ontwikkeling van ons bedrijf op een nieuwe manier.

Hoe gaat het momenteel met het bedrijf?

Momenteel bevindt ons bedrijf zich in een uitdagende omgeving, zoals velen in de bouwsector. Er heerst veel pessimisme vanwege verschillende factoren, waaronder de stijgende hypotheekrente, de hoge bouwkosten en de prijzige bouwgronden. Ondanks deze uitdagingen mogen we niet klagen. We merken dat onze klanten blijven bouwen, zij het met enige voorzichtigheid en strategische planning. Deze veerkracht van onze klanten is bemoedigend en geeft ons vertrouwen voor de toekomst. We blijven ons inzetten om onze klanten de beste producten en service te bieden, zelfs in deze moeilijke tijden, en kijken optimistisch naar wat de toekomst zal brengen.

Waar liggen de uitdagingen voor de onderneming en voor u persoonlijk?

De grootste uitdaging voor ons bedrijf, en ook voor mij persoonlijk, is het versterken van ons merk. We willen ons onderscheiden in een competitieve markt door onze unieke waarde te benadrukken en consistente kwaliteit en service te leveren. Dit vereist een focus op marketing, klantrelaties en voortdurende innovatie.

Is er nog iets leuks dat u wil meegeven?

We hebben onlangs geïnvesteerd in een nieuw bedrijfsgebouw met een grote showroom. We kunnen niet wachten om onze klanten te verwelkomen en hen onze producten en diensten te laten zien in een nieuwe en inspirerende omgeving.

Save the Date

DATA WERKINGSJAAR

21/03/24: Bezoek Kasteel de Merode /Historalia

18/04/24: Ochtendwandeling

16/05/24: Spreker Mattias Desmet -
Prof. Klinische Psychologie

21/06/24: Zomerfeest

Secretariaat Ontbijtclub Kempen

Drukservice-Impressa nv
Greesstraat 13 - 2200 Herentals
t 014 28 55 55 - f 014 28 55 50
tb@impressa.be

Samenstelling bestuur werkingsjaar 2023-2024

Voorzitter: Tinne Aerts

Secretaris: Michel Sollie

Finance & Accounting: Gerald Favril

Nieuwsbrief & website: Dave Van Den Putte

Ledenwerking: Inge De Roovere

Organisatie & Events: Tom Bongaerts, Koen Vanlommel, Dave Van Den Putte

