



Voorzitter Ontbijtclub
2024 – 2025

Voorwoord van Michel, voorzitter 2024-2025

Beste Leden,

Het bestuur legt de laatste hand aan de korte reis naar Stuttgart. De deelnemers zullen kortelings een powerpoint presentatie ontvangen met daarin een oplistings van de activiteiten dag per dag en per uur uitgeschreven ! Daarnaast zullen zij ook een mail ontvangen met nog enkele specifieke vragen waar wij graag een antwoord op ontvangen om alles af te werken. Dank alvast.

Onze meeting van 20 maart ondanks dat we maar met een heel kleine groep waren was een schot in de roos. Geert Janssens bracht ons een eerste klas presentatie over de wereldeconomie. Het bestuur wenst u veel leesplezier met onze newsletter.

Volgende sessie: Chris Verleye over ...



HET BELANG VAN HET HR-BELEID IN TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN.

Het management van het menselijk kapitaal wordt steeds complexer en crucialer om op lange termijn te ondernemen maar ook waarde te creëren.

Een mindset van een "sociaal actief" vs. "sociaal passief", met als resultante: het aantrekken en behouden van degelijke werkkrachten.

Chris Verleye deelt zijn ervaring en inzichten vanuit Salar zelf, maar ook vanuit zijn netwerk aan ondernemers die voor dergelijke uitdagingen staan.

Wij verwelkomen u graag in de 4WINGS in Westerlo.



Terugblik vorige sessie:

Geert Janssens over "De nieuwe wereldorde"

Donderdagmorgen mochten wij en "petit comité" Geert Janssens verwelkomen. Hij bracht ons een overzicht van wie of welke wereldmacht invloed heeft op onze economie. Geert is blijkbaar een enorme James Bond en cartoon fan, en hij had verschillende filmtittels opgenomen en daaraan voorbeelden gehangen. Laat ons kort enkele hiervan opsommen :

From Russia with Love.

Wat leren we van deze titel? De USA is niet de enige wereldmacht. Laat ons Rusland niet vergeten, de daden van Poetin maar ook van China als die andere wereldmacht hebben een gigantische invloed op de wereldeconomie.

The man with the golden gun.

In deze titel maakte Geert het vglk met Trump die een golden gun heeft en hiermee in het rond schiet. Maar wat als zijn kogels

morgen op zijn ? Wat als de Amerikaanse banken morgen niet meer geloofwaardig overkomen om hun handelstekort opnieuw te herfinancieren ? Wat met een tri lemma beleid ? Zoals Geert al aanhaalde, History repeats itself as a tragedy and then as a farce.

Ook het onderwerp hoe afhankelijk een Apple of een Tesla zijn van het machtige China werd aangekaart.

Heel wat boeiende onderwerp op een leuke/ luchtige manier gebracht. De presentatie werd afgerond nadat onze leden de nodige vragen mochten stellen en de aanwezigen kregen ook nog een boek van Geert → "Waardevol Werkloos".

Dank u
Het bestuur



Recent begeleidde SDM Corporate Finance Group de overname van Govers Kaas in Geel naar Breugelkaas NV

De kaassector heeft flexibele verpakingsoplossingen nodig die het combineren van een traditioneel product met aantrekkelijke verpakkingen mogelijk maakt.

Govers Kaas biedt een breed scala aan oplossingen voor de kaas- en charcuteriesector. Complete oplossingen die bestaan uit het luchten en versnijden van het product, tot het definitief verpakken en palletiseren van de kratten.

STRATEGISCHE OVERNAME

Recent begeleidde **SDM Corporate Finance Group** de overname van **Govers Kaas** door **Breugelkaas NV**, tevens een specialist in versnijding en verpakking van kaas en charcuterie. Met expertise in individuele verpakkingen en een sterk netwerk binnen de institutionele markt, versterkt Breugelkaas hiermee haar positie in de sector.

INNOVATIE EN KWALITEIT IN VERPAKKINGEN

Door deze samenwerking kunnen beide bedrijven verder bouwen aan innovatieve verpakingsoplossingen die niet alleen de kwaliteit en conservering van kaas garanderen, maar



ook inspelen op de groeiende vraag naar aantrekkelijke en efficiënte productpresentaties.

Met deze strategische stap blijft SDM Corporate Finance Group ondernemers begeleiden in succesvolle bedrijfsoverdrachten en sectorvernieuwing. Een geslaagde deal in de zuivelsector.

* **SDM Corporate Finance Group nv**
Betrokken lid: Eddy en Jan Verbrugge



DCM lanceert Bloom Superfood voor kamerplanten



De Ceuster Meststoffen (DCM) introduceert DCM Bloom Kamerplanten, een vegan gelvoeding. De formule is geur- en kleurloos en voorziet kamerplanten van essentiële voedingsstoffen en bevordert groei en bloei.

DCM Bloom Kamerplanten is zacht voor de kwetsbare wortels van kamerplanten. Dankzij stikstof, die snel en in grote hoeveelheden beschikbaar is, zorgt de gel voor een snellere groei en bloei. Het product is geschikt voor zowel beginnende plantenliefhebbers als ervaren kwekers. Met de bijgevoegde doseerspuit kun je nauwkeurig de juiste hoeveelheid voeding afmeten. Het advies is om DCM Bloom Kamerplanten wekelijks te gebruiken tijdens het groeiseizoen van maart tot en met oktober.

DCM zet hard in op duurzaamheid en trekt die lijn door bij deze gelvoeding. De vegan formule is gemaakt van uitsluitend plantaardige en natuurlijke ingrediënten, is kleur- en geurloos en is makkelijk oplosbaar in water. De zusteronderneming is ook gecertificeerd als een CO2-neutraal bedrijf en het hoofdkantoor in Grobbendonk is Bijna Energieneutraal (BEN).

Familiebedrijf

De Ceuster Meststoffen (DCM) is onderdeel van familiebedrijf Group De Ceuster en beschikt over bijna 50 jaar ervaring in het ontwikkelen, produceren en verkopen van organisch en organisch-minerale meststoffen. Daarnaast biedt DCM potgronden, bodemverbeteraars, afdekmaterialen, graszaden en oplossingen voor de preventie en behandeling van plantenziekten aan.

Herman De Ceuster richtte op 20-jarige leeftijd, in 1966, een bedrijf in grondontsmettingen op. Tien jaar later is de zusteronderneming DCM ontstaan. Vanaf 1985 worden de professionele kwaliteitsproducten ook beschikbaar voor hobbytuiniers. Rond de millenniumwissel was het de beurt aan de tweede generatie. Dochter Els en zoon Tom stappen mee aan boord van de groep. Tom zet in op onderzoek & ontwikkeling, in 2001 wordt er dan ook een onderzoeksinstituut opgericht.

Het bedrijf heeft filialen in België, Nederland, Frankrijk, Duitsland en Oostenrijk, en ook partnerships met distributeurs in tal van andere landen.



INTERVIEW ONTBIJTCLUB Wouter Vanlommel - NTX

PERSOONSFICHE:

- **Voor- en achternaam:** Wouter Vanlommel
- **Leeftijd:** 27 jaar
- **Functie:** Business analist
- **Aantal jaren actief in het bedrijf:**
Ondertussen 2 jaar als vaste werknemer, al nam ik 15 jaar geleden al de eerste projectjes voor mijn rekening.
- **Bedrijfsactiviteiten- en specialisatie:** NTX specialiseert zich in IT-infrastructuur, cloudoplossingen, cybersecurity en netwerken. Daarnaast optimaliseren we met de afdeling 'Business in versnelling' workflows en bedrijfsprocessen door het gericht inzetten van de juiste tools en door de verborgen meerwaarde naar boven te halen uit de data waarover onze klanten beschikken. Deze zetten we om in concrete actiepunten die hun groei en efficiëntie versnellen.
- **Aantal medewerkers:** ±190
- **Gemeente:** Ik woon zelf in Mol.
Het bedrijf heeft als vestigingen Geel, Kruikebeke, Edegem en Wuustwezel.
- **Telefoonnummer:** Mijn nummer: +324 74 53 16 45. Telefoonnummer NTX: 078 48 88 88
- **Website:** ntx.be
- **Slogan bedrijf:** "IT op de achtergrond, business in versnelling"
- **Levensmotto:** "Success is not final, failure is not fatal: it is the courage to continue that counts." – Winston Churchill
- **Learning uit het vak (iets belangrijks dat je 'on the job' geleerd hebt en anderen wil meegeven):**
Met technologie alleen bereik je niets als je er geen tastbare impact mee hebt op de business.
Het draait niet om de tools, maar om hoe je ze inzet om waarde te creëren.



1. Kan je kort uitleggen waar je bedrijf voor staat en wat de visie erachter is?

IT moet werken zoals het licht. Als je op het knopje duwt, zou het probleemloos op de achtergrond moeten werken terwijl jij je dagelijkse business runt. Dit vormt dan ook de basis om jou duidelijk te maken waarop je ons kan, mag én moet afrekenen: ervaar je IT op de Achtergrond™ of niet?

Het spreekt natuurlijk voor zich dat er vele onmisbare schakels in de keten zijn die maken dat we in deze missie slagen - of om binnen onze analogie te blijven: of de lamp blijft branden of niet.

2. Hoe ziet een dag in jouw job eruit?

Mijn dag bestaat uit het analyseren van bedrijfsprocessen, het identificeren van verbeterpunten en het vertalen van complexe data naar bruikbare inzichten. Ik werk samen met de leidinggevenden van de verschillende departementen binnen het bedrijf om strategische en operationele doelen te ondersteunen en bij te dragen aan betere besluitvorming. Dit doe ik zowel intern bij NTX als bij onze klanten.

3. Wat maakt je job zo interessant?

Met mijn job kan ik impact maken op alle departementen binnen het bedrijf door processen te stroomlijnen en efficiënter te maken. Door bedrijfsuitdagingen te vertalen naar concrete verbeteringen

help ik zowel interne teams als klanten vooruit. Elke dag brengt nieuwe kansen om waarde toe te voegen en groei te stimuleren.

4. Wat heb je hiervoor gestudeerd?

Handelingenieur in de Beleidsinformatica, major Data Science aan de KU Leuven

5. Waarom en hoe ben je gestart met/in de onderneming? Wat was de drijfveer?

Na mijn studies ben ik gestart als consultant. Ik kreeg zo de kans om op grote projecten te werken voor corporate bedrijven. Het goede daaraan is dat je er mag werken met de nieuwste technologieën en dat de budgetten voor innovatieve projecten best groot zijn. Het nadeel is echter dat je vaak slechts een klein schakeltje bent in het grote geheel en dat je weinig persoonlijke connectie voelt met de missie en visie van de bedrijven.

Het ondernemende dat ik van thuis uit meegekregen heb, zat in die omgeving een beetje gevangen. Aan de slag gaan bij NTX was daarom de logische volgende stap. De impact die je er hebt, is vele malen groter. Je bouwt er zelf mee aan iets moois, en aangezien ik er van kleinsafaan al rondliep, voelde het als thuiskomen.



6. Zijn jouw dagelijkse bezigheden in de job onderneming veel veranderd sindsdien?

IT en business zijn vaak twee verschillende werelden die elk hun eigen taal spreken. Mijn rol is om de vertaler te zijn en de brugfunctie te vervullen zodat ze elkaar begrijpen en optimaal samenwerken.

Bij de start van mijn carrière zat ik meer aan de technische kant van het spectrum, maar gaandeweg schuif ik steeds meer op naar de businesszijde. De echte meerwaarde en impact liggen namelijk niet in technologie op zich, maar in hoe je deze inzet om strategische bedrijfsdoelen te realiseren en bedrijfsprocessen te optimaliseren.

7. Hoe gaat het momenteel met het bedrijf?

Mijn vader en zijn vennoten hebben drie jaar geleden geopteerd voor een ambitieuze buy-and-build strategie, waardoor het bedrijf dit jaar zal uitgroeien boven de 40 miljoen euro omzet, 5 miljoen euro EBITDA en meer dan 200 medewerkers. Daarvoor is er een

stevige integratie en transformatie nodig op alle niveaus. Het bijbehorende tempo maakt ook dat 2024 een uitdagend maar vooral interessant jaar was. Dat zal in 2025 niet anders zijn.

8. Waar liggen de uitdagingen voor de onderneming en voor jou persoonlijk binnen het bedrijf?

Voor de onderneming is dat het verderzetten van de eerder genoemde strategie en het huidige groeitempo. Daarnaast hebben we ook als doel om - naast de traditionele IT-infrastructuur activiteiten - onze nieuwere afdeling business-in-versnelling verder uit te bouwen. Aangezien deze, en dan vooral één van onze nieuwere offerings – de Management Cockpit - het meeste aanleunt bij mijn expertise en interesses, is dat ook één van de voornaamste doelen voor mezelf. Mijn vader en ik delen de visie dat een voorkeursbehandeling niet aan de orde is, maar toch ben je als het erop aankomt 'de zoon van'. Wanneer het moeilijk gaat maakt dat alles extra moeilijk, maar wanneer het goed gaat, dan geeft het dubbel zo veel voldoening.

Meer dan 300 ondernemers connecteren op Voka Match in Kasterlee

Meer dan 300 ondernemers waren gisteravond te gast op Voka Match. Eén van de vijf grote netwerkevents die Voka Mechelen-Kempen elk jaar organiseert. De gastlocatie: Maes NV in Kasterlee. "We spelen vanavond onze rol als matchmaker. Maar dat doen we eigenlijk het hele jaar door. Ook in grote dossiers zoals Van Hool", zei Tom Laveren van Voka Mechelen-Kempen.

Voor ondernemers is Voka Match een goede gelegenheid, om nieuwe contacten maar ook nieuwe contracten binnen te halen. Maes NV was de gastlocatie. Ze zijn gespecialiseerd in landbouwmachines en gereedschappen en hebben meerdere merken in huis.

Meer dan 300 ondernemers, onder wie een heel aantal nieuwe Voka-leden, werden tijdens de avond aan elkaar gekoppeld voor een reeks speeddates.

"Op deze manier spelen we onze rol als matchmaker", zegt Tom Laveren, gedelegeerd bestuurder van Voka Mechelen-Kempen. "Dat doen we binnen deze muren van Maes NV. Maar dat doen we ook buiten deze muren. Precies een jaar geleden heb ik op de vorige VokaMatch aangekondigd dat we een match gingen zoeken voor de ex-medewerkers van busbouwer Van Hool. Een jaar later kan ik zeggen dat 71 procent van die mensen vandaag

ander werk heeft. Dat we voor meer dan 1.700 mensen een geslaagde match op de arbeidsmarkt hebben gevonden. Dat is een succes waar ook jullie – de bedrijven in deze regio – aan hebben meegeholpen."

Keynotespreker Pascal Roskam ging daarna nog verder in op het thema 'generaties op de werkvloer' en gaf tips hoe de verschillende generaties elkaar beter kunnen begrijpen.



Maes nv
Betrokken lid: Jeroen en Christof Maes



Huis van Tichelen zoekt partner om kunstgalerie uit te bouwen

“Ik wil via een kunstgalerie ook de authenticiteit van dit gebouw naar boven brengen.”

Carlo Van Tichelen, sinds vorig jaar erfpachter van het voormalige Augustijnenklooster. Sinds hij aankondigde dat hij er een kunstgalerie wil in onderbrengen reageerden al 3.000 kunstenaars met de wens hun werk te zien schitteren; 700 dienden zelfs al een dossier in. “Ik zoek nu een partner, een passionele geest om dit verhaal te delen en samen met mij de exposanten te selecteren en de galerie mee uit te bouwen.”

Carlo Van Tichelen is een man in lagen. Hij is al jaren zaakvoerder van het marketingbureau Phobos & Actor, maakt zijn eigen kunst met AI, is volbloed Herentalsenaar (ook al woont hij in Geel) en is een bevlogen spreker. Nu legt hij er nog een laag bovenop: die van uitbater van een kunstgalerie. In een historisch gebouw uit het begin van de 17e eeuw nog wel.

Open huis

“Een galerie in een erfgoedgebouw, dat is zowat uniek in de Kempen”, zegt Van Tichelen wanneer hij ons mee op sleeptouw neemt voor een rondleiding in de voormalige infirmerie van het Augustijnenklooster. “Ik wil het verhaal van dit gebouw vertellen. Voor mij gaan geschiedenis en kunst samen. En even belangrijk: ik schenk het gebouw terug aan de Herentalsenaar.”

Als publiciteitsjongen weet Carlo hoe hij iets in de markt moet zetten, maar voor zijn project ‘Huis van Tichelen’ spat de passie en de energie van hem af. Hij troont ons mee de grote zaal van de benedenverdieping in. Hier stonden ooit nog brandweerwagens, want het Augustijnenklooster is vorige eeuw ook nog geruime tijd een pompierkazerne geweest. Vandaar de drie grote poorten die het gebouw nog telt; de paters hadden die niet nodig, de brandweer wel: om met hun wagens het arsenaal te verlaten. Die poorten zullen vanaf de opening, einde 2025 altijd openstaan”, verzekert Carlo. “Ik zet er natuurlijk wel een glazen wand achter, maar je zal hier altijd van buiten een inkijk hebben in de galerie. Dat nodigt uit om binnen te komen. En vanaf je naar binnen komt, word je hier meegezogen in het verhaal.



Kunst met en verhaal

Kunst dus. Maar wat voor kunst? Daar moet Van Tichelen geen seconde over nadenken: “Kunst die we terug graag zien! Het moet in mijn woonkamer kunnen hangen. Je moet er een conversatie mee kunnen hebben. Het moet mooi zijn, maar het moet iets vertellen.” Geen Francis Bacon dus aan de muur van het Huis van Tichelen, de Brit die met zijn groteske portretten van misvormde mensen meer hun binnenkant dan hun buitenkant liet zien. Dat is kunst voor musea, niet direct voor de ‘living’. “Ik heb het over kunst van het derde millennium”, argumenteert Carlo Van Tichelen enthousiast, en op zijn elan doorgaand: “Kunst is een innerlijke religie en het zorgt voor zingeving.”

De grote troeven van het toekomstige Huis van Tichelen zijn op de benedenverdieping de hoge plafonds en het licht dat door de geopende poorten naar binnen zal komen. En natuurlijk de lange, witte muren. De ruimte lijkt wat op de expositieruimte van de Lakenhal op de Grote Markt, maar dan maal twee. “Cruciaal zal hier de juiste verlichting zijn”, zegt Van Tichelen. “Het wordt een lensverlichting. Dat geeft de mogelijkheid om met diafragma-instelling ieder kunstwerk ideaal te uit te lichten. Het moet de werken als het ware uit de muren trekken. Ik wil hier iets neerzetten als kunstenaar én als reclameman. Het moet een mix zijn tussen schoonheid en technologie.”

Partner gezocht

Van Tichelen is ervan overtuigd dat AI in snel tempo kunst zwaar zal beïnvloeden, hij is er als kunstenaar zelf een groot adept van. “Kijk, fotografie werd vroeger aanzien als de dood voor elke portretschilder. Maar nu zie je dat de twee perfect naast elkaar kunnen staan. Maar ik ben er wel van overtuigd dat bijvoorbeeld

schilders steeds meer gebruik zullen maken van AI om tot een optimale lichtinval in hun werken te komen. Of betere verf te maken." Los daarvan wil Carlo Van Tichelen straks vooral ook op zoek gaan naar kunstenaars die in zijn concept passen. "Ik ga een visie creëren waarin ik andere kunstenaars meeneem."

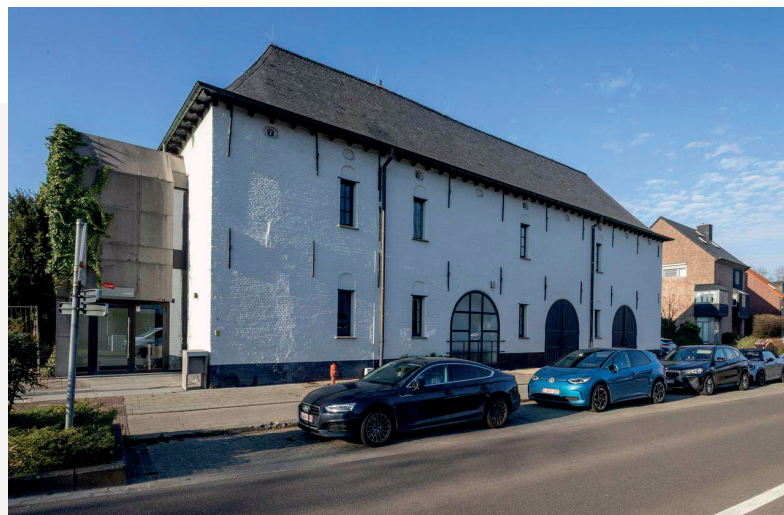
De belangstelling om hun werk te zien schitteren in het voormalige historische stadsarchief is nu al erg groot: "Drie weken nadat ik het nieuws had aangekondigd had ik al 2.500 kandidaat kunstenaars. Nu zijn het er al 3.000. En 700 daarvan stuurden me al een dossier toe. Ik wil daarin selecteren, zodat we hier een coherent verhaal kunnen brengen."

Carlo Van Tichelen ziet die taak als te omvangrijk voor één man en wil zich daarom laten bijstaan door een zielsverwant. "Mijn droom is voor deze galerie een partner te vinden. Zodat ik mijn verhaal hier kan delen met een passionele geest. Iemand die het ondernemerschap en kunst mee wil delen, bijgestaan door flexi-jobs en vrijwilligers om de galerij open te houden."

Ruimte genoeg

Op naar het eerste verdiep. Hier oogt de ruimte al even aantrekkelijk en nu zelfs met parketvloer toe. Weliswaar is het plafond met de fraaie eiken balken er lager, maar het voordeel is dat je hier dan weer meer licht binnen krijgt door amen die in de noordgevel staan. En licht uit het noorden is voor schilders altijd het beste licht. "Ook dit wordt expositieruimte, maar het kan tegelijkertijd dienen als netwerkruimte", zegt Carlo Van Tichelen.

En dan is er nog hogerop nog een schitterende zolder met een indrukwekkend eiken gebinte. "Hier heb ik nog geen bestemming



voor", zegt Van Tichelen. Misschien wordt het ooit een appartement. Of toch nog een extra expositieruimte? We zien wel. dat is iets voor later."

Wat de erfpachthouder al wél heeft beslist is dat er hier geen horeca komt. Bij vernissages of netwerkrecepties zal wellicht wel een drankje worden geschonken, dat hoort bij klantvriendelijkheid.

Wat Van Tichelen vooral beoogt is dat het Huis van Tichelen er in de regio bovenuit steekt. "We moeten ervoor zorgen dat mensen van ver buiten Herentals hiernaar komen kijken. Daarvoor moet de lat dan wel hoog liggen natuurlijk. Maar ik denk dat ik met dit project kunstenaars de kans geef om een nieuw publiek te treffen. Op zeker moment moet je als kunstenaar uit je eigen publiek groeien en een ruimere massa aanspreken. De kracht van een galerie bestaat net uit het verbreden van je gedoodverfde publiek als kunstenaar."

Auteur: Marc Helsen fotograaf: Joren De Weerd





Tip van onze Notaris:

IZIMI: De Digitale Kluis van het Belgische Notariaat

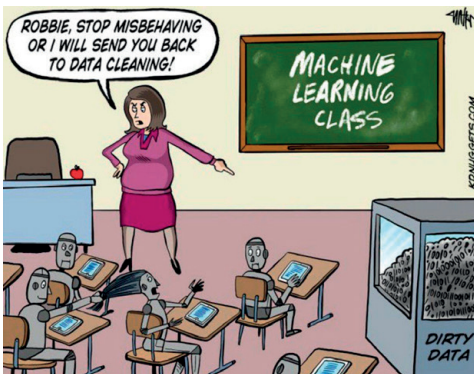
IZIMI is een gratis en beveiligd digitaal platform ontwikkeld door Fednot (de Federatie van het Notariaat) waarmee u belangrijke documenten veilig kunt opslaan en beheren. Dit platform biedt burgers de mogelijkheid om notariële akten, testamenten, eigendomsaktes en andere persoonlijke documenten digitaal te bewaren op één centrale, beveiligde plek.

Met IZIMI heeft u altijd en overal toegang tot uw documenten en kunt u ze eenvoudig delen met uw notaris of andere vertrouwenspersonen. De tool voldoet aan de strengste privacy- en veiligheidsnormen, zodat uw gegevens optimaal beschermd blijven.

Wilt u meer weten over IZIMI of meteen uw digitale kluis activeren? Bezoek www.izimi.be of neem contact op met uw notaris.



Betrokken lid: Christiaan Eyskens



Save the Date Data werkingsjaar

17/04/25: Spreker Chris Verleye

24 - 28/04/25: Bezoek aan Stuttgart

15/05/25: Ochtendwandeling

20/06/25: Zomerfeest & Autorally

Secretariaat Ontbijtclub Kempen

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

Samenstelling bestuur werkingsjaar 2024-2025

Voorzitter: Michel Sollie
Secretaris: Koen Vanlommel
Finance & Accounting: Gerald Favril
Nieuwsbrief & website: Christof Maes, Dave Van De Putte
Ledenwerking: Inge De Roovere
Organisatie & Events: Tom Bongaerts, Christof Maes, Dave Van De Putte

