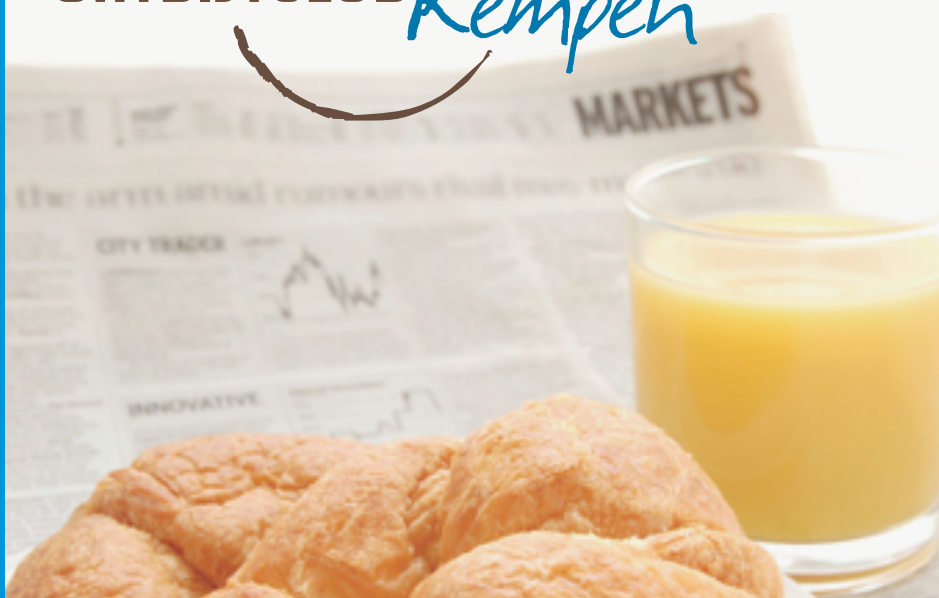




Christof Maes
Voorzitter Ontbijtclub Kempen

Voorwoord van Christof, voorzitter 2025-2026

Beste Leden,

Maart staat voor de deur. De lente kondigt zich aan, laat het mooie weer maar komen. Een beetje extra zon kan geen kwaad, ook niet aan de ontbijt tafel.

Ons bezoek aan Foodmaker was weer een schot in de roos. We kregen een heldere inzicht in hun visie op gezonde voeding, hun groeistrategie en de schaal die ze intussen bereikt hebben, met volumes die groter zijn dan die van McDonald's België. Ook hun samenwerking met de investeerders achter Burger King en Quick werd toegelicht als een logische stap richting wat hopelijk de eerste écht succesvolle keten in gezonde voeding wordt. Een ambitieus verhaal, we hopen oprecht dat het hen lukt. En ja, we hebben ook mogen proeven. Dat gezonde voeding en smaak perfect kunnen samengaan, werd die ochtend overtuigend bewezen. Een aangename bevestiging voor wie nog twijfelde.

Onze volgende afspraak is met Jan Peeters van de Peeters Govers Groep. We kijken uit naar zijn inzichten en ondernemersverhaal.

Intussen leggen we ook de laatste hand aan de voorbereidingen van onze reis naar China. Heb je interesse om mee te gaan, laat het dan zeker weten aan Koen of Inge. Zij houden je graag verder op de hoogte van de praktische details.

Ik zie je graag op onze volgende ontbijtvergadering.

Volgende ontbijtsessie

Jan Peeters van Albert Hein en Peeters - Govers - 19 maart 2026 - 7u45 4 wings

Ontmoet één van de drijvende krachten achter een van Vlaanderen's sterkste retailverhalen.

Op onze volgende bijeenkomst verwelkomen we **Jan Peeters**, CEO van **Peeters-Govers Groep**, een naam die je ongetwijfeld kent uit het Belgische retaillandschap. Wat begon als een familiebedrijf dat groenten en fruit lokaal verkocht, groeide onder leiding van Jan en zijn neef Wim uit tot de **grootste franchisepartner van Albert Heijn in België**, met meerdere winkels over het hele land.

Jan Peeters staat bekend om zijn vermogen om **strategie, ambitie en operationele scherpste** te combineren. Onder zijn leiding heeft Peeters-Govers niet alleen zijn footprint fors uitgebreid, maar ook moeilijke beslissingen genomen, nieuwe markten betreden en een duidelijk groeipad uitgestippeld. In interviews benadrukt hij stevast

de kracht van een sterk concept én een team dat meegroeit met ambitie en verantwoordelijkheid.

Tijdens onze sessie neemt Jan ons mee in de beweegredenen achter zijn keuzes, de uitdagingen die hij onderweg tegenkwam en de lessen die hij uit die periodes heeft getrokken. Verwacht geen droog theoretisch verhaal, maar een **eerlijk en inspirerend ondernemersverhaal** uit de praktijk.

Een unieke kans om te luisteren naar iemand die zijn roots in de Kempen wist uit te bouwen tot een bedrijf met impact in heel Vlaanderen.

Inschrijvingen zijn open en sluiten op maandag 16/03 om 12u. *Be There.*



Terugblik:

Bedrijfsbezoek Foodmaker

We mogen terugblikken op een zeer geslaagd bedrijfsbezoek bij Lieven Vanlommel en Foodmaker. Trots op zo'n bedrijf in onze regio. Beelden zeggen meer dan woorden...



Audiovisueel bedrijf PFL uit Beerse integreert sectorgenoten Abbit en Stagelight

Het audiovisuele bedrijf PFL start 2026 met de volledige integratie van Abbit en Stagelight. De drie bedrijven, die allemaal hun wortels hebben in Beerse, zijn vanaf 1 januari verder gegaan onder één naam en één juridische identiteit. Daarmee versterkt PFL zijn positie in audiovisuele ondersteuning, eventtechniek en digitale eventoplossingen.

De PFL Group, net geen drie decennia actief in de audiovisuele sector, voegt twee Kempense broertjes toe aan zijn portefeuille: Abbit, al meer dan 40 jaar actief als internationale speler in congres- en meeting support en Stagelight, dat 45 jaar bestaat, een verhuurbedrijf voor audiovisueel materiaal.

Door de integratie worden de expertise, ervaring en technologieën van de drie bedrijven uit Beerse samengebracht binnen één organisatie. "Door de krachten te bundelen vergroten we onze slagkracht en kunnen we klanten nog beter en efficiënter bedienen", zegt Dominic De Gruyter, CEO van PFL.

Voor klanten verandert er operationeel weinig. De vertrouwde teams blijven aan boord en de dienstverlening blijft ongewijzigd. Wel worden de btw-nummers van Abbit en



Stagelight vervangen door dat van PFL. Abbit blijft behouden als handelsnaam.

Met deze stap wil PFL zijn aanbod verder versterken en zich nog nadrukkelijker profileren als partner voor live, hybride en digitale events.



Betrokken lid - Dominic De Gruyter

Hermans Heftrucks neemt Allift Michielsens uit Antwerpen over

Hermans Heftrucks uit Rijkevorsel, onderdeel van de lifting & material handling-tak van Heylen Group, heeft het Antwerpse Allift Michielsens overgenomen. Met de overname versterkt Hermans Heftrucks zijn positie in en rond de haven van Antwerpen en breidt het zijn verhuur- en dienstenaanbod verder uit.

Allift Michielsens is al meer dan 50 jaar actief in het hijs- en hefwerktuigensegment en bouwde vanuit de haven van Antwerpen een sterke reputatie uit in de verhuur, verkoop en het onderhoud van onder meer hoogwerkers, schaarliften, verreikers en vorkliften. Het bedrijf werd jarenlang geleid door Lieve Michielsens, dochter van de oprichter, samen met haar echtgenoot Eric Verbeelen.

"Dankzij deze samenwerking zijn we klaar om onze positie in en rond de haven van Antwerpen verder te versterken," zegt Lieve Michielsens, die met dankbaarheid terugblijkt op haar loopbaan en de inzet van medewerkers, klanten en leveranciers.

Voor Hermans Heftrucks betekent de overname een verbreding van het aanbod. "Het verhuurgamma van Allift Michielsens sluit perfect aan bij onze kernactiviteiten," zegt Geert Hermans,

Rental Manager bij Hermans Heftrucks.

Ook de bestaande klanten van Allift Michielsens krijgen toegang tot het verkoopaanbod van nieuwe en tweedehandsmachines van Hermans Heftrucks.

Volgens Dennis Renders, CEO van Hermans Heftrucks, is de overname strategisch logisch. "Het complementaire karakter van beide bedrijven, de jarenlange ervaring en de gedeelde familiale waarden vormen een sterke basis voor deze samenwerking," aldus Renders. Hij wijst ook op het potentieel om het bedrijf verder te moderniseren en te laten groeien.

Hermans Heftrucks werd opgericht in 1962 en evolueerde van een landbouwgerichte onderneming tot een specialist in industriële hefwerktuigen. Sinds 2019 staat Dennis Renders aan het hoofd van het bedrijf.

De financiële details van de transactie worden niet bekendgemaakt.



Betrokken lid - Wim Heylen



LID IN DE KIJKER

Interview met Louise Jacobs, Wijnen Jacobs

PERSOONSFICHE:

- Voor- en achternaam: Louise Jacobs
- Leeftijd: 23 jaar
- Functie: Commerciële verantwoordelijke
- Aantal jaren actief in het bedrijf sinds mei 2025
- Bedrijfsactiviteiten- en specialisatie: verkoop wijn wijnen, sterke dranken, wijntoebehoren en relatiegeschenken. Groothandel (horeca/B2B) en detailhandel (particuliere verkoop/webshop)
- Aantal medewerkers: 8 medewerkers
- Gemeente: Lille / Tielen / Oud-Turnhout
- Telefoonnummer: 0474246501
- Website: www.wijnenjacobs.be
- Slogan bedrijf: Voor elke smaak een wijn
- Levensmotto: Probeer te doen waar je goed in bent en haal er het beste uit.
- Learning uit het vak (iets belangrijks dat je 'on the job' geleerd hebt en anderen wil meegeven): Professionaliteit haalt altijd de bovenhand.



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

Wijnen Jacobs importeert en verdeelt op vooral de Belgische markt wijnen, bubbels en aanverwante producten.

De verdeling gebeurt via onze groothandel (gevestigd in Tielen) naar horeca, B2B en collega wijnhandelaars. Via onze winkels (in Lille en Oud-Turnhout) en webshop bereiken we de particuliere markt.

Ons doel is het verdelen van lekkere producten voor een correcte prijs. We streven ernaar om ons gamma aantrekkelijk te houden in elk segment.

2. Hoe ziet een dag in jouw job eruit?

Mijn dagen zijn zeer gevarieerd. Ik stippel mee de algemene doelen van Wijnen Jacobs uit, meer specifiek gericht op de aankoop en verkoop. Ik spendeer mijn tijd tussen het bezoeken van klanten en het onderhouden van het contact met onze (buitenlandse) leveranciers. Wanneer nodig spring ik bij in de winkels. Mijn werkweek begint op maandagochtend en eindigt zaterdagavond. Mijn tijd wordt verdeeld tussen ongeveer de helft werken op kantoor en de helft klantenbezoek.

3. Wat maakt je job zo interessant?

Mijn job biedt zéér veel variatie. Ook het contact en de professionaliteit van onze klanten en de mensen die ik tegenkom, boeit mij enorm.

4. Wat heb je hiervoor gestudeerd?

Ik heb een diploma Handelwetenschappen, Master Financieel Management (KULeuven).

Ook behaalde ik ondertussen WSET2 en ben ik bezig met mijn opleiding WSET3. Dit een internationaal erkende opleiding i.v.m. wijnkennis (Wine, Spirits and Education Trust).

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

Mijn vader heeft in 1999 Wijnen Jacobs opgericht. Ik ben opgegroeid in de boeiende wereld van de wijn/wijnverkoop. Het ondernemerschap heeft mij altijd al geboeid en ik was me er ook wel van bewust dat een goede en vooral juiste opleiding mij wel ver zou kunnen brengen. Daardoor heb ik bewust voor de studie Handelswetenschappen gekozen. Als student was ik al actief in ons bedrijf. Na mijn studies ben ik voltijds aan de slag gegaan.

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

Ik ben nog geen jaar actief in de onderneming, maar denk toch dat ik al mijn steentje heb kunnen bijdragen. Op dit punt probeer ik nog in elk segment bij te leren.

7. Hoe gaat het momenteel met het bedrijf?

Ons bedrijf wint nog dagelijks aan cliënteel, maar de wijnsector (alcohol) is wereldwijd een moeilijk gegeven. Daarom proberen wij erg op de markt in te spelen en heel actief met ons gamma en de aankoop/verkoop bezig te zijn. Zo kunnen we goed stand houden.

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

Mijn doel is de dagelijkse leiding van Wijnen Jacobs op mij nemen.



Ik voel dat ik nu al veel kansen krijg van mijn ouders en neem ze met beide handen. Ik ben me er wel bewust van dat ik nog heel veel moet leren, maar daar ben ik zeker toe bereid.

9. Hoe zie jij de toekomst? Liggen er uitdagende plannen in het verschiet?

Ik wil ervoor zorgen dat Wijnen Jacobs zich nog verder kan ontplooiën en groeien. Voor mijzelf is dit het eerste doel. Toekomstgericht zie ik nog een uitbreiding met een extra winkel.

10. Is er nog iets leuks dat je wil meegeven?

'Life is too short to drink bad wine' en voor lekkere wijn moet je bij mij zijn.



Verre reis 2026 naar China - Infosessie op 25/03 om 19u30 bij Maes in Kasterlee

In het najaar van dit jaar zullen we opnieuw het verre buitenland opzoeken. Inge De Roovere en Koen Vanlommel organiseren voor ons een reis naar China, een mengeling van natuur en cultuur, van innovatie en traditie.

Het programma wordt toegelicht op 25/03/2026 om 19u30 bij onze voorzitter in Kasterlee. Uitnodiging om in te schrijven volgt.

Geïnteresseerden mogen alvast een mailtje sturen naar koen.vanlommel@hyperbool.be zodat ze zeker persoonlijk geïnformeerd worden.

Juridische tip:

Philip Somers - Aglo's Business Law

Breek het ijs.

(oftwel: humor als conflictoplosser).

Je kent de situatie: een zakelijk conflict is hoog opgelopen.

Torenhoge claims flapperen je rond de oren.

Spanning in de onderbuik.

Slechte slaap.

Zenuwen gespannen.

En dan moet je face-to-face aan tafel met elkaar...

Zoek een ijsbreker om het vastgevroren conflict los te trekken en het gesprek op gang te brengen: humor kan de spanning wegnemen.

Denk aan Alfred Heineken, de Nederlandse biermagnaat, toen hij ontvoerd werd en ergens in een hok opgesloten was. Zijn ontvoerders vroegen hem wat hij wilde eten.

Heineken schreef op:

"Geef maar gegrilde en gemarineerde coquilles

Met structuren van aardpeer:

Frisse salade (witlof appel)

Usgesmolten yuzu en geschaafde herfsttruffel.

Mag ook een gebakken ei zijn."

Het resultaat: zijn ontvoerders kregen sympathie voor de humor van Heineken en daardoor behandelden ze hem beter.

Iedereen snapt humor.

In lastige conflicten is het een van de beste ijsbrekers."



11.067 faillissementen later: de curator als winnaar

Rudy Aernoudt is professor, schrijver, filosoof, econoom en kabinetschef van MR-voorzitter Georges-Louis Bouchez. Geregeld kruipt hij in zijn pen om een kritische column te schrijven voor alle regio's van Made in. Vandaag heeft hij het over het recordaantal kmo-faillissementen in 2025. Zware gevolgen voor ondernemers en leveranciers, terwijl het Belgische curatorsysteem vooral voor curatoren financieel goed blijft draaien.

2025 was een recordjaar voor faillissementen: meer dan 11.000 bedrijven in België gingen op de fles, quasi allemaal kmo's. Dat is het hoogste aantal van de laatste tien jaar. En onder het motto de een zijn dood is de ander zijn brood is dat voor de curator big business.

In 2025 gingen precies 11.067 bedrijven over kop. Vooral in Vlaanderen gaat het de slechte richting uit. Maar liefst 60%, of 6.741 faillissementen, van de Belgische faillissementen zijn Vlaams. Dat is een stijging van 6,6% tegenover het vorige recordjaar 2024. In het Waalse Gewest – met 2.740 faillissementen – daalde het aantal faillissementen daarentegen met 2,9% ten opzichte van 2024. Brussel telde 2.184 faillissementen, een stijging van 13,6% tegenover 2024.

Vanuit menselijk oogpunt is elk faillissement schadelijk. Zaakvoerders verliezen hun kmo. Schuldeisers verliezen geld. De curator speelt de hoofdrol, vergelijkbaar met een begrafenisondernemer.

Menselijk en financieel drama

Zelfstandigen vertegenwoordigen één op de drie faillissementen. Voor hen is ook hun eigen vermogen in gevaar. Twee derden van de faillissementen hebben betrekking op een besloten vennootschap (bvba of bv). De zaakvoerder is dan in principe slechts aansprakelijk voor zijn of haar inbreng. Maar die aansprakelijkheid kan verder gaan.

Als de zaakvoerder bijvoorbeeld een persoonlijke en solidaire borg heeft getekend bij de bank en de bank de openstaande schulden niet volledig recupereert, wordt aan de deur van de zaakvoerder geklopt. Ook wanneer een bedrijf over kop gaat in de eerste drie jaar van zijn bestaan, kan worden ingeroepen dat de financiële middelen ontoereikend waren. In dat geval kan de zaakvoerder eveneens persoonlijk opdraaien voor openstaande schulden.

Naast de zaakvoerder zijn de leveranciers vaak de pineut. In tegenstelling tot banken hebben zij geen voorrechten op de handelszaak of hypothecaire zekerheden. Daardoor staan de banken eerst in de rij, wat maakt dat er minder overblijft voor de 'ordinaire' (zoals dat heet) leveranciers. Dat kan leiden tot een domino-effect. Een vierde van de faillissementen in Europa wordt veroorzaakt door wanbetalingen van klanten.

Rol en vergoeding van de curator

Om de 11.000 faillissementen in goede banen te leiden, wordt een curator aangeduid door de rechtbank. Die beschikt daarvoor over een lijst met naar schatting 750 curatoren. Gemiddeld worden dus 15 faillissementen per jaar toegewezen aan elke curator. Dat gemiddelde verbergt dat sommige curatoren tot 50 faillissementen per jaar toegewezen krijgen. De toewijzing gebeurt niet altijd even transparant. Vriendjespolitiek valt hier niet uit te sluiten.

De curator inventariseert de bezittingen en schulden van de onderneming en onderzoekt of er onregelmatigheden zijn voorgekomen die tot het faillissement hebben geleid. Vervolgens verkoopt de curator het actief (gebouwen, rollend materieel, voorraden, enzovoort) en betaalt hij, na aftrek van het eigen salaris, de schuldeisers terug.

Daarvoor worden curatoren vanzelfsprekend betaald. Hun salaris wordt wettelijk bepaald als een afnemend percentage op het gerealiseerde actief. Bij kleinere faillissementen ligt dat percentage dus hoger dan bij grotere. Bij een faillissement waarbij het actief bijvoorbeeld 50.000 euro opbrengt, gaat eerst 14.385 euro, of bijna 30%, naar de curator. Daardoor blijft er uiteraard minder over voor de overige schuldeisers.

Als bij de realisatie van het actief ook onroerende goederen met hypotheek zijn betrokken, komt daar nog eens een afzonderlijk ereloon van 5% bij. Oordeelt de rechtbank dat het faillissement complex is, dan kan het salaris nog worden verdubbeld. Als er geen of onvoldoende activa zijn – wat het geval is bij één op de vier faillissementen – heeft de curator recht op een minimumvergoeding van 2.010 euro, betaald door de overheid.

Nederland versus België

In Nederland gingen in 2025 'slechts' 3.636 kmo's failliet, ongeveer een derde van België. Het systeem is er totaal anders. De curatorwerkzaamheden nemen bij faillissementen van bedrijven gemiddeld zo'n 20 uur in beslag. Curatoren worden er niet betaald als percentage van het actief, zoals in België, maar per uur. Het basistarief voor de curator, vastgesteld door de vereniging van insolventierechtadvocaten, bedraagt 267 euro per uur. Bij gebrek aan activa ontvangt de curator geen salaris.

Overigens kunnen in België uitsluitend advocaten worden benoemd tot curator bij faillissementen, in tegenstelling tot Nederland, waar ook andere beroepsgroepen curator kunnen worden. Misschien een inspirerend model.

De Ceuster Meststoffen haalt certificering binnen: "Belangrijke erkenning van manier waarop wij al jaren werken"



De Ceuster Meststoffen NV (DCM) uit Grobbendonk is het eerste Belgische bedrijf dat een Module D1-certificering behaalt binnen de nieuwe Europese meststoffenwetgeving voor vaste organische meststoffen, vloeibare organo-minerale meststoffen en organische bodemverbeteraars.

Volgens het bedrijf bevestigen ze daarmee hun voortrekkersrol in duurzame kwaliteit en een proactieve aanpak. Sinds 2022 is in Europa een vernieuwde meststoffenwetgeving van toepassing, de Fertilising Products Regulation (FPR). Die regelgeving zorgt ervoor dat niet alleen minerale, maar ook organische en organo-minerale meststoffen volgens één Europees kader beoordeeld kunnen worden. Producenten die aan deze regels voldoen, kunnen hun producten met een CE-markering en zonder bijkomende administratieve procedures in alle EU-lidstaten op de markt brengen.

Europese eisen

DCM koos voor de Module D1-certificering binnen deze regelgeving, waarbij zowel de afzonderlijke producten

als het volledige productieproces en kwaliteitsbeleid worden beoordeeld. Dat houdt in dat DCM structureel moet aantonen dat zijn bemestingsproducten op een consistente en gecontroleerde manier aan de Europese eisen voldoen. De audit werd uitgevoerd door een erkende Europese certificeringsinstantie of "Notified Body" en vond plaats op de productiesite in Grobbendonk.

"Het resultaat was uitzonderlijk: er werden geen tekortkomingen vastgesteld", zegt Tom De Ceuster, CEO van GroupDC. "Deze certificering is een belangrijke erkenning van de manier waarop wij al jaren werken. "We investeren bewust in kwaliteit, transparantie en betrouwbare processen. Dat we als eerste Belgische producent dit niveau behalen voor vaste organische meststoffen, vloeibare organo-minerale meststoffen en organische bodemverbeteraars, en dit verder uitbreiden naar vaste organo-minerale meststoffen, bevestigt dat we klaar zijn voor de Europese toekomst."



DCM
Betrokken lid - Herman De Ceuster



**WHEN YOU DON'T DO IT,
YOU'RE LAZY.**

**WHEN YOUR BOSS DOESN'T DO IT,
HE'S TOO BUSY.**

“

Quote van de maand

“The best way of learning about anything is by doing.”

Richard Branson

Save the Date

Data werkingsjaar

19/03/26: Ontbijtsessie met gastspreker Jan Peeters van oa Albert Hein

16/04/26: Bedrijfsbezoek Kamp C

21/05/26: Bedrijfsbezoek Codipack

26/06/26: Zomerfeest “De Boeretang” Dessel

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 2025-2026

Voorzitter: Christof Maes

Secretaris: Michel Sollie

Finance & Accounting: Gerald Favril

Nieuwsbrief & Website: Koen Vanlommel

Ledenwerking: Inge De Roovere

Organisatie & Events: Tinne Aerts, Dave Van De Putte, Thomas Swyzen, Winhong Leung

