

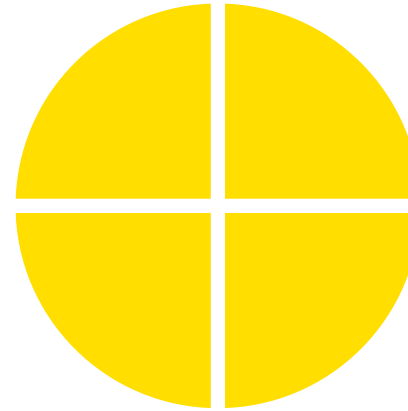
STERCK.
MAGAZINE

Verstevigt uw business.

MEDIAKIT
editie Limburg — 2023

STERCK. *Concept*

— in 4 pijlers —



**PRINT
TV
SOCIAL MEDIA
NETWERCK**

Over STERCK.

STERCK is een gedurfd initiatief om ondernemers en vrije beroepers bij mekaar te brengen. Weg van de platgetreden paden en resoluut origineel.

Het STERCK concept zorgt voor een doorgedreven 'match' tussen collega-bedrijfsleiders. Eentje die niet alleen informatief en entertainend is, maar vooral concreet zakelijk resultaat kan opleveren.

Het STERCK concept bestaat uit meerdere pijlers. Er is enerzijds

het STERCK. Magazine, en anderzijds het STERCK Netwerck. Het magazine is de speerpunt van de externe communicatie naar de doelgroep van ondernemers, zelfstandigen en vrije beroepers.

Het STERCK Netwerck is de exclusieve toegang tot een performant en uitgebreid zakelijk netwerck. Waar u rechtstreeks met de juiste mensen aan tafel zit. Een netwerck zonder grote woorden, maar met kwaliteitsvolle gesprekken die business genereren.

Een straf magazine.

STERCK Magazine vormt een intrigerende mix van stercke redactionele content en bedrijfsprofielen. Het magazine springt er uit zowel qua inhoud, qua layout als tone of voice.

STERCK Magazine heeft een zakelijke focus maar weigert dit saai in te vullen. Integendeel, elk nummer moet voldoen aan de basisvoorwaarden: informerend, entertainend, praktisch bijblijvend en verfrissend diepgaand.

Top content marketing.

STERCK Magazine gelooft heilig in content marketing. We maken er zelfs werk van om samen met u de beste formule uit te denken om uw bedrijf - en uw expertise - aan bod te laten komen in het magazine.

Onze website is het verlengstuk van onze content marketing filosofie waar u uw bedrijf op een unieke pagina kan voorstellen, compleet met een overzicht van al uw activiteiten in het STERCK Netwerck.

Vier stevige pijlers.

Het STERCK. concept bestaat uit vier pijlers: het magazine, het netwerck, STERCK. TV en social media/website.

Deze pijlers zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden en versterken over verschillende media heen uw boodschap, van print over face-to-face tot social TV ■

Redactionele kalender **2023 Limburg**

STERCK. 49

maart

Regio's:

Bree
Oudsbergen

Sector:

De industrie van de
toekomst

Deadline aanlevering materiaal:

11 januari

Verschijning:

2 maart

STERCK. 50

april

Regio's:

Alken
Sint-Truiden

Sector:

Mobiliteit
& Haven

Deadline aanlevering materiaal:

3 maart

Verschijning:

25 april

STERCK. 51

juni

Regio's:

Hasselt
Corda Campus

Sector:

Duurzaam
ondernemen

Deadline aanlevering materiaal:

8 mei

Verschijning:

27 juni

STERCK. 52

oktober

Regio's:

Bilzen
Hoeselt
Tongeren

Sector:

Bouw & Interieur

Deadline aanlevering materiaal:

11 augustus

Verschijning:

3 oktober

STERCK. 53

december

Regio's:

Dilsen-Stokkem
Maasmechelen

Sector:

Digitale innovatie

Deadline aanlevering materiaal:

27 oktober

Verschijning:

5 december

Redactionele kalender **2023 Antwerpen**

STERCK. 44

maart

Regio's:

Aartselaar
Edegem
Schelle

Sector:

De industrie van de toekomst

Deadline aanlevering materiaal:

20 januari

Verschijning:

14 maart

STERCK. 45

mei

Regio's:

Borsbeek
Boechout
Mortsel

Sector:

Mobiliteit

Deadline aanlevering materiaal:

17 maart

Verschijning:

11 mei

STERCK. 46

september

Regio's:

Havengebied

Sector:

Duurzaam
ondernemen

Deadline aanlevering materiaal:

19 juni

Verschijning:

5 september

STERCK. 47

oktober

Regio's:

Geel

Sector:

Bouw & Interieur

Deadline aanlevering materiaal:

4 september

Verschijning:

19 oktober

STERCK. 48

december

Regio's:

Kontich
Lier
Lint

Sector:

Digitale innovatie

Deadline aanlevering materiaal:

27 oktober

Verschijning:

14 december

STERCK. Verstevt uw business.



FAMILIEBEDRIJVEN
Kippenlactatorij
Pieltje legt al jaren
gouden eieren.

Confidentialiteit
Geen metter als een ander.

STERCK. Verstevt uw business.
MAGAZINE



✓ **IT**

MERCEDES EOB 300 4MATIC
ZEVENZITTER
Elektrisch rijden schakelt naar
volgende versnelling.

TEGELTITAAN

Het groeiarcours
van Billa Tegelimport.

FAMILIEBEDRIJVEN
Broers boven bij LGTB.

**weder
geboorte**
Het Poetsbureau differentieert via nieuwe merkenstructuur.

Jo Mellemans & Elly Huysmans
GLOWI

STERCK. Verstevt uw business.
MAGAZINE



SECTOR HAVEN
MODERN EN MULTIMODAAL

Haven Genk
voert nieuwe koers.

FAMILIEBEDRIJVEN
Nelis Weggenhaune
raamt de baan
voor de derde generatie.

✓ **IT**

FORD MUSTANG MAGNÉ-ET
RASPAARDIG
Eerste elektrische Ford krijgt
een krachtige GT-versie.

demarrage
Fietsenproducent
maakt zich klaar
om de wereld te veroveren.

Jochim Aerts
BELGIAN CYCLING FACTORY

Tarieven & Formules

Wij houden niet zo van hokjesdenken. En ook niet van 'one shots' in communicatie. Vandaar dat we in principe altijd een voorstel op uw maat zullen uitwerken.

Daarin gaan we een optimale mix bepalen van uw bedrijfsprofiel, uw advertenties en uw content marketing inspanningen.

Contacteer ons dus vrijblijvend voor een afspraak. Op basis van een boeiend gesprek peilen we naar uw verwachtingen en kunnen we een gepast voorstel maken.

Puur indicatief kan u op de volgende pagina's een overzicht van vaste formaten qua bedrijfsprofiel en advertentie terugvinden, samen met hun prijskaartje. Volumekortingen zijn natuurlijk van toepassing maar zoals reeds gezegd, een maatwerk offerte is steevast in uw voordeel ■



STERK IN KLEINE EN GROTE PROJECTEN

We merken het elke dag: mobiliteit is een van de vraagstukken in ons land die om een dringende oplossing vragen. Wegen in perfecte staat zijn alvast een belangrijk deel van de puzzel. Wegenbouwers als Martens Wegenbouw gooien tonnen ervaring in de strijd en dragen letterlijk een steentje bij tot een strak wegen- en rioleringsnet.



Dirk Martens

Al sinds de jaren zestig is Martens Wegenbouw een vaste waarde in wegenaanleg en grote infrastructuurwerken. Met Dirk Martens en zus Joke staat inmiddels de derde generatie aan het roer. Door de jaren heen bouwde Martens een stevig fundament met daarop een netwerk van honderden tevreden klanten. Wegenwerken, dat is immers veel meer dan tracés trekken en beton storten.

Vakmanschap

Alles begint bij vakmanschap. "Als aannemer kunnen wij een weg van a tot z aanleggen. Van riolering, grondverbetering tot bestrating," zegt Dirk Martens. "Wij hebben de knowhow, de middelen en de mensen in huis om het volledige proces in eigen beheer uit te voeren. Met als voordeel dat we de kwaliteit en de timing maximaal onder controle hebben. Heel onze organisatie is gebouwd rond excellentie en efficiëntie."

Duurzame keuzes

De meeste opdrachten komen uiteraard van regionale en gemeentelijke overheden. Maar ook ondernemingen en

projectontwikkelaars kloppen regelmatig aan bij Martens Wegenbouw. "Wij leggen grote parkings aan voor industriële bedrijven, toegangswegen, straten op bedrijfsterreinen, verkevelingen, noem maar op", verduidelijkt Dirk Martens. "Onze mensen zijn mee met de nieuwste ontwikkelingen en technieken in afwatering, fundering en bestrating. Als wegenbouwer kan en moet je duurzame keuzes durven maken. Dat komt niet alleen het milieu ten goede, maar ook de levensduur van de infrastructuur. En daar doen onze klanten dan weer hun voordeel mee."

Bestaande verhardingen

Ook voor het aanpassen van de afwatering, riolering en verhardingen rond bestaande industriegebouwen staan wij open. Bedrijven welke te kampen hebben gehad met wateroverlast kunnen steeds contact met ons opnemen voor advies.

Diversiteit

Het orderboekje van Martens Wegenbouw is momenteel goed gevuld. De opdrachten zijn uiteenlopend. "Heel wat

mensen denken dat we uitsluitend grote projecten verzorgen. Niets is minder waar. Ook kleinere opdrachten voeren we met heel veel enthousiasme uit", legt Joke Martens uit. "We hebben onder andere een parking aangelegd voor Koning's NV uit Zonhoven, het St. Franciscusziekenhuis in Heusden-Zolder en 5 vestigingen van hamburgerketen Quick. De Abdij van Averbode heeft opnieuw bij ons aangeklopt en ook speelplaatsen vinden wij steeds weer een leuke opdracht. Voorbeelden van grotere projecten zijn het op- en afrittencomplex en de carpoolparking in Lummen of het omgevingsaanleg van het Gerechtsgebouw in Hasselt. De diversiteit houdt het ontzettend boeiend."



Martens Wegenbouw NV
Mercuriuslaan 4
3600 Genk
T. 089 81 90 90
F. 089 81 90 91
info@martensgroep.be
www.martensgroep.be



Julie & Carl Colemont

WARME DENKERS

Nood aan warmte? Colemont in Kermt heeft al ruim 37 jaar ervaring op het vlak van haarden en kachels. Maar ze denken verder dan de verkoop van een mooi toestel: van professioneel technisch advies tot een volledige interieurafwerking op maat. Met Fenix Fire heeft het familiebedrijf zelfs een eigen productlijn, toegespitst op de Belgische markt.



Colemont
Dierstersteeweg 14-18
3510 Kermt Hasselt
T. 011 25 31 66
info@colemont.be
www.colemont.be

Carl Colemont begon in 1980 met de verkoop en installatie van houtkachels. Door de jaren heen is het gamma uitgebreid met onder andere hout- en gashaarden, schoorsteentechnieken en pellet- en gaskachels van verschillende topmerken. "Die jarenlange ervaring en knowhow is onze grootste troef", zegt dochter Julie Colemont. "Heel wat medewerkers staan al meer dan 25 jaar op de loonlijst. Dat is ook één van de redenen waarom we zo graag moeilijke, uitdagende projecten aannemen.

Omdat we daar met onze expertise echt het verschil kunnen maken. Ons motto is dan ook Wij denken verder."

Fantastische showroom

Particulieren kunnen inspiratie opdoen in de grote showroom. Die werd onlangs volledig vernieuwd in samenwerking met architect Vittorio Simoni. "We tonen er een greep uit het uitgebreide aanbod. Onze interieurarchitecten geven er deskundig advies over de designmogelijkheden, maar ook over technische aspecten als vermogen en brandveiligheid. Daarna tekenen ze het ontwerp uit en vertalen ze dat alles in een offerte", legt Julie Colemont uit. "Bovendien kun je er ook onze hout- en gashaarden op maat bestellen. Die zijn de laatste tijd erg in trek. Onder meer bij Hostellerie La Butte aux Bois in Lanaken waren ze onmiddellijk overtuigd."

Koninklijk Paleis

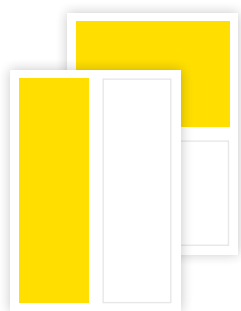
De expertise van Colemont reikt veel verder dan haarden

en kachels. "In de b2b-sector zijn we erg geïnteresseerd voor onze schoorsteentechnieken. Zo hebben we voor het Jessa Ziekenhuis een rookkanaal van 25 meter hoog gesaneerd. Bij Nike hebben we geïsoleerde buizen tegen de gevel geplaatst en ook de rookkanalen in de Bourlaschouwborg en het Algemeen Ziekenhuis Klinia in Brasschaat zijn projecten waar we fier op zijn. We hebben zelfs de rookgasventilatoren in het Koninklijk Paleis mogen plaatsen."

Eigen productlijn

Naast de showroom en b2b-afdeling voor schoorsteentechnieken is Colemont ook invoerder voor de Benelux voor onder andere Lotus, Skantherm, Raab en Exodraft. "En sinds een vijftal jaar hebben we ook nog onze eigen lijn houthaarden, elektrische haarden, rookkanalen en accessoires onder de naam Fenix Fire. Met die producten proberen we nog meer in te spelen op de Belgische markt. De haarden zijn nagenoeg frameless en ogen erg strak. We willen Fenix Fire in de toekomst nog verder uitbouwen en op die manier een gevestigde waarde voor heel België worden."

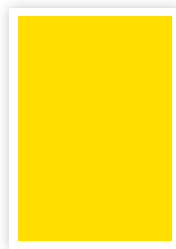
Bedrijfsprofielen



1 PROFIEL 1/2

- staande of liggende versie, afhankelijk van opmaak en ruimte in het magazine.
- titel + tekst + 1 kleine foto + logo + contactinfo.

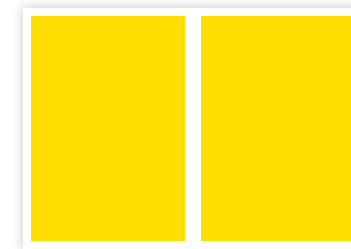
€ op aanvraag



2 PROFIEL FULL PAGE

- staand, niet aflopend.
- titel + tekst + 1 grote foto + logo + contactinfo.

€ op aanvraag



3 PROFIEL FULL PAGE - SPREAD

- staand, twee aaneensluitende pagina's, niet aflopend.
- titel + tekst + 2 grote foto's + logo + contactinfo.

€ op aanvraag

DUBBEL

Elke ondernemer heeft voorbeelden, inspiratiebronnen waar hij of zij naar opkijkt. In De Dubbel brengen we jong talent en gevestigde waarden rond de tafel. Wat bewonderen ze in elkaar? Wat kunnen ze van elkaar leren? En hoe kijken ze naar elkaars business? Een dubbelgesprek op het scherp van de snee.



LUC
THIJS

Alro

JO
VAN HOEF

Axor

Masterclass ondernemen

DUBBEL

Luc Thijs startte ooit in zijn kelder en bouwde een indrukwekkende internationale bedrijvengroep uit waarvan Alro en Metes de meest bekende zijn. Hij is onmiskenbaar één van de meest succesvolle Limburgse ondernemers ooit. Een innemende man die niet graag in de schijnwerpers staat ook. Industriebouwer Jo Van Hoef kreeg de kans voor een dubbelgesprek. Het werd een lange middag met tientallen boeiende tips over ondernemerschap, deels verweven met het levensverhaal van Luc Thijs.

STERCK. Jo, waarom heb je Luc Thijs gevraagd voor deze Dubbel?

Jo Van Hoef: "Mijn vader heeft in het verleden heel wat projecten voor Alro kunnen doen. Toen ik Luc Thijs de eerste keer tegenkwam, was dat een heel fijne babbel. Hij is een enorm gerespecteerde zakenman met een indrukwekkend palmares, maar tegelijk staat hij steeds met beide voeten op de grond. Daar kijk ik naar op."

Luc Thijs: "Waar sta je momenteel met Axor industriebouw?"

Jo Van Hoef: "Mijn zus Inge en ik, hebben 7 jaar geleden het bedrijf overgenomen van Patrick Das en mijn vader. Papa draait nog 2,5 dag per week mee in het bedrijf. Het is fijn om op hem terug te kunnen vallen, maar we hebben toch geleidelijk onze eigen klemtonen kunnen leggen. Dat heeft tot een mooie groei geleid, zoal qua omzet als qua personeel. Intussen zijn we met een 35-tal mensen die 60 werven per jaar doen. We staan nu voor een tweesprong: nog verder doorgroeien en dan krijg je een andere omvang van bedrijf of het huidige volume aanhouden. Vooral het aantrekken en houden van goed personeel is bijzonder moeilijk in onze sector."

Luc Thijs: "Wanneer ben je in de zaak begonnen?"

Jo Van Hoef: "Ik liep er als zestienjarige al de deur plat en ben op jonge leeftijd als ploegbaas begonnen werken. Daarna ben ik terug gaan studeren. Een boeiende tijd waarin ik heel veel georganiseerd heb

(licht). Na mijn studies ben ik bij hem in het bedrijf begonnen. We realiseerden toen een omzet van 3 miljoen euro. Dat evolueerde op drie jaar tijd naar 5 à 6 miljoen. Het begon te dagen dat, als ik later niet wilde gaan betalen voor mijn eigen werk, ik het bedrijf best overnam. Mijn zus die toen bij Scania werkte, is mee in het verhaal gestapt en we zijn snel doorgroeid naar 10 miljoen euro. We zijn heel complementair aan elkaar en dat werkt fijn. Intussen ben ik al vijftien jaar actief in de zaak."

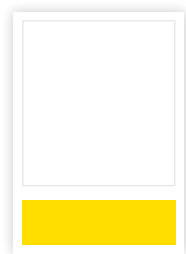
Luc Thijs: "Jij bent de tweede generatie, ik de eerste. Dat is een groot verschil. Dit jaar ben ik veertig jaar zelfstandig. Ik ben in 1976 na mijn uren in mijn kelder begonnen werken, eerst in lijfberoep. Die eerste jaren waren de moeilijkste."

Vijf regels van ondernemen

STERCK. Waarom wordt iemand ondernemer?

Luc Thijs: "Omdat je niet meer tevreden bent met wat je op dat moment doet en iets anders wil doen. Je voelt je niet goed waar je werkt of kan je er niet meer kwijt. Ik had voor mezelf bedacht dat ik vijf dingen nodig had om te slagen als ondernemer. Ten eerste een goed product of idee, liefst uniek. Ten tweede de mogelijkheid of markt om het te verkopen. Ten derde moet je het ook kunnen maken, zelf of met personeel. Ten vierde moet je de accommodatie hebben en ten vijfde geld. De drie eerste had ik. De accommodatie

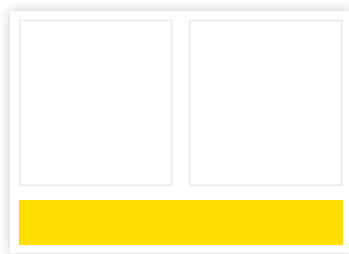
Advertenties



1 AD 1/4

- Eindformaat:
170 x 55 mm
(bxh)

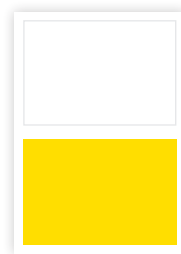
€ op aanvraag



2 AD 1/4 - SPREAD

- Eindformaat:
384 x 55 mm
(bxh)

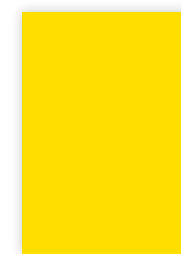
€ op aanvraag



3 AD 1/2

- Eindformaat:
170 x 124 mm
(bxh)

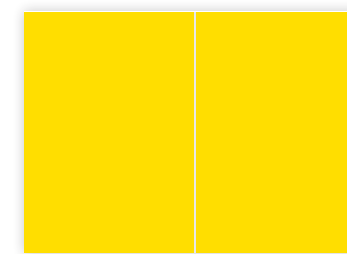
€ op aanvraag



3 AD FULL PAGE

- Eindformaat:
210 x 297 mm
(aflopend, bxh)
- Drukbaar aanleveren:
216 x 303 mm
(bxh - incl. 3mm bleed)

€ op aanvraag



3 AD FULL PAGE - SPREAD

- Eindformaat:
420 x 297 mm
(aflopend, bxh)
- Drukbaar aanleveren:
426 x 303 mm
(bxh - incl. 3mm bleed)

€ op aanvraag

- **Fonts** embedden of in outline (*lettercontouren*)
- **Kleuren** in cmyk
- **Beeldmateriaal** minimum 300 dpi of vectorieel
- **Bleed enkel bij volle pagina's** aanduiden met paskruisen
- **PDF** bestandsformaat, drukbaar

LinkedIn

STERCK. Limburg Is uw onderneming op zoek naar esthetische klimaattechnologieën? Bij Bovema International NV bent u aan het juiste adres! Bekijk hier alvast het resultaat.

STERCK. TV Bovema
vimeo.com · This is "Bovema" by Studio Sterck on Vimeo, the home for high quality videos and the people who love them.

Like · Comment · Share · 45 minutes ago

STERCK. Limburg Alural, de aluminium coater actief in België voor de poedercoaten uw aluminiumproducten in alle kleuren, structuren en zo verpakking en transport. Kwaliteit en service gegarandeerd!

STERCK. TV Alural
vimeo.com · This is "Alural" by Studio Sterck on Vimeo, the home for high quality videos and the people who love them.

Like · Comment · Share · 20 hours ago

STERCK. Limburg De grootste uitdaging voor iedere onderneming: de juiste plaats!

STERCK. Personeel: motor of rem?
sterck-magazine.be · Het belang van een goede organisatie valt niet te ontkennen. Het personeel kan ervoor zorgen dat een organisatie succesvol is.

Facebook

Sterck. Limburg

Vind ik leuk · Volgend · Delen

Chatbericht sturen

Tijdschrift

Community Alles weergeven

- Je vrienden uitnodigen om deze pagina leuk te vinden
- 6.407 personen vinden dit leuk
- 6.402 mensen volgen dit

Info Alles bekijken

- Geeft doorgaans antwoord binnen een uur Bericht sturen
- www.sterckmagazines.be
- Tijdschrift

Pagina's die deze pagina leuk vindt

- Tip Top Belting Vind ik leuk
- Houthalen-Hel... Vind ik leuk
- De Sladerij Vind ik leuk

Nederlands · English (US) · Français (France) · Español · Português (Brasil)

Sterck. Limburg @STERCK.Limburg

Startpagina · Berichten · Video's · Foto's · Info · Community

Een pagina maken

Is uw onderneming op zoek naar esthetische klimaattechnologieën? Bij Bovema International NV bent u aan het juiste adres! Bekijk hier alvast het resultaat.

Bovema voorziet esthetische klimaat technologieën

63 weergaven

Leuk · Opmerking plaatsen · Delen

Sterck. Limburg 20 uur · €

Alural GROUP, de aluminium coater actief in België voor de Europese markt!
Zij poedercoaten uw aluminiumproducten in alle kleuren, structuren en zorgen voor opslag, picking, verpakking en transport. Kwaliteit en service gegarandeerd!



1 BEDRIJFSFILM

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- Enkel als deel van een totaal communicatiepakket
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag



2 KLANTENREFERENTIEFILM

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- Enkel als deel van een totaal communicatiepakket
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag



3 PRAKTIJCKFILM

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- Enkel als deel van een totaal communicatiepakket
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag

STERCK is er voor en vooral door ondernemers. In deze PRAKTIJK delen onze structurele partners hun ervaring met handige tips en praktische weetjes. Thema's die u helpen om uw eigen business te versterken.

P R A K T I J C K

Arbeidsinspectie over de vloer: 5 aandachtspunten

Elke werkgever krijgt vroeg of laat een controleur van een sociale inspectiedienst over de vloer. Of het nu een aangekondigde controle is of een onverwacht bezoek, zo'n inspectieronde brengt stress met zich mee. Dit zijn zaken waar u misschien nog de puntjes op de i moet zetten.

1 Uw arbeidsreglement

Al hebt u slechts één medewerker, een arbeidsreglement is verplicht en moet op uw werkvloer aanwezig zijn. Het is een vertaling van alle rechten en plichten van werkgever en werknemer binnen de organisatie. Verplichte ingrediënten zijn onder meer arbeidsduur en uurroosters, jaarlijkse vakantie en de toekenning ervan, en acties rond welzijn op het werk. Verandert er iets aan die voorwaarden, dan moet u het arbeidsreglement aanpassen en volgens een specifieke procedure bekendmaken aan uw medewerkers. Stelt de inspecteur vast dat uw reglement niet helemaal volgens de regels van de kunst is opgemaakt, dan zult u een waarschuwing ontvangen en moet u het binnen een bepaalde termijn in orde brengen.

2 Verplichtingen voor deeltijdse krachten

Sielt u parttimers te werk, dan moet u aan de inspecteur de deeltijdse arbeidsovereenkomsten kunnen voorleggen met daarin het vaste uurrooster. Van de werknemers met variabele uren moet u

het uurrooster vooraf uithangen. Afwijkingen daarop houdt u bij in een zogeheten afwijklingsregister. De boetes zijn niet mals in het geval van een inbreuk. In sommige gevallen kan zelfs de betaling van RSZ-bijdragen voor een voltijdse medewerker worden geëist.

3 Basislonen en voordelen

Ook een check van de individuele rekeningen van uw medewerkersbestand is vasteprik tijdens een administratieve controle. Op zo'n jaarrekening ziet de inspecteur of u minstens de minimumbasislonen betaalt en of de lonen en beroepsclassificaties nog overeenstemmen met de realiteit. Blijkt er iets niet helemaal plus? Dan zal de inspecteur u een regularisatie voorstellen, waarbij hij meestal drie jaar teruggaat in de tijd.

4 Onkostenvergoedingen

Maken uw werknemers kosten om hun job uit te oefenen, dan kunt u hen die terugbetalen op basis van bewijsstukken of geeft hen een forfaitaire onkostenvergoeding. In beide gevallen moet u bij een RSZ-controle kunnen aantonen dat de kosten die u terugbetaalt, wel degelijk noodzakelijk waren om de job uit te oefenen. Is dat niet zo, dan beschouwt de inspecteur de vergoeding als verdoken bezoldiging en moet u er RSZ op betalen.

5 Voordelen van alle aard

Worden een wagen, laptop of smartphone ook privé



gebruikt, dan is dat een zogeheten voordeel van alle aard waarop medewerkers belastingen en RSZ moeten betalen. Voor wagens komt daar ook nog een CO₂-bijdrage bij. Zet u die voordelen daarentegen enkel voor beroepsdoelinden in, dan moet u dat bewijzen aan de hand van een policy met praktische afspraken die u door uw medewerkers laat ondertekenen.

Bedrijfsovernames: over kikkers en reigers

In een vergrijzend kmo-landschap zijn steeds meer ondernemers op zoek naar een overnemer voor hun levenswerk. Tegelijk gaan jonge ondernemers op zoek naar groei, vaak door overname. Maar hoe vindt u de perfecte match en wordt een einde in mineur voorkomen?

Al te vaak draagdt men zich als een kikker: met enkel een focus naar boven, naar de prooi of de begerde overnemer. Daardoor verliest men het perspectief. De 'due diligence' wordt dan gevolgd door prijsonderhandelingen, negotiatie met de bank en dan volgt het champagne-moment: de deal is rond.

Niets is echter minder waar. Onder het motto 'failing to prepare is preparing to fail' geven wij u graag een aantal aandachtspunten mee die uw kans op een geslaagde deal aanzienlijk zullen vergroten. Het komt erop neer dat men een reiger tracht te zijn, die eerst zijn doel opspoor, beslist en dan pas toeslaat.

Elke overname bestaat uit drie fases: voorbereiding, onderhandeling en nazorg, waar u best tijd en budget voor vrijmaakt.

The heart tells the brain where to go

U wordt verliefd op het over te nemen bedrijf, u overschat synergieën en plots tilt u veel minder zwaar aan de zwakke kanten. Daarom laat

u zich best bijstaan door een onafhankelijk deskundige, die de focus scherp houdt.

Is dit écht wat we nodig hebben?

Maak een duidelijk zoekprofiel. Veel ondernemers zijn op zoek naar overnames om te groeien, maar hebben een onvoldoende duidelijke focus op de value proposition van de eigen onderneming, waardoor de target vaak niet precies is de boodschap. Laat u niet verleiden door 'the winners curse'. Een overname om de grootste te zijn, is niet altijd uw beste overname.

Change management

Over 'change management' worden boeken geschreven; het is duidelijk dat mensen het vaak moeilijk hebben met plotsse drastische wijzigingen. Jaag het overgenomen 'key-personeel' niet tegen u in het harnas. Zorg voor snelle en duidelijke communicatie. Bedrijven draaien nu eenmaal om mensen. Een 'dedicated merger manager' die zich uitsluitend met de integratie bezighoudt, is geen overbodige luxe. Integratie is namelijk niet iets wat u zelf snel tussendoor uitvoert.

Wij stellen in de praktijk herhaaldelijk vast dat bedrijfsleiders onvoldoende voorbereid aan dit traject beginnen. Ontdek op www.helsen.be de 20 meest gemaakte fouten die wij in de praktijk aantreffen en voorkom een kater.

Theo Macours, Legalis advocaten, getuigt: "Reeds een aantal malen werkte ik met Helsen Consulting Team samen naar aanleiding van overnames. Al te vaak leggen raadgevers bij een overname éénzijdig de nadruk op alle mogelijke 'wollijzers en schietgeveeren'. Van de zijde van Helsen Consulting Team merk ik echter steeds aandacht voor alle aspecten, zoals het bewaren van het momentum van de overname in een geheel van feiten, emoties en cijfers en voldoende nadruk op communicatie en 'nazorg'. Samenwerken met Helsen Consulting Team is dan ook steeds een verrijkend samenvoegen van economische, juridische en emotionele kennis ten bate van de opdrachtgever."



HELSEN CONSULTING TEAM

Netwerck

Het netwerck dat zichzelf terugverdient.

Deel worden van het STERCK Netwerck doet allerlei deuren voor u opengaan. Er zijn verschillende eventformules om in een aangename sfeer nieuwe contacten te leggen met collega-ondernemers.

Het STERCK Netwerck vertegenwoordigt het kruim van de Limburgse ondernemerswereld, niet de kruimels. Op grotere events zoals de STERCK Invites en de STERCK Seminarie leert u stevast nieuwe gezichten kennen.

De ultieme matchmaking gebeurt door deel te nemen aan een STERCK Netwerck Club, het STERCK Café en events zoals golf en whisky tasting. Tijdens deze kleinschalige events stellen zich de opportuniteiten voor om concreet business te gaan genereren met andere ondernemers.

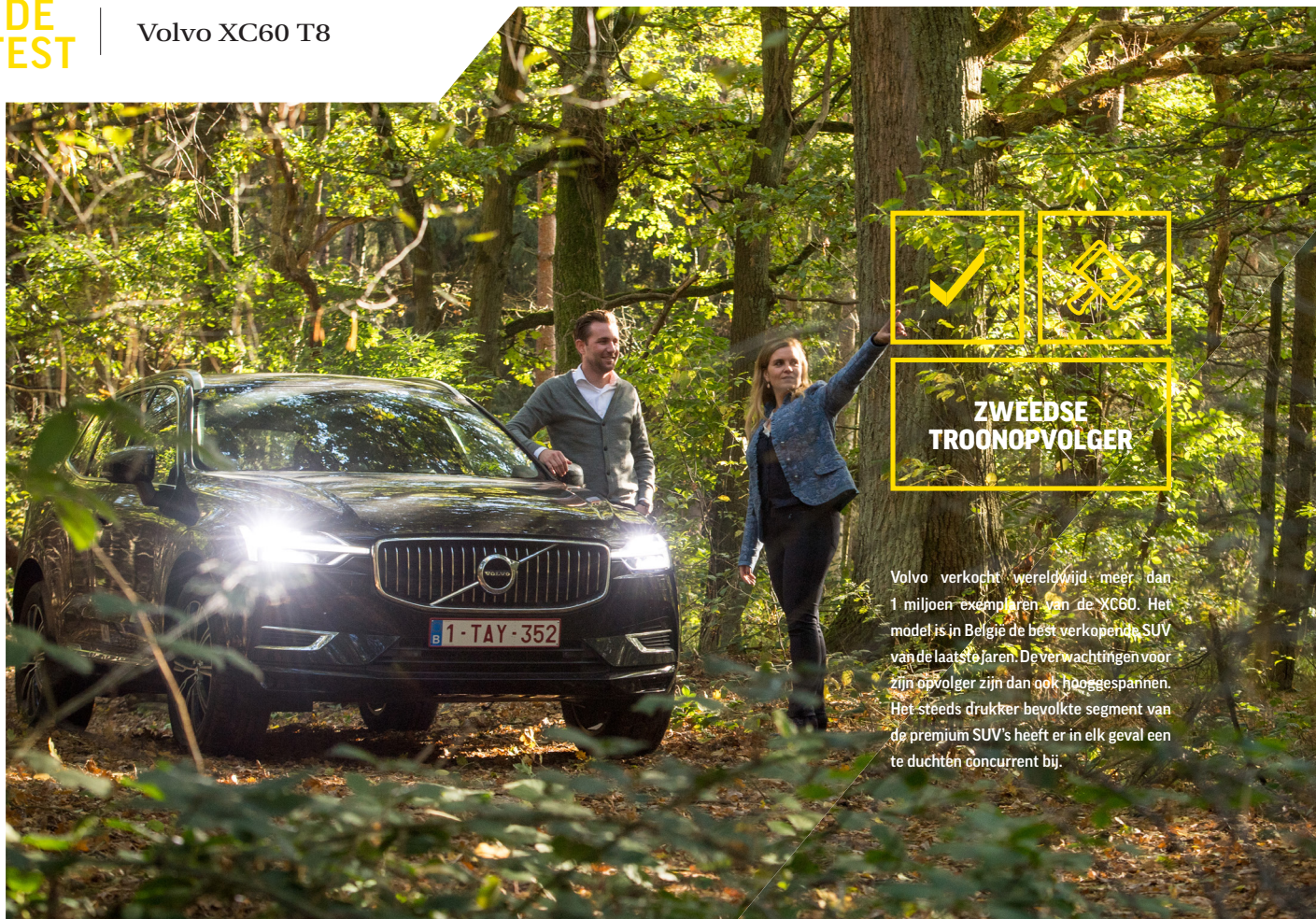
Hoe dan ook, elk STERCK event is stevast een succes met veel positieve reacties van de deelnemers. Een aanrader voor uw bedrijf! ■

Mathieu Gijbels, Foederer, Vanhavermaet Groenweghe, Helsen Tailors, Porsche, Delbrouck Advocaten, MaMu Architecten, Janssen Real Estate, Land-rover, Willy Naessens, Gervi, Jaraco, Awali, BMW, Induver, CKS, Provincie Limburg, Jojo Systems, ...



DE
TEST

Volvo XC60 T8



ZWEEDSE
TROONOPVOLGER

Volvo verkocht wereldwijd meer dan 1 miljoen exemplaren van de XC60. Het model is in België de best verkopende SUV van de laatste jaren. De verwachtingen voor zijn opvolger zijn dan ook hooggespannen. Het steeds drukker bevolkte segment van de premium SUV's heeft er in elk geval een te duchten concurrent bij.

stercke vrouwen

Bij STERCK, geloven we rotsvast in ondernemers. Mensen die hun nek durven uitsteken, innoveren, grenzen opzoeken en verleggen. Die met branie en kunde grootse ideeën werkelijkheid laten worden. Daar zitten natuurlijk heel wat sterke vrouwen tussen die hun - euh - mannetje goed kunnen staan. En dat verdient ons respect. En deze pagina.



Eef Possemiers studeerde organisatiepsychologie en kwam al snel terecht in de wereld van werving en selectie waar zij deze activiteit heeft opgezet voor verschillende grote uitzendspelers. In 2008 – in volle financiële crisis – nam ze de beslissing haar authenticiteit trouw te zijn en startte haar eigen selectiekantoor. Vandaag staat ze tien jaar aan het hoofd van Hcmvision, een succesvol bedrijf op het vlak van human capital management.

"Ik heb altijd gezegd dat ik wilde ondernemen. Dat ik zelf iets wilde oprichten. Maar door de overname van mijn toenmalige kantoor, kwam dat moment sneller dan gepland. In 2008 was het volop crisis. En ik was hoogzwanger. Maar toch waagde ik de sprong. En plots zat ik daar, met een eigen rekruterings- en selectiekantoor voor hogere bedienden en kaderleden.

De opstart was een grote uitdaging, maar ik had zowel technisch als qua netwerk voldoende bagage om erin te geloven dat het ooit goed zou komen. En de laatste twee jaar zijn we ontzettend

hard gegroeid. We zijn binnenkort met een team van tien medewerkers en ik heb een nieuwe vennoot."

Trots?

"Apentrots. Al zeg ik dat zelf niet zo vaak. Natuurlijk is het niet alleen mijn verdienste. Ik heb het geluk gehad om op cruciale momenten de juiste mensen voor de kar te kunnen spannen. Ik ben tegelijk erg fier dat de bedrijven in Limburg door de jaren heen mee geëvolueerd zijn. Ik verkondig al sinds dag één in mijn carrière dat bedrijven moeten investeren in menselijk kapitaal, maar dat was jaren

geleden niet zo evident. Dus ik ben ook trots op alle ondernemers en medewerkers die we hebben kunnen matchen. En dit jaar was ik heel trots dat Niels Prys, voormalig CEO van Trixio, mijn nieuwe vennoot is geworden. Ik hoor het me nog zo zeggen 'Niels komt naar Hcmvision. Hoe sjiek is dat!'"

Visie?

"Ik wil mensen vooral laten doen wat ze graag doen. En hen begeleiden in hun persoonlijke groei. Maar dat is geen unicum. Er zijn erg veel rekruterings- en selectiekantoren. Daarom hebben we bij Hcmvision een unieke aanpak

in het begrijpen van onze klant en hantieren we altijd een visie op lange termijn. Eigenlijk willen we bedrijven begeleiden op alle hr-vlakken. En dat gaat heel breed: vanaf de opstart van een nieuwe medewerker begint deel 2 van onze job aandacht voor Human Capital dat zowel voor werkgever als medewerker rendoert. Ambitieuze? Ja, ik leg de lat altijd een beetje hoger, maar het moet wel écht goed zijn. Gewoon goed is niet genoeg. Het kan altijd beter."

Maken vrouwen het verschil?

"Je kunt over alles emotioneel

doen. Zo ben ik niet. Misschien ben ik wel wat harder dan de gemiddelde vrouw. Maar uiteraard nog soft in vergelijking met veel mannen. Ik kan er niet tegen als iemand zegt dat iets niet gaat. Gaat niet, bestaat niet. Misschien ben ik wel heel nuchter. Ik panikeer ook niet snel. Ook niet als het even minder goed gaat. Het is vooral belangrijk dat je 100% achter alles staat wat je vertelt. En dat je met twee voeten op de grond blijft."

Work-life balance?

"Zou je die vraag ook aan een mannelijke ondernemer stellen? Mijn echtgenoot en ik

verdelen de taken thuis zoals het uitkomt. En we hebben een goed opvangnet van oma's en babysitters. Dat werkt. En ja, ik ben 's avonds vaak weg. Maar ik word ook niet moe van werken, het geeft me net veel energie. Ik denk dus dat ik wel de juiste boodschap overbreng: dat je in het leven moet doen wat je graag doet. Bovendien ben ik ook een blijje mama. Als we samen dingen doen, is dat echte quality time. En dat moeten geen gekke dingen zijn. We genieten heel hard van een avondwandeling in de wei. Of een picknick op een leuke plek. En in de herfstvakantie trekken we altijd naar een afgelegen huis in de Ardennen.

Ze zeggen dat er wif is, maar dat is er niet. De kinderen kunnen niet op hun iPad, en ik kan niet werken op mijn laptop. Samen eten, samen koken, ... da's echt plezant."

Tips voor starters?

"Laat je niet tegenhouden door excuus. Zoek iets wat je graag doet en koppel er een goed businessplan aan. Omring je ook door professionals. Spreek ervaren ondernemers aan tijdens een netwerkmoment. Niet alles loopt altijd goed. Praat erover, vraag hoe anderen iets gelijkaardigs oplossen."

KALENDER 2023

STERCK. Het performante netwerk van eigenaars-ondernemers dat concreet cash business genereert in heel Vlaanderen.

<p>LIMBURG 27.600 lezers</p> <p>SECTOR</p> <p>Regio's Verschijning</p>	<p>STERCK 49 maart</p> <p>DE INDUSTRIE VAN DE TOEKOMST</p> <p>Bree – Oudsbergen 2 maart</p>	<p>STERCK 50 april</p> <p>MOBILITEIT HAVEN</p> <p>Alken – Sint-Truiden 25 april</p>	<p>STERCK 51 juni</p> <p>DUURZAAM ONDERNEMEN</p> <p>Hasselt – Corda Campus 27 juni</p>	<p>STERCK 52 oktober</p> <p>BOUW & INTERIEUR</p> <p>Bilzen – Hoeselt – Tongeren 3 oktober</p>	<p>STERCK 53 december</p> <p>DIGITALE INNOVATIE</p> <p>Dilsen-Stokkem – Maasmechelen 5 december</p>
<p>ANTWERPEN 33.000 lezers</p> <p>SECTOR</p> <p>Regio's Verschijning</p>	<p>STERCK 44 maart</p> <p>DE INDUSTRIE VAN DE TOEKOMST</p> <p>Aartselaar – Edegem – Schelle 14 maart</p>	<p>STERCK 45 mei</p> <p>MOBILITEIT</p> <p>Borsbeek – Boechout – Mortsel 11 mei</p>	<p>STERCK 46 september</p> <p>DUURZAAM ONDERNEMEN</p> <p>Havengebied 5 september</p>	<p>STERCK 47 oktober</p> <p>BOUW & INTERIEUR</p> <p>Geel 19 oktober</p>	<p>STERCK 48 december</p> <p>DIGITALE INNOVATIE</p> <p>Kontich – Lier – Lint 14 december</p>
<p>OOST - VLAANDEREN 27.600 lezers</p> <p>SECTOR</p> <p>Regio's Verschijning</p>	<p>STERCK 23 maart</p> <p>DE INDUSTRIE VAN DE TOEKOMST</p> <p>Aalst – Erpe-Mere – Lede – Affligem 21 maart</p>	<p>STERCK 24 mei</p> <p>MOBILITEIT</p> <p>E40 (Groot Gent & Havengebied) 24 mei</p>	<p>STERCK 25 september</p> <p>DUURZAAM ONDERNEMEN</p> <p>Hamme – Waasmunster – Zele 12 september</p>	<p>STERCK 26 oktober</p> <p>BOUW & INTERIEUR</p> <p>Sint-Niklaas 24 oktober</p>	<p>STERCK 27 december</p> <p>DIGITALE INNOVATIE</p> <p>Kruishoutem – Wortegem-Petegem – Zulte 14 december</p>
<p>WEST - VLAANDEREN 31.000 lezers</p> <p>SECTOR</p> <p>Regio's Verschijning</p>	<p>STERCK 17 maart</p> <p>DE INDUSTRIE VAN DE TOEKOMST</p> <p>Avelgem – Spiere-Helkijn – Zwevegem 7 maart</p>	<p>STERCK 18 mei</p> <p>MOBILITEIT HAVEN</p> <p>Anzegem – Deerlijk – Waregem 9 mei</p>	<p>STERCK 19 juli</p> <p>DUURZAAM ONDERNEMEN</p> <p>Roeselare 4 juli</p>	<p>STERCK 20 oktober</p> <p>BOUW & INTERIEUR</p> <p>10 oktober</p>	<p>STERCK 21 december</p> <p>DIGITALE INNOVATIE</p> <p>Brugge 7 december</p>

STERCK. Magazine is een uitgave van Roularta Media Group nv

V.U.: Luk Wynants, Roularta Media Group nv, Meiboomlaan 33, 8800 Roeselare /
Regionaal team: Thiemon Sempels & Daan Vandebosch / Contact: tel. 089 48 05 80 of
info@sterckmagazines.be