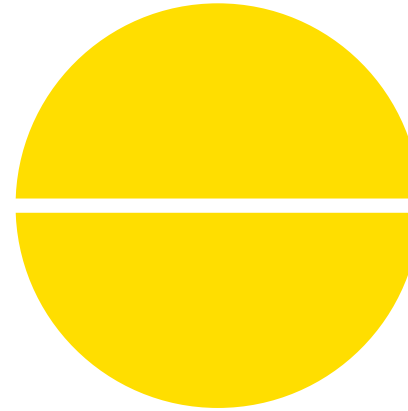


**MEDIAKIT
OMNICHANNEL / 2025**

STERCK. *Concept*

— in **2** pijlers —



OMNICHANNEL COMMUNICATIE 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 'matching' tussen collega-bedrijfsleiders. Eentje die niet alleen informatief en entertainend is, maar vooral concrete zakelijke opportuniteiten kan opleveren.

Omnichannel aanpak

STERCK zet volledig in op een omnichannel-ervaring. Zo is er STERCK Magazine, dat een intrigerende mix vormt van stercke redactionele content en partner content. Het magazine springt er uit zowel qua inhoud, qua layout als tone of voice.

Via onze website en de diverse STERCK social kanalen bereikt onze content een belangrijke doelgroep van C-level beslissingsnemers. Via Facebook en Instagram volgen zij geselecteerde content uit het magazine. Het herhalings-effect in de omnichannel strategie zorgt dat STERCK partners gelezen worden.

Netwerck met kwaliteit

De tweede STERCK-pijler is het STERCK Netwerck, de exclusieve toegang tot een performant en uitgebreid zakelijk netwerck. Hierin zijn we uniek in de doorgedreven matching. Op basis van uw profiel, activiteit en doelgroep gaan we u steeds met de juiste ondernemers in contact brengen. Daarbij zorgen we ook voor een gepaste introductie zodat u meteen in gesprek kan gaan. Want bij STERCK genereren we voor u graag concrete zakelijke opportuniteiten.

Uniek concept

Het STERCK concept met een krachtige omnichannel communicatie is uniek in België. Hierbij zijn het STERCK Magazine, de digitale kanalen en het STERCK Netwerck onlosmakelijk met elkaar verbonden. Dit is dé manier om uw bedrijf in de kijker te zetten en business te genereren. ■

2025

OMNICHANNEL KALENDER

WEST-VLAANDEREN

15.300 LEZERS

SECTOR

VERSCHIJNING

MAART

STERCK MAGAZINE 23

METAALINDUSTRIE
& -ENGINEERING

24 MAART

JUNI

STERCK MAGAZINE 24

DIGITALE
TRANSFORMATIE

16 JUNI

AUGUSTUS

STERCK DIGITAAL

+7.600
C-LEVEL VOLGERS



27 AUGUSTUS

OKTOBER

STERCK MAGAZINE 25

BOUW
& INTERIEUR

22 OKTOBER

DECEMBER

STERCK DIGITAAL

+7.600
C-LEVEL VOLGERS



10 DECEMBER

omnichannel

STERCK.

STERCK. Verstevigt uw business.

AMEEL CANDY WORLD
Blick Op
De zoete smaak van rendement.

Flanders Make stamaleert co-creatie.

SECTOR ICT
We moeten blijven evangeriseren over innovatie.

FAMILIEBEDRIJVEN
100 jaar om in te kanden bij Debutat France.

rtstuwen

ree jaar na de opstart van een nieuwe activiteit er al 100 miljoen euro omzet mee genereren; stow Group doet het met Movu.

CK WEST-VLAANDEREN — nr 20 — maart 2024

STERCK. Verstevigt uw business.
MAGAZINE

OVERNAMEGOLF
Blick Op
SDM & Bluebridge kouders de kretchen.

De 10 geboden voor de facility managers.

SECTOR HR & FACILITAIRE DIENSTEN
Versteuwende tools maken ons werk efficiënter.

BYN
COMFORTABELE TRIATLEET
Petroool E 305

FAMILIEBEDRIJVEN
De velle van pouders en bij Group's kretchen.

timmereren
Woodstock timmer in The Highway Group bluchtig vander aan internationale expansie.

*Matthijs Keersebilck
Robbert Desmet
Grégory Minne
Camille Verstraete*

THE HIGHWAY GROUP

STERCK WEST-VLAANDEREN — nr 21 — juni 2024

STERCK. Verstevigt uw business.
MAGAZINE

ENERGETISCHE VEROVERAAR
Enbro is als energiemakelaar uitgegroeid tot Europese marktleider.

Vooruitblikken en uitdagingen.

SECTOR BOUW & INTERIEUR
Een doortastend woombelid is echt crucial.

AUDI 05 E-TRON QUATTRO
ONDERHUIDSE REVOLUTIE
Nieuw tijdperk op een nieuw platform.

FAMILIEBEDRIJVEN
De groene singers bij twee generaties Willaert.

TVH Equipment opereert voortaan vanuit 'Het Nest'.

hoogte punt

Kristof Coudens
TVH EQUIPMENT

STERCK WEST-VLAANDEREN — nr 22 — oktober 2024

omnichannel STERCK.

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 omnichannel mix bepalen van contentmarketing en advertenties op de juiste kanalen.

Puur indicatief kan u op de volgende pagina's een overzicht van contentformules, advertentiemogelijkheden en tarieven terugvinden. Volumekortingen zijn natuurlijk van toepassing, maar een maatwerkofferte is altijd in uw voordeel.

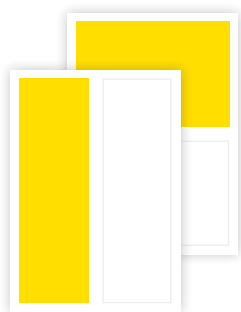
Contacteer ons dus vrijblijvend voor een afspraak. Op basis van een boeiend gesprek peilen we naar uw verwachtingen en kunnen we een gepast voorstel maken. ■



omnichannel

STERCK.

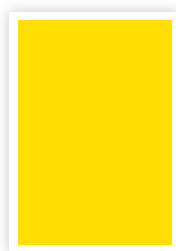
Content marketing



1 1/2 PAGINA

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

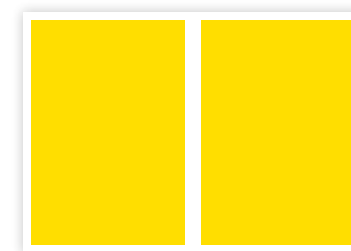
€ op aanvraag



2 1/1 PAGINA

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

€ op aanvraag



3 2/1 PAGINA - SPREAD

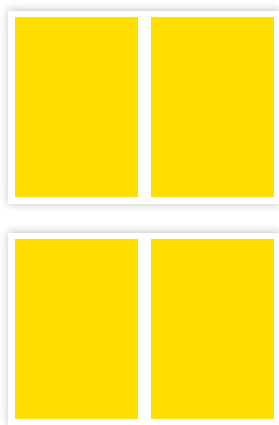
- staand, twee aaneensluitende pagina's, niet aflopend.
- titel + tekst + 2 grote foto's + logo + contactinfo.

€ op aanvraag

omnichannel

STERCK.

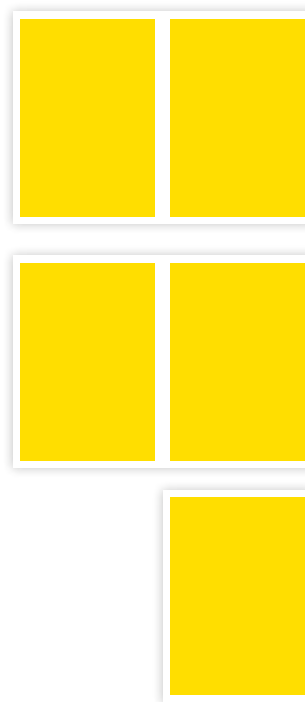
Content marketing



1 4/1 PAGINA

- staand, vier aaneensluitende pagina's, niet aflopend.
- titel + tekst + 4 grote foto's + logo + contactinfo.

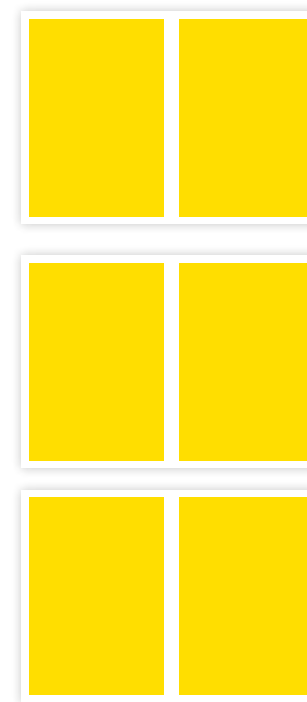
€ op aanvraag



2 5/1 PAGINA

- staand, vijf aaneensluitende pagina's, niet aflopend.
- titel + tekst + 5 grote foto's + logo + contactinfo.

€ op aanvraag



3 6/1 PAGINA - SPREAD

- staand, zes aaneensluitende pagina's, niet aflopend.
- titel + tekst + 6 grote foto's + logo + contactinfo.

€ op aanvraag

omnichannel

STERCK.

Content marketing

BEDRIJFSPROFIELEN

Een visitekaartje om u tegen te zeggen. Stel uw bedrijf, producten en diensten overzichtelijk voor in een STERCK Bedrijfsprofiel. Zo springt u telkens in de kijker. ■

BEDRIJFSPROFIEL

INDUSTRIEBOUW VAN A TOT Z IN EIGEN BEHEER

De toevoeging van studie bureau Technieken Consilitech en de overname van glasproducent D-Glas in Oostende.

Het zijn twee recente acties waarmee Willy Naessens Industriebouw zijn verticale integratie versterkt. Het doel: maximaal eigen mensen inzetten in elke stap binnen het bouwproces, zowel in ontwerpfasen als in uitvoeringsfasen.

Met een omzet van 500 miljoen euro per jaar in het bouwsegment blijft Willy Naessens de grootste industriebouwer van het land. Ze realiseren dagelijks prefab, casco en turnkey gebouwen voor de meest uiteenlopende sectoren. Ook op de kmo-markt staat Willy Naessens Industriebouw sterk, als partner voor onder meer productiehallen, opslagruimtes en kantoorgebouwen.

Full-service bouwpartner

"We zijn geen coördinatiebureau, wel een totaalpartner," benadrukt commercieel directeur Thomas De Vogeleere meteen. "Andere industriebouwers bieden vaak ook een service van A tot Z aan, maar werken dan met een hele poule van onderaannemers. Wij voeren het alles uit in eigen beheer en zetten maximaal in om een bouwproject met eigen ploegen te realiseren. Dat heeft een aantal voordelen. We stemmen alles perfect op elkaar af, zodat mogelijke hiaten worden geïdentificeerd. Bovendien kunnen we snel schakelen, net omdat we niet van derden afhankelijk zijn. Door alles in eigen beheer uit te voeren, garanderen we een hoge kwaliteit, binnen een strakke timing én binnen budget. Met de projectleider als vast aanspreekpunt tijdens elke fase van het project."

Met het eigen studie bureau Consilitech en de recente overname van glasspecialist D-Glas in Oostende zet Willy Naessens Industriebouw verder in op zijn verticale integratie. Om ook de laatste schakeltjes in het volledige bouwproces binnenshuis te halen. Van de eerste schetsen en de technische studies tot het plaatsen van de technieken en de binnenafwerking.

Prestigieuze projecten
Tussen de al ruim 8.500 realisaties prijken heel wat mooie referenties. Denk maar aan het gebouw voor het chemisch bedrijf Matco in Waregem. Na een vervoestende brand trok een bouwteam op maat er een modern pand op, met een maximale ontzorging voor de klant. Ook op het innovatieve bedrijventerrein Evolis staan

al verschillende projecten van de groep. Ze gaven onder meer de sites van Osta Carpets, Kordekor, Spica en Looitens vorm. Momenteel wordt er nog volop gewerkt aan een indrukwekkende productiehal voor NTGRATE, producent van geveven vinylvloeren.

"Voor elk van deze klanten zetten we onze unieke bedrijfsstructuur om in praktische voordelen, steeds naar de noden en volgens de wens van de klant. Samen met ons familiaal karakter en ons team met daadkrachtige mensen staat het garant voor een vlot bouwproces met een hoogwaardige afwerking en een kwalitatief resultaat", besluit Thomas.



Thomas De Vogeleere



Willy Naessens Industriebouw
Kouter 3
9790 Wortegem-Petegem
T: 056 69 41 11
info@willynaessens.be
www.willynaessens.be

PLAATBEWERKING DOOR HYPERMODERNE MACHINES

PPCI is specialist in plaatbewerking. Sinds de oprichting in 1998 en de overname in 2016 bleef het bedrijf uit Zwevezele verder groeien. Door sterke partnerships met klanten en het afleveren van kwalitatief seriewerk onderscheiden ze zich op de markt. Zo zijn ze vandaag een van de grootste spelers in ons land op het vlak van high-end plaatbewerking.

Vandaag is PPCI een modern productiebedrijf gevestigd op een site van 6.000 vierkante meter met een recent machinerepark. "In 2017 deden we grote investeringen, zowel in onze technologie als in onze mensen", zegt bestuurder Bart Coulijster. "We hebben nu een volledig geautomatiseerde productie, gekoppeld aan een automatisch plaatmagazijn dat communiceert met ons stockbeheer en ons ERP-systeem."

High-end afwerking

De eerste stap in de productie is het laseren en ponsen van stukken uit vlakke metalen platen. Dat kan gaan om aluminium, inox, messing, koper of staal. Daar wordt gewerkt in een drieploegensysteem van maandag tot vrijdag. Vervolgens worden de

metalen stukken geplooid of afgekant op een van de zes LVD-loodbanken. "We kiezen bewust voor een Vlaamse leverancier", licht Bart toe. "Na het afkanten wordt het metaal onderdeel afgevoerd door draad in te tappen, inserts te persen, manueel of met robots delen in te lassen... Zo komen we tot een semi-afgewerkt product en we kunnen ook zelf instaan voor het poedercoaten."

PPCI werkt in onderaanneming voor klanten in uiteenlopende sectoren. "We gaan aan de slag voor de automobiel- en luchtvaartsector, maar ook voor machinebouw, verlichtingsfabrikanten en metaalproducenten. Daarnaast zijn we actief in de bouw met de productie van zeer specifieke stukken. We zetten een ontwerp altijd mee op punt en werken af van A tot Z."

Stijpe levertermijnen

Het bedrijf kan groeien door de sterke expertise die ze opbouwen in de design- en

verlichtingswereld. Het dunne en precieze werk dat daarvoor nodig is, resulteert in de high-end afwerkingen en onderdelen waarvoor PPCI bekend staat. "We hebben een eigen kwaliteitsdienst, waardoor elke stap in de productie gecontroleerd wordt. Al waardoor onze klanten zeker ook onze betrouwbaarheid en ons grote respect voor de afgesproken levertijd waarderen. Alles wordt afgeleverd volgens het just in time-principe."

Dat kan PPCI enkel door een geoptimaliseerde en efficiënte werking. Van de veertigtal medewerkers zijn er zeven bedienden en de anderen zijn productie medewerkers. "Zij functioneren in zelfsturende teams en werken zelfstandig via taaklijsten die aangeduid staan op een computer. Het zijn echte vakmannen. Dat maakt dat PPCI een hoge productiviteit neerzet."



Bart Coulijster



PPCI
Hille-Zuid 10
8750 Zwevezele
T: 051 65 98 83
info@ppci.be
www.ppci.be

BEDRIJFSPROFIEL

omnichannel

STERCK.

Content marketing

BLICK OP

Elke ondernemer heeft bijzondere verhalen. In Blick Op richten we onze blik op een bedrijf en/of een ondernemer en serveren we een unieke inkijk achter de schermen. ■



Wonen afstemmen op context en woonbeleving

Dumobil is al jarenlang gespecialiseerd in toekomstgerichte woningen bouwen en verbouwen die zowel esthetisch aantrekkelijk als duurzaam en energiezuinig zijn. "Of het nu gaat over onze woonprojecten, villabouw of totaalrenovaties, wij beschikken in alle drie de domeinen over de expertise en ervaring om elke klant op een heel gepersonaliseerde manier te bedienen."

Die gepersonaliseerde aanpak gaat verder dan enkel technische kennis en vakbekwaamheid. "De emotionele betrokkenheid bij de klant, het bouwproces en het eindresultaat zijn net zoveel van tel. Wij (ver)bouwen met gevoel voor esthetiek, duurzaamheid en woonbeleving", vertelt CEO Bruno Carton.

Maatwerk en duurzaamheid

Elk van de drie segmenten kenmerkt zich door zijn eigen specifieke aanpak. "Daarbij doen we er alles aan om de dromen van onze klanten te vertalen naar geraffineerde woningen. Die zijn bovendien ook nog eens duurzaam en energiezuinig en altijd afgestemd op de context van elke klant."

"Vorig jaar beslisten we om onze aanpak, visie en waarden te vertalen naar een nieuwe huisstijl en website", zegt communicatieverantwoordelijke Vanessa Barbier. "Onze manier van werken werd de basis van ons communicatieconcept, wat het zo sterk maakt. Onze nieuwe baseline, Contextual living, gevormd na een positioneringsoefening, met het volledige Dumobil-team, dient als leidraad in alles wat we doen."

"We gidsen kandidaat-bouwers en -verbauwers via onze communicatiekanalen naar de pijler op onze website die het best bij hun wensen en noden aansluit. Door de opsplitting van de drie domeinen bewust door te trekken in onze communicatie, kunnen we nog gericht en vollediger informeren over ons DNA", besluit marketingverantwoordelijke Joachim Claëys.

Van project tot perfectie

Per domein zijn er toegewejde contactpersonen, die het centrale aanspreekpunt vormen om ieders droomwoning te realiseren. "Daarbij opteren we telkens opnieuw voor een sterk gepersonaliseerde aanpak, met verkoop-, calculatie- en uitvoeringsspecialisten voor elk van onze drie pijlers", pikt CEO Bruno Carton in. "Die manier van werken biedt de mogelijkheid om iedere klant op maat te bedienen."

"Contextual living is de grote gemeenschappelijke deler van de drie domeinen. Onze aanpak gaat verder dan een woning bouwen of verbouwen. Ze verwijst naar een manier van wonen die sterk is afgestemd op de context waarin mensen leven. Dat kan betekenen dat woningen zijn

ontworpen naar de specifieke behoeften van de bewoners enerzijds, maar anderzijds ook om harmonieus in het landschap te passen. Het is een benadering die streeft naar harmonie tussen de bewoner, de woning, de omgeving en de maatschappij."

"Duurzaamheid is een thema dat de laatste jaren sterk op de voorgrond is getreden, maar waar wij al op hebben ingezet lang voordat die regelgeving erg bepaald werd. Zo waren we een pionier in het gebruik van geothermische warmtepompen en warmtenetten en blijven we alert om innovatieve technieken op de juiste manier in onze projecten te integreren", vervolgt Bruno Carton.

Totaalrichting

Als aanvulling op de drie domeinen, kan je terecht bij dochterbedrijf NTER voor de totaalrichting van je woning. "NTER hanteert hetzelfde gevoel voor kwaliteit en finesse voor de productie van hoogwaardig maatmeubilair, gedreven door passie voor ambacht, materiaalkennis en authenticiteit. We creëren interieurs die zijn afgestemd op de persoonlijke levensstijl en het verhaal van onze klanten, en die harmonieus aansluiten bij de context waarin elke bewoner leeft."

Benieuwd? Neem een kijkje op onze totaal vernieuwde website www.dumobil.be.

omnichannel

STERCK.

Content marketing

P R A K T I J C K P R A K T I J C K

Dit jaar nog investeren? Wacht beter tot 2025.

Vanaf 1 januari 2025 verandert de investeringsaftrek in België. Dat is toch de bedoeling met het wetsvoorstel dat momenteel op tafel ligt. Gezien de tendensen op het vlak van duurzaamheid en digitalisering is de kans groot dat de nieuwe wet er komt. Daarom informeren wij u alvast over de impact ervan op uw investeringen.

ook een bewuste, planmatige investeringsaanpak, zeker in het najaar van 2024.

Basisaftrek

De basisaftrek van tien procent is bedoeld voor zelfstandigen en kleine vennootschappen. Dat percentage verdubbelt zelfs voor investeringen in digitale activa. Denk aan software voor betalingen, facturatie, boekhouding of CRM-systemen, digitale beveiligingsystemen en e-commerceplatforms. Hiermee wil de overheid de digitalisering van kleinere bedrijven versnellen. Om de administratieve drempel zo laag mogelijk te houden, is voor deze basisaftrek bovendien geen aparte

aanvraagprocedure nodig. Uw boekhouder past deze automatisch toe.

Verhoogde thematische aftrek

Een van de meest aantrekkelijke aspecten van het nieuwe systeem is de verhoogde thematische aftrek. Die kan oplopen tot wel veertig procent. Deze aftrek wil investeringen stimuleren die bijdragen aan een duurzame economie. Er zijn vier thema's:

- Energie-efficiënte en hernieuwbare energie:** investeringen in technologieën die leiden tot minder energieverbruik of de overstap naar hernieuwbare energiebronnen.
- Koolstofemissievrij vervoer:** investeringen in elektrisch of emissievrij vervoer.
- Milieuvriendelijke investeringen:** denk aan technologieën die minder afval genereren, een zuinigere waterverbruik of een duurzamere productieketen.
- Ondersteunende digitale investeringen:** dit zijn digitale systemen die de bovenstaande thema's ondersteunen, zoals specifieke software die energiebesparing of emissiebeheer optimaliseert.

Om van deze verhoogde aftrek te genieten, moeten bedrijven een attest voorleggen dat toont dat hun investering aan de voorwaarden voldoet en geen schade aan het milieu toebrengt. Investerings die nadelig voor het milieu zijn,

worden afgeschaft en komen niet meer in aanmerking voor een investeringsaftrek.

Tenslotte is er een eenmalige technologie-aftrek om innovatie te belonen. Die maatregel moet vooral R&D in duurzame technologieën stimuleren. Dat kadert binnen de groene transitie en de versterking van de internationale concurrentiepositie van Belgische bedrijven.

Wat betekent dit voor u?

Met hogere aftrekpercentages voor digitale en milieuvriendelijke investeringen, zal de belastingdruk aanzienlijk verlagen. Tegelijkertijd vraagt het nieuwe systeem om zorgvuldige planning en documentatie. Heeft u plannen om te investeren in digitale systemen, duurzame technologie of innovatieve projecten? Vraag uw fiscaal expert om advies en ondersteuning. Zo profiteert u maximaal van de nieuwe regels vanaf 2025.

Stemafisk
- stemafisk.be



6 vragen over de Europese loontransparantierichtlijn

Met een nieuwe richtlijn wil Europa loondiscriminatie aanpakken. De lidstaten hebben tot 2026 om de richtlijn om te zetten naar nationale wetgeving. Moet ook jouw organisatie werk maken van een 100% eerlijk en gelijkwaardig verloningsbeleid? Wat heb je daar bij te winnen en hoe begin je eraan?

1. Weten alle collega's voortaan van elkaar wat ze verdienen?

Neen. Medewerkers mogen informatie vragen over gemiddelde lonen van collega's die gelijk werk uitvoeren én over de (objectieve en genderneutrale) criteria die je hanteert om het loon te bepalen.

2. Moet ik salarissen communiceren in vacatures?

Ja, of toch zeker vóór het eerste gesprek. Dat hoeft geen exact salaris te zijn, maar het beginsalaaris of de relevante loonschaal moet je zeker vermelden.

3. Moet ik rapporteren over mijn loonbeleid?

Ja, als je bedrijf meer dan 100 werknemers telt. Dan moet het elke 3 jaar vanaf 2031, in een gedetailleerd rapport. Meer dan 150 werknemers? Dan moet je al in 2027 beginnen. 250 werknemers of meer? Dan moet het bovendien jaarlijks.



Minder dan 100 werknemers? Dan is de rapportage vrijwillig, maar de lidstaten kunnen eventueel verder gaan. Weet ook dat loontransparantie leidt tot een hogere motivatie en vertrouwen.

4. Wat als blijkt dat de loonkloof in mijn bedrijf te groot is?

Als uit jouw rapport blijkt dat de loonkloof meer dan 5% bedraagt, zonder dat je het verschil objectief kunt rechtvaardigen, moet je actie ondernemen in samenwerking met de werknemersvertegenwoordigers. Je moet slachtoffers van loondiscriminatie volledig compenseren. De bewijslast ligt bij de werkgever: jij moet kunnen aantonen dat je de regels rond gelijke verloning en loontransparantie volgt.

5. Werknemer A verdient veel meer dan werknemer B in dezelfde functie. Wat nu?

Ontdek je een loonkloof tussen twee werknemers die je moeilijk of niet kunt staven aan de hand van objectieve criteria (ervaring, expertise ...), dan kun je het loon van

medewerker A niet zomaar verlagen om het probleem op te lossen. Met alternatieve verloning verrijd je extra loonkosten.

6. Welke criteria hanteer ik?

Ter inspiratie geven we je enkele objectieve en genderneutrale criteria om te hantieren: verantwoordelijkheden, aantal jaren werkervaring, meetbare prestaties, officiële kwalificaties en opleidingen en relevante engagementen.

SD Work
- sdwork.be



PRAKTIJK

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

omnichannel

STERCK.

Content marketing

VRAAG & ANTWOORD

VRAAG & ANTWOORD

Als expert weet u het antwoord op de pertinente vragen van ondernemers. In Vraag & Antwoord heeft u de kans om uw kennis in uw expertisedomein te delen én tegelijk u te profileren als referentie. ■



Waarom vormt een digitaal administratief ecosysteem de basis voor efficiënt ondernemen?

Beantwoord door Charlotte Pille, vennoot bij VGD.

Ondernemers die werken met een digitale boekhouding en administratie ondervinden tal van voordelen op het gebied van efficiëntie en doorpakken zo het taboe dat digitalisering meer werk zou betekenen voor de ondernemer. Ze winnen net tijd in het verwerken van documenten en facturen, maken daarbij minder fouten én hebben continue toegang tot hun actuele cijfers. Een digitaal ecosysteem zorgt ervoor dat alle systemen die deze data aanvoeren en stroomlijnen met elkaar communiceren. Zo kan de ondernemer snel schakelen, zodat hij efficiënt kan ondernemen.

Een online boekhouding automatiseert en faciliteert de continue aanlevering en verwerking van aan- en verkoopfacturen, banktransacties en btw-bonnetjes, betalingen... Waar facturen vroeger enkel per post binnenkwamen zijn er nu diverse stromen (mail, post, portalen...). Het ecosysteem verzamelt die allemaal in een digitale brievenbus van waaruit ze automatisch doormoeten naar moderne boekhoudsoftware zoals bijvoorbeeld Exact Online, de software waarmee VGD werkt. Die vult de gegevens automatisch in, zodat onze adviseur de data enkel hoeft te dubbelchecken vooraleer ze geboekt worden.

Dankzij de modernste technologieën bij het verwerken van de facturen zijn ook de nodige digitale betaalgegevens beschikbaar. De ondernemer kan zo heel eenvoudig zijn betalingen uitvoeren via het ecosysteem. Ook verkoopfacturen kan hij opmaken en digitaal verzenden. Zo worden meteen verwerkt in de boekhouding en komen samen met de aankoopfacturen in het persoonlijk digitaal archief van de klant. Zo kan hij alle documenten snel opzoeken. Het resultaat is een up-to-date boekhouding waardoor de accountant ook de nodige rapporteringen en inzichten digitaal kan aanleveren aan de ondernemer. Een bijkomende troef is de flexibiliteit. Als er nodig is aan een nieuwe tool op maat (kassasysteem, webshop, goedkeuringsflow...) dan integreren onze adviseurs die moeiteloos met Exact Online tot een gepersonaliseerd ecosysteem.

Je kiest dus zelf de gewenste tools uit de blokkendoos van het ecosysteem: van het louter opladen van facturen tot een volledig digitale boekhouding en administratie, met

rapportering. Wij waken online mee waardoor de ondernemer ten volle kan genieten van ons proactief advies. Hij moet enkel tijd zijn documenten digitaal aanleveren. In ruil ontvangt hij periodiek een rapport op maat, wat zorgt voor extra inzicht in zijn cijfers. Een digitaal ecosysteem is dus een onmisbare schakel in de efficiënte groei van een onderneming. Meer info over het ecosysteem vind je op <http://be.vgd.eu/Sterckmagazine>.

In welke business u ook actief bent, passende en goede werkkledij is een waardevolle investering voor de veiligheid van uw personeel, voor de uitstraling naar uw klanten en voor de herkenbaarheid in het straatbeeld. Zoals een bedrukte vloot uit uithangbord is op en langs de openbare weg, is uw gepersonaliseerde werkkledij uw visitekaartje op de werkvloer.

Stel u bijvoorbeeld een event-site voor waar uw team de opbouw doet, of een werf waar jullie een nieuwbouwproject mee vormgeven. Op en rond dat terrein lopen heel wat potentiële klanten. Dragen uw mensen gepersonaliseerde werkkledij, dan hebben passanten de naam van uw bedrijf gespot. Bij een eventuele latere opportuniteit drijft uw naam dan misschien wel boven.

Eén look, één team?
Een team dat goed samenwerkt, kan bergen verzetten. Daarom zet u vandaag misschien al in op teambuilding-activiteiten en bedrijfsfeesten. Wist u dat ook een gedeelde werkkledij verbondenheid creëert? Werknemers voelen zich op gelijke voet behandeld en dat resulteert in meer tevredenheid en een hogere productiviteit. Bovendien is een geïngageerde werknemer een trouwe werknemer.

Wilt u de betrokkenheid nog meer aanzwengelen? Laat uw personeel meebeslissen hoe hun nieuwe werkkledij eruit gaat zien. Ze zullen de outfit met plezier dragen en u uitmunt dus alleen maar voordelen op.

Deze expertise werd aangeboden door:
Ruomat
- ruomat.be

Hoe geraak ik 'top of mind'?
Uiteraard kan u her en der online en offline advertenties laten publiceren, maar hebt u al eens nagedacht over toegankelijke en dynamische manieren om uw marketing kracht bij te zetten? Als zaakvoerder trekt u er wellicht veel op uit. U gaat naar evenementen, op prospectie of op klantenbezoek. Ook uw medewerkers komen op veel plaatsen.

Hoe creëer ik een professionele uitstraling?
Door uw team gepersonaliseerde kledij aan te bieden, kiest u voor herkenbaarheid en professionalisme. Een outfit met uw logo en naam draagt bij tot de geloofwaardigheid en een betrouwbare uitstraling. U bent zeker dat uw medewerkers met nette kledij voor de dag komen en een goede indruk maken, zonder in een strak keurslijf te zitten. De keuzemogelijkheden voor uw werkkledij zijn namelijk niks. Een lange broek, een short, een t-shirt, een polo of een hemdje: u bepaalt het zelf, indien gewenst met professioneel advies.



Hoe boost gepersonaliseerde werkkledij mijn bedrijf?

Beantwoord door Geert & Wout Mortier van Ruomat

omnichannel

STERCK.

Content marketing

TESTIMONIAL

De beste verhalen komen van uw klanten. In Testimonial laten we u samen met uw klant aan het woord. Omdat één plus één vaak drie is.

JEROEN LATRUWE
— Valcke Prefab Beton

RONNY DEVOS
— Wybo Transport

Grens-overschrijdend en stabiel partnership

Wybo Transport groeit stevig. Dat vraagt om extra kantoor- en vooral stockageruimte. De transportfirma deed al meermaals een beroep op Valcke Prefab Beton voor de uitvoering van hun nieuwbouwprojecten, recent nog in de Vlaanderenlaan in Poperinge. "In Valcke vinden we een bekwame, flexibele en betrouwbare partner, op amper vijf kilometer van ons hoofdkantoor", zegt zaakvoerder Ronny Devos.

Het begon in de jaren negentig met een loods van 2.800 vierkante meter, net over de Franse grens. Wybo Transport zocht een West-Vlaamse partner en sloeg met Valcke Prefab Beton twee vliegen in één klap: zusteronderneming Traconord voerde het Franse project vlot uit. Het startschot was gegeven voor een hele reeks geslaagde gezamenlijke bouwprojecten. In 2011 volgde een groot magazijn van 7.200 vierkante meter aan de Europalaan in Poperinge.

"Daar moesten we snel schakelen", zegt Ronny Devos, zaakvoerder van Wybo Transport. "Nu ik het zo zeg, dat is eigenlijk wel een rode draad. Vaak krijgen we de vraag van bepaalde klanten voor stockage en moeten we die snel voorzien, voor ze zich tot een concurrent richten. Gelukkig denkt Valcke mee in functie van die korte deadlines. In dit geval werden de eerste paletten al gelost toen de vloer met moeite droog was."

Op dezelfde site realiseerde Valcke ook de truckwaai met onderkeldering voor wateropvang en -recuperatie.

Nieuw hoofdkantoor met magazijn

De burelen zijn ondertussen verhuisd naar de site in de Vlaanderenlaan in Poperinge, met daarnaast ruim 10.000 vierkante meter magazijn. De werken startten in de zomer van

2018. Amper zes maanden later waren de eerste paletten gestockeerd. "Enkele specifieke keuzes maakten van dit project een leuke uitdaging", herinnert salesmanager Jeroen Latruwe zich. "Zo heeft de logistieke loods overspanningen van 35 meter en vrije hoogtes van 13,5 meter, voor optimale stockagemogelijkheden. We kozen bovendien voor een betondak in plaats van klassieke steeleek, omwille van zowel de akoestische als thermische inertie van onze voorgespannen TF-dakelementen. Om de binnenruimte maximaal te benutten, opteerden we ervoor om de kolommen aan de buitenzijde te plaatsen. De combinatie met zwarte silexpanelen resulteert in een leuk, speels architecturaal effect. Die uitstraling trokken we vervolgens door in het kantoorgebouw."

De loszoes zijn voorzien van luifels van een vijftiental meter breed, om te laden en te lossen in de droogte. Goederen komen in één beweging op de juiste plaats in het magazijn terecht. Er is dus maar één manipulatie, wat het risico op beschadiging of contaminatie minimaliseert.

Gedeelde waarden en normen

Waarom het zo goed klikt tussen Wybo en Valcke? Ronny Devos heeft een verklaring: "We zijn gelijkgezinde bedrijven. Ons familiale karakter en onze respectvolle, open aanpak verbinden ons met elkaar.

Bovendien is bij Valcke, net als bij Wybo, een woord een woord. Als wij beloftes maken aan onze klanten, weten we dat Valcke het nodige doet om ons die te laten inlossen. Dat scheidt vertrouwen."

"Naast de productie, het transport en de montage van alle betonelementen, verzorgt Valcke Prefab Beton ook de volledige engineering", pikt Jeroen Latruwe in.

De korte lijnen garanderen een vlot verloop. Het is voor Wybo dan ook logisch om telkens weer Valcke aan te spreken voor nieuwe gebouwen. Die staan binnenkort weer op de planning aan de grensovergang ruimen twee tijdelijke constructies binnenkort plaats voor een magazijn van een kleine 7.000 vierkante meter. Aan de overkant, op Franse grond, mag Traconord zich dan weer voorbereiden op een krachttoer, voor ruim 40.000 vierkante meter nieuwe stockage.

Valcke Prefab Beton

— valcke-prefab.be

Wybo Transport

— ronny@wybo.be



TESTIMONIAL

De beste verhalen komen van uw klanten. In Testimonial laten we u samen met uw klant aan het woord. Omdat één plus één vaak drie is. ■

omnichannel

STERCK.

Content marketing



Circulair is de toekomst. En de toekomst is circulair. Een alternatief is er niet. Bij veel ondernemers staat het thema dan ook bovenaan de strategische objectieven voor de komende jaren. In deze rubriek laten we zulke ondernemers even vooruitblikken naar de toekomst, maar vertellen ze ook over wat ze op dit moment al doen op vlak van duurzaamheid.

VM Logistics focust op circulaire goederen in België

CIRCULAIR

Circulair is de toekomst. En de toekomst is circulair. Een alternatief is er niet. Bij veel ondernemers staat het thema dan ook bovenaan de strategische objectieven voor de komende jaren. In deze rubriek laten we zulke ondernemers even vooruitblikken naar de toekomst, maar vertellen ze ook over wat ze op dit moment al doen op het vlak van duurzaamheid. ■

Meer dan een half jaar na de overname van VM Logistics door ondernemer Willem De Pesseroey ziet de CEO dat het goed gaat met zijn uniek, logistiek bedrijf. "Via ons businessmodel leveren we een belangrijke bijdrage aan een duurzame wereld", vertelt De Pesseroey. "Elke kilogram die hier binnenkomt, gaat vandaag 100 procent terug richting de industrie voor hergebruik of recyclage."



Willem De Pesseroey

VM Logistics is al sinds 2001 de schakel tussen primaire industrie en circulaire industrie", legt De Pesseroey uit. "Waar een klassiek logistiek bedrijf zich richt op productie en de klant plaatst, bevinden wij ons tussen de afvalverwerkings- en recyclage-industrie. Wij hebben een value-added logistiek dienstenmodel, wat uniek is in combinatie met de recyclingmarkt."

"We leveren een dienst, en zijn dus nooit eigenaar van de producten. Onze focus ligt daarbij heel duidelijk op circulaire goederen. Officieel kan je een groot stuk daarvan afval noemen. Het zijn enerzijds nevenstromen die uit de maakindustrie komen of goederen die bij productie afgekeurd zijn. Anderzijds behandelen we ook post-consumer afval. Wat die goederen gemeenschappelijk hebben, is dat ze vroeger veel kans hadden om ergens onderaan de afvalhopper terecht te komen. Voor ons is het een belangrijk gemeenschappelijk punt dat er opportuniteiten zijn om ze te recycleren of te hergebruiken."

Waarde toevoegen

Maar hoe werkt dat precies, waarde toevoegen aan 'afval'? "Correct sorteren is bijvoorbeeld al sterk waardebepalend. Een vrachtwagen met meerdere soorten plastics valt heel moeilijk te recycleren. Wij hebben magazijnen waar de klant een eigen bureel heeft en waar we vanuit de input van de klant de goederen correct sorteren per type. Ook het aanbieden van opslagcapaciteit om vraag en aanbod op te vangen, voegt waarde toe aan de circulaire ketting. In het verleden werden goederen soms gestort of verbrand omdat afvalverwerking en recyclingcapaciteit niet synchron lopen. Wij bieden in zo'n geval een buffer in de recyclingcyclus."

Ladder van Lansink

"We situeren ons dus tussen de tweede en derde stap bovenaan op de Ladder van Lansink, waar bij de eerste stap afval vermeden wordt. Bij de tweede stap worden producten hergebruikt en bij de derde stap worden producten op verschillende manieren gerecycled. Aan de onderkant van de ladder gaat het om afval dat men verbrandt of stort."

70 procent plastics

"Zo'n 70 procent van de goederen die we behandelen zijn plastics, simpelweg omdat een aantal types plastic zeer goed recycleerbaar zijn. We behandelen echter ook rubber, papier en textiel. Bij VM Logistics manipuleren we deze producten verder zodat ze terug de industrie in kunnen, vaak richting een recyclingtoepassing, maar soms ook rechtstreeks terug richting de maakindustrie. Producten die voor de ene partij niets waard zijn, kunnen voor andere partijen net heel veel waardevol zijn."

Maakindustrie

Binnen 20 jaar zal succesvolle maakindustrie dus duurzaamheid en circulariteit als prioriteit beschouwen. Daarnaast biedt de recyclingsector een kans om opnieuw meer maakindustrie te creëren binnen Europa, maar innovatie en kwaliteit zijn cruciaal om met de rest van de wereld te concurreren.

Hoe zal de maakindustrie er over 20 jaar uitzien?

We leven vandaag in een maatschappij die de transitie ingezet heeft naar duurzaamheid. De aankomende generatie zal niet langer aanvaarden dat er niet duurzaam gewerkt wordt. Bovendien zal een bedrijf dat erin slaagt om duurzaam te produceren zich kunnen onderscheiden, want grondstoffen worden steeds schaarser.

Binnen 20 jaar zal succesvolle maakindustrie dus duurzaamheid en circulariteit als prioriteit beschouwen. Daarnaast biedt de recyclingsector een kans om opnieuw meer maakindustrie te creëren binnen Europa, maar innovatie en kwaliteit zijn cruciaal om met de rest van de wereld te concurreren.

Afval vermijden

Dankzij het speciale businessmodel van VM Logistics wordt heel wat afval circulair behandeld. "Alles wat hier binnenkomt, gaat volledig terug richting de industrie voor hergebruik of recyclage. Wat vroeger afval was, wordt nu als grondstof beschouwd."

Practice what you preach

"We zijn grote voorstander van het 'practice what you preach'-principe. Het is onze ambitie om een duurzame omgeving te creëren voor ons personeel, maar ook voor onze klanten en partners: Veiligheid, kwaliteit en administratieve 'compliance' zijn basiswaarden van het bedrijf. Uiteraard streven we er ook naar om zelf duurzaam om te gaan met energie. Momenteel zijn we een LED-project aan het afronden en tevens hebben we investeringen gepland in zonnepanelen en de elektrificatie van ons wagenpark."



Info
VM Logistics ondersteunt industrie partijen door het bieden van logistieke oplossingen binnen de circulaire ketting van producten als plastics, papier en rubber. We bieden opslag en overslagcapaciteit aan, maar focussen ook steeds meer op activiteiten die rechtstreeks waarde toevoegen aan de producten. Onze klanten zijn afvalverwerkers, de recyclingindustrie en de maakindustrie.

VM Logistics
Madridstraat 3
2321 Meer-Hoogstraten
T. 03 311 81 67
www.vmllogistics.be
info@vmllogistics.be

omnichannel

STERCK.

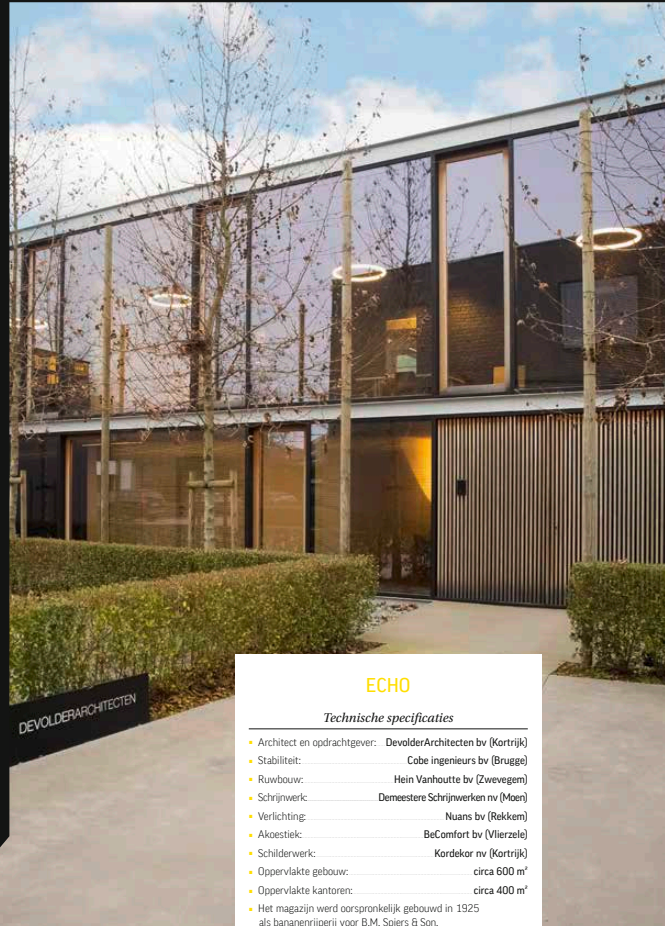
Content marketing

G
E
M
A
A
C
K
T

GEMAACKT

Ondernemen is innoveren. In Vlaanderen hebben we dat goed begrepen, waardoor onze streek tot ver buiten de landsgrenzen bekendstaat als hotspot voor (technologische) innovatie en ontwikkeling. In deze rubriek richten we telkens de schijnwerpers op zo'n case én de knappe koppen erachter.

Ondernemen is innoveren. In Vlaanderen hebben we dat goed begrepen, waardoor onze streek tot ver buiten de landsgrenzen bekendstaat als hotspot voor (technologische) innovatie en ontwikkeling. In deze rubriek richten we telkens de schijnwerpers op zo'n case én de knappe koppen erachter.



ECHO

Technische specificaties

- Architect en opdrachtgever: DevolderArchitecten bv (Kortrijk)
- Stabiliteit: Cobe ingenieurs bv (Brugge)
- Ruwbouw: Hein Vanhoutte bv (Zwevegem)
- Schrijnwerk: Demeestere Schrijnwerken nv (Maen)
- Verlichting: Nuans bv (Rekem)
- Akoestiek: BeComfort bv (Vlierzele)
- Schilderwerk: Kordekor nv (Kortrijk)
- Oppervlakte gebouw: circa 600 m²
- Oppervlakte kantoren: circa 400 m²
- Het magazijn werd oorspronkelijk gebouwd in 1925 als bananenrijperi voor B.M. Spiers & Son.

Grondige voorbereiding resulteert in snelle oplevering met schitterend resultaat

Toen het kantoor van DevolderArchitecten op het Schouburgplein te krap werd, kwam de reconversie van een bedrijfs-site in de Vierschaarstraat in Kortrijk als een geschenk. Het bureau vond er zijn nieuwe thuis en creëerde meerwaarde voor de buurt.

In 2016 plande interieurspecialist Kordekor zijn uitvalsbasis in de Vierschaarstraat te verlaten. Ze deden een beroep op architect Geert Devolder voor een nieuwe invulling van deze bedrijfs-site. Geert zag heel wat opportuniteiten om hier meerwaarde te creëren. Door een magazijn en enkele kleine gebouwen af te breken, kwam ruimte vrij voor groen en parking met nieuwe bedrijfsruimtes rondom.

Kantoor als visitekaartje

Voor het eigen kantoor liet Geert zijn oog vallen op een ruim maar donker magazijn dat diende als verloopslag. "Enkele unieke eigenschappen van de opslagruimte hebben we zichtbaar gelaten, zoals de met planken bekiste betonstructuur", vertelt Geert. "De grote uitdaging was daglicht te voorzien, gezien de implantatie van dit gebouw tussen de tuinen van de buren. Omwille van inkijk konden we niet zomaar ramen voorzien. Onze oplossing? Een stuk van het dak openbreken en een

patio creëren, opdat het licht een weg naar de bureaus vindt."

De façade van het nieuwe gebouw typeert zich dan weer door grote glaspartijen, stalen profielen en een houten gevelbekleding. Op het gelijkvloers bevinden zich naast vergader-ruimtes het archief en een keukenje, op de eerste verdieping heeft ieder zijn werkplek. De wanden zijn bekled met vilt-panels uit gerecycleerde petflessen, goed voor isolatie en akoestische demping.

Van binnen naar buiten ontwerpen

De werken aan het nieuwe kantoor startten in augustus 2018. Op 4 januari van het jaar daarop verhuisde het team naar een volledig afgewerkt en ingericht kantoor. Daar ging twee jaar voorbereiding aan vooraf. "Die aanpak voor ons eigen kantoor is typerend voor onze werkwijze met iedere klant", verklaart Geert. "We staan erop om opdrachtgevers goed te leren kennen, om zo een ontwerp af te leveren waar tijdens

de uitvoering geen wijzigingen meer aan moeten gebeuren. Hoe is je bedrijf gegroeid en waar wil je naartoe? Hoe is de workflow binnen het gebouw? Interieurinrichting is geen decoratie, maar functioneel, esthetisch en commercieel onmisbaar. Op die manier weerspiegelt de structuur van je gebouw volte je strategie."

DEVOLDERARCHITECTEN BE

Info

DevolderArchitecten bestaat uit een sterk team van allround architecten. Ze bekijken het volledige plaatje, tot in de kleinste details, om tot die ene onbetwistbare ontwerp te komen.

DevolderArchitecten

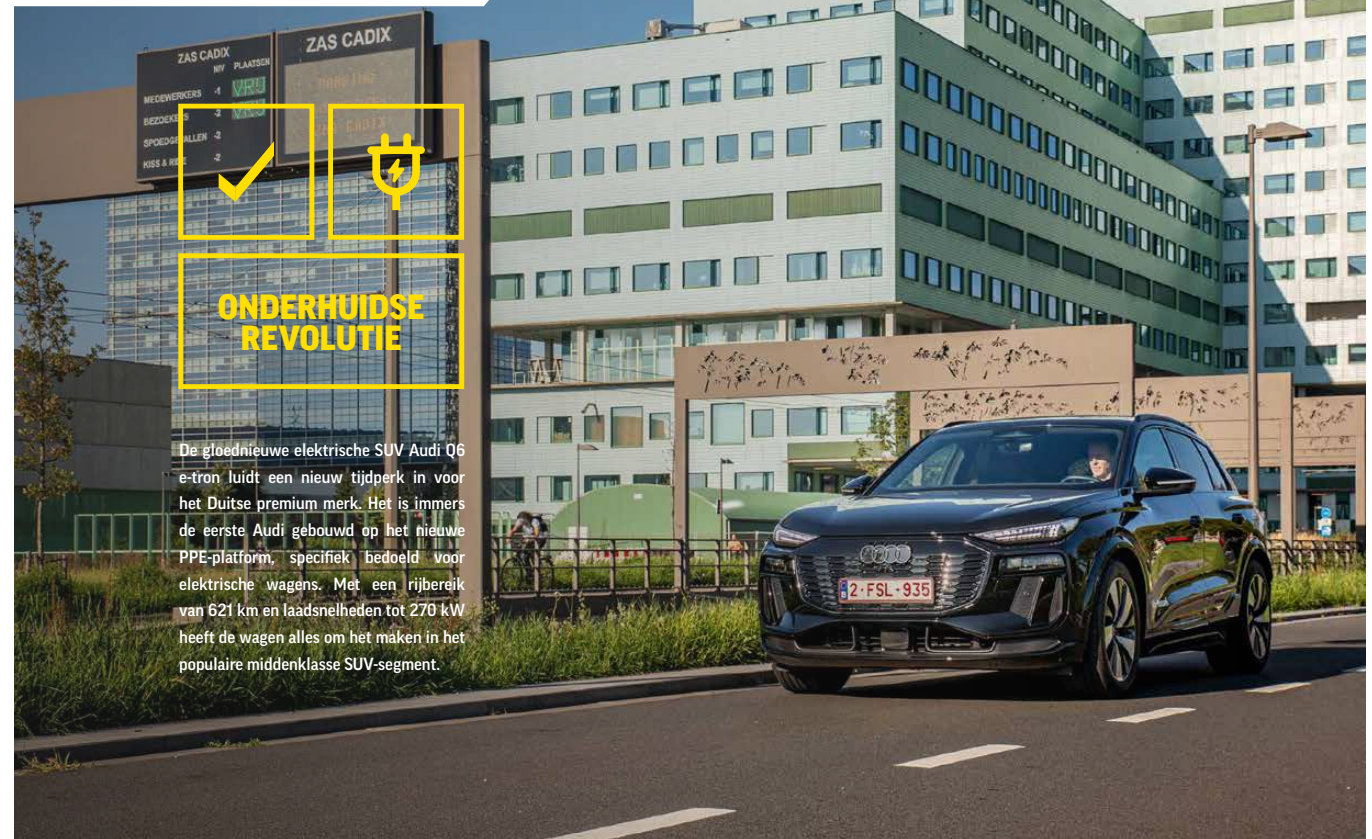
Vierschaarstraat 80
8500 Kortrijk
T. 056 255 120
info@devolderarchitecten.be
www.devolderarchitecten.be

omnichannel STERCK.

Content marketing

DE
TEST

Audi Q6 e-tron Quattro



DE TEST

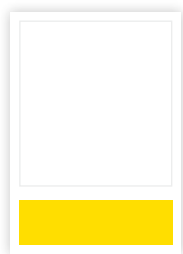
Ondernemers ervaren graag zelf om hun mening te vormen. De Test is dus een ideale manier om uw nieuw product of dienst bij het juiste doelpubliek te introduceren.

Van exclusieve wagens tot elektrische vier- of tweewielers. Raceboot, robot en andere vernuftige producten of diensten. De Test is uw platform voor communicatie. ■

De gloednieuwe elektrische SUV Audi Q6 e-tron luidt een nieuw tijdperk in voor het Duitse premium merk. Het is immers de eerste Audi gebouwd op het nieuwe PPE-platform, specifiek bedoeld voor elektrische wagens. Met een rijbereik van 621 km en laadsnelheden tot 270 kW heeft de wagen alles om het maken in het populaire middenklasse SUV-segment.

omnichannel STERCK.

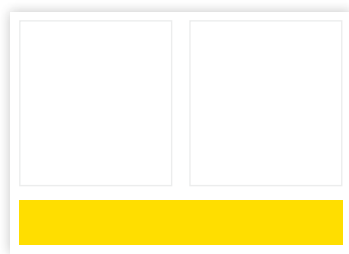
Advertenties



1 AD 1/4

- Eindformaat:
170 x 55 mm
(bxh)

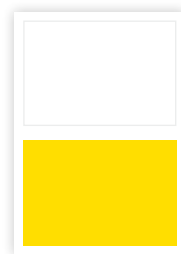
€ op aanvraag



2 AD 1/4 - SPREAD

- Eindformaat:
384 x 55 mm
(bxh)

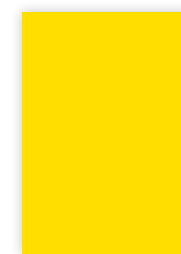
€ op aanvraag



3 AD 1/2

- Eindformaat:
170 x 124 mm
(bxh)

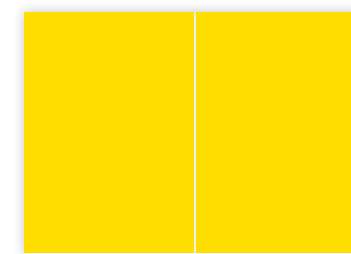
€ op aanvraag



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, drukklaar

In STERCK Magazine zijn ook speciale communicatiemogelijkheden mogelijk. U kan kiezen voor een **insert** (eigen bijlage bij het magazine), een **wikkel** rond het magazine, een advertentie op een **coverpositie** of een **fold-out cover** met groot advertentieformaat. Contacteer ons voor deze mogelijkheden. Beschikbaarheid is beperkt! ■

Specials

omnichannel

STERCK.

Video



1 BEDRIJFSFILM

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- **Altijd in combinatie met een bedrijfsprofiel in STERCK Magazine**
(Omnichannel versterkende communicatie)
- **Enkel als deel van een totaal communicatiepakket**
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag



2 TESTIMONIAL

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- **Altijd in combinatie met een testimonial in STERCK Magazine**
(Omnichannel versterkende communicatie)
- **Enkel als deel van een totaal communicatiepakket**
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag



3 PRAKTIJK - EXPERTISEFILM

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- **Altijd in combinatie met een praktisch artikel in STERCK Magazine**
(Omnichannel versterkende communicatie)
- **Enkel als deel van een totaal communicatiepakket**
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag

omnichannel STERCK.



2 VRAAG & ANTWOORD

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- **Altijd in combinatie met een Vraag & Antwoord in STERCK Magazine**
(Omnichannel versterkende communicatie)
- **Enkel als deel van een totaal communicatiepakket**
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag



3 EVENT MOVIE

- **Lengte:**
30 seconden of 90 seconden
- **Altijd in combinatie met een Event fotoverslag in STERCK Magazine**
(Omnichannel versterkende communicatie)
- **Enkel als deel van een totaal communicatiepakket**
(niet los te verkrijgen)

€ op aanvraag

netwerck STERCK.

Het netwerck dat uw business versterkt

Deel worden van het STERCK Netwerck doet allerlei deuren voor u open gaan. Kom in een aangename sfeer nieuwe contacten leggen met collega-ondernemers die concrete zakelijke opportuniteiten voor u kunnen betekenen.

Wij zorgen steevast voor een unieke matching en een persoonlijke introductie zodat u met de juiste ondernemers in contact komt.

Verder kan u op onze STERCK Invites onze redactionele partners ontmoeten, absoluut de moeite om eens mee in contact te komen.

Culinaire verwennerij in een ongedwongen kader ervaart u in de STERCK Netwerck Diners en STERCK Cafés.

Onze doorgedreven matching-visie gaat zelfs verder dan louter professionele opportuniteiten: we brengen eveneens ondernemers met gelijke interesses samen. Of het nu gaat om een dynamisch golfevent, een aangename whisky tasting of een opwindende dag met exclusieve wagens; op onze Netwerck-momenten beleeft u altijd meer. Een aanrader voor u en uw bedrijf! ■

75% van de decision makers in België vindt netwerken belangrijk voor hun business.*

* Bron: Trends/Kanaal Z decision makers survey – mei 2023



We zien u binnenkort

STERCK. Magazine is een uitgave van Roularta Media Group nv

General manager: Eveline Haeck / Contact: tel. 0495 59 53 10 of eveline@sterckmagazines.be