



Beste leden,

In 2005 zette ik mijn eerste schuchtere stappen als nieuw lid van de Ontbijtclub Kempen. Na vele jaren als bestuurslid mee mijn schouders onder de werking van de club te zetten, mag ik u vandaag begroeten als nieuwe voorzitter.

Het is met groot genoegen dat ik u welkom heet bij de nieuwste editie van onze nieuwsbrief, u informeer over de laatste nieuwsberichten van onze leden en met u meedeel wat wij als bestuur allemaal in petto hebben voor het nieuwe werkingsjaar.

Maar eerst wil ik graag onze vorige voorzitter Koen Vanlommel en zijn team bedanken voor de samenwerking van de voorbije jaren. Ik kijk ernaar uit om, samen met het nieuwe bestuur, verder te bouwen op deze fundamenten.

Noteer zeker al de data van onze ontbijtvergaderingen in uw agenda, het belooft een boeiend werkingsjaar te worden met interessante bedrijfsbezoeken, inspirerende sprekers en uiteraard ook een gezellig winter- en zomerfeest waar uw partner ook van harte welkom is.

En we willen ook van jullie horen! Jullie input en ideeën zijn van onschatbare waarde voor ons. Of het nu gaat om suggesties voor toekomstige evenementen, feedback op onze initiatieven of een belangrijk nieuwsfeit van uw bedrijf om te delen.

Ik kijk ernaar uit om jullie te ontmoeten op onze eerste ledenvergadering op 21 september bij Dicar, het mooie bedrijf van Dirk Van Eyck.

Tot binnenkort!



Tinne Aerts
Voorzitter Ontbijtclub
2023 – 2024

Zomerfeest – 16 juni Verslag

Op 16 juni was het zover: het langverwachte zomerfeest. Onder een stralend blauwe hemel en een prachtige zon, was de setting bij het Hof van Riemen ideaal om te kunnen genieten, bij te babbelen, maar ook vooral om de zomervakantie officieel in te zetten.

De leden en hun partner werden verwelkomd in de tuin met een lekker aperitiefje en vervolgens mochten ze aanschuiven aan een buffet met aangepaste wijnen. Wat natuurlijk niet kon missen, was een speech van – toen nog - voorzitter Koen Vanlommel én de aankondiging van de nieuwe voorzitter Tinne Aerts.

Als laatste werden de leden verrast met een heerlijk dessertenbuffet. Het zomerfeest was er weer eentje om niet te vergeten.



Bedrijfsbezoek Dicar – 21/09

Op donderdag 21 september brengen wij met OCK een bezoek aan DICAR motorhomes. Wij worden ontvangen door ons lid Dirk Van Eyck.

Dit jaar bestaat DICAR 35 jaar. In 1988 is Dirk gestart met de verkoop van bedrijfswagens en het ombouwen ervan voor motorhomes. In 2002 volgde de verhuis naar de site naast de E313 met in 2015 de grootse ombouw naar het huidige complex dat plaats biedt aan meer dan 700 Motorhomes. Naast de verkoop van nieuwe en tweedehands motorhomes

kan de toekomstige klant bij Dicar ook terecht voor service, verdere opbouw van accessoires en de huur van een motorhome. Dit allemaal op het 6,3 hectare groot complex. Dirk zijn echtgenote en kinderen werken mee in de zaak. De jaarlijkse verkoop bedraagt meer dan 2.800 stuks over alle vestigingen heen die de DICAR Groep heeft in België. Meer toelichting op donderdag 21 september!

Vanaf 7u30 is de parking toegankelijk via Vossendaal. Inschrijven kan tot en met maandag 18 september om 12u. Alvast tot dan!



Vorbereidingen grote reis Kuala Lumpur - Penang - Singapore 2023



Onze grote reis in het najaar krijgt stilaan vorm. De organisatie is volop bezig met het afwerken van het reisprogramma dat in één van de volgende nieuwsbrieven bekendgemaakt wordt. En maar goed ook!

Want er heeft zich een mooie enthousiaste groep van 20 personen ingeschreven voor de reis.

We kijken er alvast naar uit!



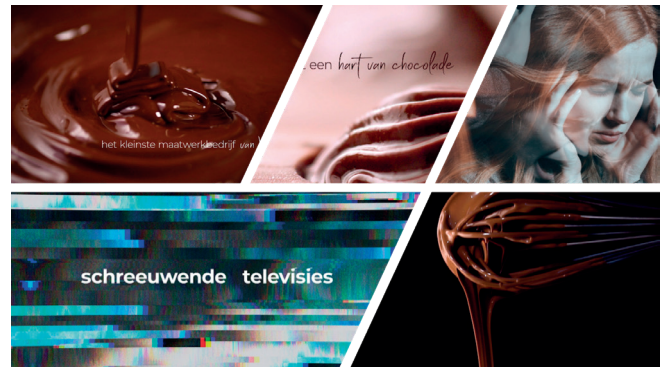
TWERK en Phobos & Actor winnen Video Experience Award

TWERK is in de prijzen gevallen. Met een korte video over autisme sleepte het Herentalse maatwerkbedrijf een Video Experience Award in de wacht.

Op de Video Experience Day van AP Hogeschool en Kanaal Z, een festival voor bedrijfsfilms, schoot TWERK de hoofdvogel af in de categorie 'sensibilisering'. De korte video toont waar het om draait bij TWERK, namelijk mensen met autisme die in een wereld vol prikkels tot rust kunnen komen op TWERK en daar hun talenten als chocolatier ontwikkelen.

De film is een creatie van Phobos & Actor, een marketing- en communicatiebureau met roots in Geel en Herentals. Zaakvoerder Carlo van Tichelen is trots op zijn werk en op zijn team. "TWERK is een heel speciaal bedrijf dat iedereen kan charmeren. Ze gaven ons de opdracht om via een kort filmpje aan sympathisanten, donateurs, partners en sponsors meteen duidelijk te maken waar het om draait bij TWERK. We hebben geprobeerd om op zo'n 100 seconden een inkijk te geven in TWERK én in de hoofden van hun bijzondere medewerkers. De award doet ons vermoeden dat we daarin geslaagd zijn."

Het filmpje zelf heeft al behoorlijk wat resultaat opgeleverd. "Tot nu toe gebruikten we de video intern, wanneer we op



heel korte tijd ons moesten voorstellen aan sponsors en partners", vertelt Bart Michiels, coördinator bij TWERK. "In zo'n kennismakingsgesprekken zet de video meteen de toon. Het is een ijsbreker en prikkelt meteen de verbeelding en de interesse. Mee dankzij die straffe beelden hebben we al drie serieuze bedrijven kunnen overtuigen om TWERK te steunen. Via sponsoring, maar bijvoorbeeld ook door aankoop van onze chocoladegeschenken voor hun personeel."

 **Phobos & Actor,**
Betrokken lid - Carlo Van Tichelen

Link 21 verhuist tijdelijk naar Domein Witbos

Link 21 sluit van 16 juni tot in het najaar de deuren. De Herentalse brasserie krijgt een grondige renovatie. Tijdens de werken verhuizen de horecazaak, het seminariecenter en de take away respectievelijk naar Domein Witbos en Frame 21.

Link 21 bracht de klanten de voorbije dagen op de hoogte van de aankomende werken. "We sluiten de deuren voor een grondige renovatie en dit van 16 juni tot in het najaar. Zowel onze brasserie – seminariecenter en take away verhuizen mee. Onze pop up brasserie heropende samen met het seminariecenter op 19 juni op Domein Witbos, slechts vijf minuutjes gelegen van Link 21 en vlot bereikbaar. Onze take away verhuist tijdelijk naar Frame 21 op slechts 1km van Link 21." Op Domein Witbos zal de brasserie zeven dagen op zeven geopend zijn, zowel voor ontbijt, lunch als diner. Domein Witbos beschikt bovendien over twee volledig uitgeruste vergaderruimtes, de



Lounge en het Museum. Op 19 juni verhuisde de take away van Link 21 naar Frame 21, maar de bestelmethode en het menu blijven hetzelfde.

 **Heylen Group**
Betrokken lid - Wim Heylen



Dicar blaast 35 kaarsjes uit

Dicar viert in 2023 het 35-jarig bestaan. In die meer dan drie decennia groeide het Geelse motorhomebedrijf van Dirk Van Eyck uit tot Belgische en wellicht zelfs Europese marktleider. Waar je ook komt langs Vlaamse of Europese wegen: overal kom je wel een motorhome van Dicar tegen. "Er gaan hier iedere week gemiddeld 40 tot 50 motorhomes de deur uit."

Wie op de E313 passeert aan het op- en afrittencomplex Geel-West of op de fly-over in Geel rijdt, kan er niet naast kijken: de indrukwekkende site van Dicar is een echte eyecatcher. Enkele honderden motorhomes staan er uitgesteld tot op het dak, maar 35 jaar geleden startte Dirk Van Eyck veel kleinschaliger. "Ik ben de jongste telg van een ondernemersfamilie", steekt de zaakvoerder van wal. "Wij hadden thuis een camping en dat was een goede scholing voor mij. Ik begon te werken in Campercenter in Turnhout en deed daar ook de nodige ervaring op. Na enkele jaren wist ik perfect welke noden en wensen kampeerders hadden."

Die kennis leidde ertoe dat Dirk Van Eyck zijn eigen onderneming startte in 1988. "Ik bouwde bestelwagens om tot kampeerwagens. Dat startte kleinschalig maar al snel breidde mijn zaak uit en ging ik op zoek naar een bedrijfspan. In 2002 verhuisde ik naar de oude gebouwen van een houthandel op deze site. Ondertussen bood ik ook tweedehands motorhomes aan en in 2004 startte ik met de import van McLouis en Benimar. In 2015 namen we het huidige bedrijfsgebouw, dat iedereen wel kent, in gebruik. De site van Dicar is nu 6,3 ha groot en in totaal werken hier ongeveer 100 mensen."

Dicar is een familiebedrijf en daar is Dirk Van Eyck erg trots op. "Mijn vrouw volgt het reilen en zeilen nog wel, maar zij zette enkele jaren geleden een stap terug. Ondertussen zijn mijn drie zonen en schoondochter actief in het bedrijf en dus is de opvolging verzekerd. Dat wil echter niet zeggen dat ik denk aan stoppen. Ik wil nog blijven innoveren en groeien. Met alle vestigingen samen, die in Wallonië en in Vlaanderen, hebben we met Dicar 38 procent van de markt van nieuwe motorhomes in handen. De twee Vlaamse vestigingen, in Geel en Wetteren, zijn goed voor 26 procent van de Belgische markt. Zo zijn we



in eigen land marktleider en als ik sommige leveranciers mag geloven zijn we zelfs marktleider in Europa."

Dicar kan inderdaad indrukwekkende cijfers voorleggen. "De pandemie deed de verkoop van motorhomes boomen", weet de zaakvoerder. "In coronatijd was een motorhome dé oplossing om in een cocon of bubbel te kunnen reizen. Die trend zette zich daarna voort want nu zien onze klanten hun motorhome als hulpmiddel om bijvoorbeeld aan noodweer te ontsnappen of altijd zeker te zijn van goed weer. Met een motorhome hang je immers niet vast aan een bepaalde staanplaats en kan je, indien gewenst, de reisplannen à la minute wijzigen. Dat zorgt ervoor dat we qua verkoopcijfers nauwelijks hebben moeten inboeten in vergelijking met de coronaperiode. In 2021 verkochten we meer dan 3.000 motorhomes. In 2022 waren het er nog zowat 2.800, wat betekent dat wij iedere week 40 tot 50 motorhomes afleveren."

"Van een tekort is zeker geen sprake", weet Dirk Van Eyck. "Alle modellen zijn onmiddellijk leverbaar omdat wij bij onze leveranciers een stock hebben staan. Dankzij die grote volumes kunnen we grote kortingen bekomen bij de fabrikanten en die rekenen we uiteraard door voor onze klanten. Het afgelopen jaar ontsnapten wij helaas niet aan de prijsstijgingen door de hoge loonkosten en de duurdere grondstoffen en materialen. Daardoor zijn motorhomes wel iets duurder geworden maar ze behouden hun waarde. Mensen die vier of vijf jaar geleden hun motorhome kochten, hebben in feite al gratis gereden tot nu door de afgelopen prijsstijging."

Op de parking van Dicar staan zowat 650 tot 700 motorhomes en ook in de imposante showroom staan modellen tentoongesteld. "Een motorhome koop je niet in een handomdraai. Het gaat om een flinke investering en daar neem je best je tijd voor", weet Bart Danckers van het after sales-team. "Aan kandidaat-kopers of twijfelaars raden we aan om er eerst op uit te trekken met een gehuurd model. Enkel zo ben je helemaal zeker dat een motorhome echt bij jou past. Onze verhuurservice heeft 70 motorhomes ter beschikking en in het hoogseizoen bedraagt de huur zowat 1.500 euro voor een week."





Voor wie overtuigd is, start de aankoop van een motorhome in de showroom van Dicar. "We bieden drie categorieën motorhomes aan, namelijk high level, mainstream of instapmodellen en campervans of minibuses", toont Bart Danckers. "High level motorhomes, zoals ze getoond worden in onze premium store, zijn als het ware een huis op wielen. Dergelijke modellen worden meestal gekocht om er verschillende maanden in te verblijven, als tweede huis dus. In de bagageruimte achteraan is zelfs plaats voor een auto. Voor dit type, dat meer dan 3,5 ton weegt, heeft men een rijbewijs C nodig. Voor de andere modellen volstaat een rijbewijs B. Die zijn gemiddeld 6,5m tot 7,40m lang en zijn dus goed om elke doorsnee camping mee te bezoeken. De campervans tenslotte zijn minibuses. Dat type is in opmars maar is een stuk meer basic dan een motorhome."

"Voor iedere motorhomewerker wij volgens het 80/20-principe", aldus nog Bart Danckers. "Alle motorhomes zijn voor tachtig procent hetzelfde. Dat is de standaarduitvoering. De resterende twintig procent bepaalt de klant. De zogeheten accessoires zijn bijvoorbeeld een televisie, airco, een fietsenrek, speciale lithiumbatterijen, zonnepanelen of een luifel. De motorhomes worden naakt, dus in de standaarduitvoering, afgeleverd door onze leveranciers. Na een eerste inspectie voor eventuele transportschade begint de afwerking in ons atelier. Daar start het personaliseren van de motorhome voor de klant. Met de afgewerkte motorhome rijden we eerst door onze eigen carwash en ook naar de keuring, als de klant dat wenst."

Naast een uitgebreid gamma nieuwe motorhomes biedt Dicar een ruim tweedehandsassortiment aan. Ook het onderhoud na verkoop gebeurt op de site. Daarvoor heeft Dicar onder meer een eigen carrosserieafdeling en een stockageruimte vol wisselstukken.

Bij Dicar spreekt iedereen over motorhomes en niet over mobilhomes. "In de volksmond wordt dit vaak een mobilhome genoemd maar eigenlijk is het een motorhome", legt Dirk Van Eyck uit. "In Wallonië en Frankrijk verstaat men onder een mobilhome een stacaravan. Daarom gebruiken we steeds, voor de uniformiteit en opdat we door alle klanten begrepen zouden worden, de term motorhome. In Nederland spreekt men trouwens over camper."

Aan een motorhome hangt uiteraard een prijskaartje. Een instapmodel kost gemiddeld 60 tot 70.000 euro, wat ook

de prijs is van een campervan. De kostprijs wordt uiteraard bepaald door het model en de accessoires, waardoor een gemiddeld model tussen 60.000 en 120.000 euro schommelt. "Dat lijkt duur, maar een motorhome kost niet veel", weet Dirk Van Eyck. "Er wordt gemiddeld 8.000km per jaar mee gereden. Dat brengt de effectieve kostprijs op 5.000 euro per jaar, het equivalent van een gezinsvakantie op hotel. Met de motorhome heeft men daarentegen het hele jaar door de vrijheid om te gaan en staan waar men wil en wanneer men wil. Zo kan men perfect op vrijdagmiddag beslissen om een weekendje weg te gaan om te deconnecteren en te refreshen."

"Een motorhome spreekt iedere leeftijdscategorie aan, maar onze grootste groep klanten is ouder dan 55 jaar", vult Dirk Van Eyck aan. "De kinderen zijn dan het huis uit en het huis is afbetaald. Dat is voor velen het moment om een motorhome aan te schaffen. We verkopen ook veel motorhomes aan mensen die zelf, of hun kinderen, in de sportwereld zitten. Jonge gezinnen daarentegen maken meestal gebruik van onze verhuurservice."

Voor een high level motorhome telt een klant al snel 400.000 euro of meer neer. "Dat type motorhome is vooral in trek bij gepensioneerde ondernemers, die de vijfsterrenhotels beu zijn", verklaart Dirk Van Eyck. "Wanneer ze hun zaak van de hand hebben gedaan, trekken ze er vaak zes maanden op uit om de verloren tijd in te halen. Van hun motorhome maken ze dan een tweede huis en dan worden kosten noch moeite gespaard. Vaak worden bijvoorbeeld een wasmachine en oven geïnstalleerd. Zo kunnen ze bijvoorbeeld zes maanden boven op een berg verblijven zonder aan comfort in te boeten."

Bij Dicar wordt iedere motorhome gepersonaliseerd voor elke klant en soms levert dat vreemde verzoeken op. "Ik had ooit een klant die wilde weten of zijn auto in de motorhome zou passen", herinnert Dirk Van Eyck zich. "Hij belde mij met de mededeling dat zijn Mini hier afgeleverd zou worden. Nadat wij de wagen in de Morello hadden geplaatst, kwam hij met de helikopter naar hier om een testrit te maken. Na het proefrondeje vloog hij weer weg."

* Dicar
Betrokken lid - Dirk Van Eyck



Beneens zet inspanningen voort om te klimmen op de CO₂-prestatieladder

Het Olens bouwbedrijf Beneens bouw en interieur en zusterbedrijf Beneens Alucon ontvingen vorig jaar hun certificaat niveau 3 op de CO₂-prestatieladder. Tegen 2025 willen zij 50% CO₂ reduceren en tegen 2030 zelfs 75%.

Beneens bouw en interieur en zusterbedrijf Beneens Alucon mochten vorig jaar hun certificaat niveau 3 op de CO₂-prestatieladder in ontvangst nemen. Sinds 2019 heeft Beneens al 25% van hun CO₂-uitstoot gereduceerd en het doel is om in de toekomst naar niveau 4 en 5 te gaan, wat overeenkomt met een reductie van 50 en 75%. "Om deze reductie mogelijk te maken zijn er uiteraard verschillende structurele acties en investeringen nodig", zegt CEO Joeri Beneens. "Zo begeleidt bijvoorbeeld Sustacon ons in de voorbereiding van de externe audits en worden al onze verbruiken continu digitaal



opgevolgd en weergegeven in een dashboard van Calculus. Maar de kleintjes helpen ook, we proberen daarom onze medewerkers zoveel mogelijk te laten participeren."

Sinds 2021 wekt Beneens, dankzij de installatie van 1.150 zonnepanelen, veertig procent van zijn stroom zelf op. Dit zorgt voor een jaarlijkse reductie van 22 ton CO₂. De stroom die Beneens niet zelf opwekt, en dus aankoopt, is sinds dit jaar 100% groene, Belgische stroom opgewekt uit zonne-, wind- of waterkrachtenergie. Ook op hun werven gaan ze dit jaar van start met het uittesten van werfbatterijen in plaats van dieselgeneratoren.

Bovendien zullen tegen 2025 alle personenwagens volledig elektrisch zijn. Vandaag is al 75% van de personenwagens 100% elektrisch. Deze omschakeling zal voor een jaarlijkse reductie zorgen van 140 ton CO₂. Om deze omschakeling mogelijk te maken heeft Beneens sinds februari 2022 een onafhankelijk highend EV-laadpalenplatform geïnstalleerd met 21 units.

 Beneens
Betrokken lid - Jo Beneens

DATA WERKINGSJAAR 2023-2024 *Save the Date*

21/09/23: Bezoek Dicar
19/10/23: spreker Pascal Rosman
16/11/23: Bezoek Robberechts
21/12/23: Spreker Catelina Daniels
19/01/24: Winterfeest
22/02/24: Spreker Roodhoofd wielerploeg

21/03/24: Bezoek Kasteel de Merode /Historalia
18/04/24: Ochtendwandeling
16/05/24: Bezoek Schrijnwerkerij Jos Heylen
21/06/24: Zomerfeest

Secretariaat Ontbijtclub Kempen

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

Samenstelling bestuur werkingsjaar 2023-2024

Voorzitter : Tinne Aerts
Secretaris: Michel Sollie
Finance & Accounting : Gerald Favril
Nieuwsbrief & website : Dave Van Den Putte
Ledenwerking : Inge De Roovere
Organisatie & Events: Tom Bongaerts, Koen Van Lommel, Dave Van Den Putte

