



Beste leden

Uit naam van het bestuur wil ik mijn oprechte dank uitspreken voor uw aanwezigheid en betrokkenheid tijdens onze vergaderingen gedurende het afgelopen jaar. Samen hebben we boeiende sprekers gehoord en inspirerende bedrijven bezocht.

In het komende jaar rekenen we op uw blijvende actieve deelname en enthousiasme. Graag nodig

ik u uit voor ons nieuwjaarsfeest op 19 januari, waar we samen het glas zullen heffen op een voorspoedig en inspirerend nieuw jaar.

Ik wens u en uw dierbaren een gelukkig en gezond 2024!

Met warme groeten,
Tinne Aerts

Voorzitter Ontbijtclub 2023 - 2024



Uitnodiging Winterfeest - 19 januari 2024

Op vrijdag 19 januari is het zover: ons jaarlijks Winterfeest gaat door in een sprookjesachtige omgeving. Kasteel De Renesse in Malle wacht u (en uw partner) op in haar winterpracht. Tussen 18u en 19u wordt er gezorgd voor een piekfijne champagnereceptie, gevolgd door een feestelijk en fijn verzorgd diner. En alsof dat nog niet genoeg is om het feest tot een succes te maken, zorgt een klassiek trio voor muziek in ware Marie Antoinette stijl.

Inschrijven kan via de website tot en met 10 januari 2024.

Praktische info:

- Voor het hoofdgerecht werd een vleesgerecht voorzien. Indien er dieetwensen/allergieën zijn: gelieve dit op mail te zetten met uw naam of die van uw partner naar julie.sannen@ontbijtclubkempen.be.
- Dresscode: cocktail to business formal
- Parking: u kan parkeren op de parking van Brasserie Koetshuis vooraan het domein. Er is dan een kleine wandeling tot aan het kasteel (ongeveer 250m deels met kasseien). Het is wel toegelaten om gasten met de wagen af te zetten aan het kasteel.



Hopelijk tot dan!



Verslag spreker Catelina Daniels



Op donderdag 21 december mochten wij luisteren naar de boeiende presentatie van Catalina Daniels over de "do's and don'ts voor Startups" met een knipoog naar haar pas verschenen boek 'Smart Startups' dat alle aanwezigen mee naar huis kregen. Enkele uitsmijters die ons zeker bijblijven : 'the founder is de beste verkoper' en 'goeie feedback is niet goed genoeg'!

Verder had ze het ook over de tactiek van 'shallow dives' om snel te kunnen schakelen. Benieuwd naar meer ? Stuur snel een mailtje naar info@ontbijtclub.be; er zijn nog enkele boeken over; 'first male, first serve' !

Catalina Daniels was 15 jaar consultant en partner bij McKinsey & Company. Sinds 2007 is ze actief in het ecosysteem van groeibedrijven in Europa en de VS. Ze is Venture Partner bij een vooraanstaand accelerator - ERA - in New York en voorzitter van Birdhouse, een Belgische accelerator. Naast haar ondernemerschap is ze ook actief als business angel en coach voor groeibedrijven. Catalina is Handelsingenieur van de VUB en heeft een MBA van Harvard Business School. Zij publiceerde in oktober 2023 een boek over groeibedrijven 'Smart Startups'. Catalina is via mail bereikbaar op catalina.daniels@cdcosta.com

Unizo wil dat administratie gemakkelijker wordt voor zelfstandigen: "Ze worden gedwongen om hier te veel tijd aan te spenderen"

Zelfstandigen kampen het vaakst met stress als ze personeel tewerkstellen. Daarom wil ondernemersorganisatie Unizo dat administratie eenvoudiger wordt. "Vereenvoudiging en digitalisering moeten de speerpunten van de overheidsdienstverlening zijn", vindt topman Danny Van Assche. Bijna vier op de tien zelfstandigen heeft te hoge werkstress. Bij ondernemers met personeel is dat zelfs 44%. Dat blijkt uit een studie van Sociaal-Economische Raad van Vlaanderen die maandag is gepubliceerd.

Na een hoge belastingsdruk is de administratieve rompslomp het grootste probleem, blijkt uit een peiling van Unizo bij 1.200 respondenten. Zelfstandige ondernemers worden gedwongen om te veel tijd en financiële middelen te spenderen aan de administratieve zijde van het ondernemerschap, vindt Unizo. "In tijden van digitalisering en artificiële intelligentie begrijpen kmo's niet dat bepaalde procedures nog steeds traag zijn of dat ze verplicht worden om meerdere keren dezelfde informatie door te geven."



Unizo vraagt bovendien dat de overheid een gezondheidsbudget invoert voor ondernemers. Het zou gaan om een bedrag van 1.000 euro, dat in de loop van de carrière verder wordt aangevuld. Met dat geld kunnen zelfstandigen preventief professionele hulp invoeren. "Zo'n gezondheidsbudget is in de eerste plaats een investering, maar zal zich terugverdienen in meer gezonde zelfstandigen en minder uitgaven inzake arbeidsongeschiktheid", zegt Van Assche.



PFL-Group Versterkt Aanbod met Integratie van Stagelight

De PFL-Group zet een krachtige stap voorwaarts in de wereld van audiovisuele dienstverlening door Stagelight officieel op te nemen als een integraal onderdeel van het bedrijf.

Deze samenwerking versterkt niet alleen de positie van de PFL-Group als **toonaangevende speler** op het gebied van audiovisuele dienstverlening, maar biedt ook concrete voordelen voor hun gewaardeerde klanten. Of het nu gaat om professionele evenementen, bedrijfspresentaties of andere audiovisuele behoeften, de uitbreiding van hun assortiment stelt klanten in staat om te kiezen uit een **nog diverser aanbod van state-of-the-art apparatuur**.

Met deze strategische zet benadrukt de PFL-Group niet alleen zijn groeiende invloed in de sector, maar ook het vermogen om de veranderende behoeften van klanten proactief aan te pakken.



Deze uitbreiding belooft een nieuw tijdperk van mogelijkheden voor degenen die streven naar een uitzonderlijke audiovisuele ervaring.

De PFL-Group is jouw vertrouwde partner voor het verwezenlijken van diverse en ambitieuze audiovisuele projecten.



Betrokken lid - Dominic De Gruyter

Drukservice Impresa-Kempenland viert 160 jaar



Drukservice Impresa-Kempenland viert 160 jaar van voortdurende groei en toewijding aan kwaliteit en innovatie.

Met trots kondigt Drukservice Impresa-Kempenland de viering aan van haar 160-jarig bestaan. Wat begon als Drukkerij-Uitgeverij Het Kempenland in 1863, heeft een opmerkelijke reis door de

geschiedenis van de drukkerijsector doorgemaakt, resulterend in een modern en toonaangevend bedrijf voor hoogwaardig drukwerk.

In een tijdperk van voortdurende evolutie, uitbreidingen en het ontwikkelen van nieuwe diensten en technologieën, is Drukservice Impresa erin geslaagd om haar plaats te verankeren als een symbool van kwaliteit, flexibiliteit en vakmanschap. De vierde generatie, vertegenwoordigd door Bart en Tom Bongaerts, blijft trouw aan de erfenis die overgrootvader Laurent 'Lens' Bongaerts in een bloeiende economische periode heeft gesticht. 1863 was immers ook het geboortjaar van iconen als Het Rode Kruis of Solvay, of merken als De Roode Pelikaan, Elixir d'Anvers of zelfs Martini... misschien had de afkoop van de Scheldetol door Antwerpen van de Hollanders er wel iets mee te maken, allemaal 160 jaar geleden.

"De afgelopen 160 jaar zijn voor Kempenland en later Impresa gevuld met een opmerkelijke evolutie die onze drukkerij heeft gevormd tot wat ze vandaag is: een toonaangevende naam in de branche die bekend staat om kwaliteit en innovatie", aldus Tom Bongaerts.

Vanaf haar oorsprong als drukkerij-uitgeverij heeft het bedrijf een brede reikwijdte aan activiteiten ervaren - van uitbreidingen en overnames tot het afstoten van bepaalde activiteiten en het voortdurend ontwikkelen van nieuwe diensten en technologieën. Vandaag de dag produceert het bedrijf niet alleen algemeen

commercieel drukwerk, maar ligt de focus ook op Point of Sale (POS) materiaal voor de retail, luxedrukwerk, industrieel drukwerk, en groeit de expertise op het gebied van etiketten en kartonnen verpakkingen.

"We geloven sterk in de toekomst van bepaalde drukwerken en streven naar duurzame oplossingen voor onze klanten. Daarom lanceren we de komende 5 jaar een ambitieus investeringsprogramma van 15 miljoen euro, met als eerste mijlpaal een prachtig nieuwbouwproject gepland voor 2025," voegde Bart Bongaerts toe.



Het investeringsprogramma bevestigt de vastberadenheid van Drukservice Impresa om te blijven innoveren en te voldoen aan de behoeften van een snel veranderende markt, haar klanten én medewerkers. Het bedrijf streeft ernaar om de standaard te zetten voor kwalitatief hoogwaardig drukwerk en duurzame productiemethoden in de komende jaren, en 'a nice place to work'.



Betrokken leden - Bart & Tom Bongaerts



Design & merkbelofte: interview met Patrik De Cat van Deca



“Packed to Impact” is het DNA van DECA. En dat slaat niet alleen op de kwaliteit van de voedingsverpakkingen, ook op de eindeloze inzet en ambitie om het verschil te maken met ontwerp, innovatie en de nieuwste trends. Het is onze manier om DECA verder te positioneren als de meest geschikte en duurzame keuze. In een interview met Otto Hofstetter vertelt CEO Patrik De Cat over het belang van design en duurzaamheid in alle aspecten van onze bedrijfscultuur. Na de dubbele crisis door covid en de stijgende energieprijzen, zit DECA op het juiste spoor en gaan ze voluit voor lichtgewicht monomateriaalverpakking en recycleerbaarheid. Dat is wat de klanten willen en wat DECA kan bieden.

↑ Zit in de familie

De synergie met Otto Hofstetter, de leverancier van matrassen, was vanaf het begin duidelijk. Zwitserse kwaliteit in combinatie met de flexibiliteit van een familiebedrijf is zeker een winner. Beide organisaties hebben een open communicatiecultuur en hechten veel waarde aan een positieve uitwisseling van ideeën, met korte informatietrajecten en transparante besluitvormingsprocessen.

Internationaal bereik & streven naar circulariteit

Met een wereldwijde verkoop in 37 landen blijft DECA gericht op organische groei met een verder potentieel om de ecologische voetafdruk te verkleinen. Ze zijn in staat om van kunststof een duurzame oplossing te maken, wat hen tot een internationale favoriet voor verpakkingen voor voeding heeft gemaakt.

Patrik vertelt ook hoe DECA wil bijdragen aan een circulaire economie. Sowieso is polypropyleen een type kunststof dat al een gunstig milieuprofiel heeft in vergelijking met alternatieve materialen. Een circulaire economie bevorderen en recyclage promoten kan bijdragen tot een zo klein mogelijke ecologische impact van onze producten en processen. Als ze deze missie blijven verderzetten, kunnen ze een belangrijke mijlpaal bereiken en een duurzame stempel drukken. Dat is wat echte pioniers doen.

Het volledige Engelstalige interview lees je hier:
www.deca.be/NL/interview-met-onze-ceo

LID IN DE KIJKER

Yannick Meeus, Krachtig Online

PERSOONSFICHE:

Voor- en achternaam: Yannick Meeus

Leeftijd: 36 jaar

Functie: Zaakvoerder/eigenaar/strateeg

Aantal jaren actief in het bedrijf: 5 jaar

Bedrijfsactiviteiten: Inhouse Marketing

Aantal medewerkers: 8

Gemeente: Geel

Website: www.krachtigonline.be

Slogan: Jouw succes is ook ons succes. We rise by lifting others.

Levensmotto: Als je iets doet, doe het dan echt goed.

Learning uit het vak: Blijven proberen. Ik zeg altijd tegen mijn kinderen: "Minstens 3 keer proberen als iets niet lukt en daarna nog eens minstens 5 keer op een andere manier."



Kan u kort uitleggen waar uw bedrijf voor staat?

Krachtig Online is een marketingbedrijf, met als specialisatie inhouse marketing. Concreet betekent dit dat onze opgeleide marketeers in jouw bedrijf zitten en je marketing leiden met jouw inbreng vlakbij hen. Onze klanten zoveel mogelijk geld laten verdienen, maakt me oprecht gelukkig. Klanten worden er oprecht blij van en dat geeft enorm veel voldoening.

Hoe ziet een dag in uw job eruit?

Ik sta op tussen 5 en 6 uur om al even in alle rust te werken tot 7u30. Dan ontbijt ik met mijn kinderen Charlotte (9), Matteo (6) en Noah (1) en help ik hen klaarmaken om hen naar school en de onthaalmoeder te brengen. Tussen 9u en 12u werk ik van thuis uit en behandel ik de belangrijkste calls en eventuele problemen. Van 12u tot 18u hou ik me bezig met afspraken met (nieuwe) klanten, strategie bepalingen, helpen van medewerkers ... 's Avonds neem ik even een moment met mijn gezin en daarna werk ik nog zo'n anderhalf uur door.

Wat maakt uw job zo interessant?

Voorname twee zaken: er zijn heel veel verschillende niches en we kunnen telkens opnieuw winstgevende strategieën implementeren in andere bedrijven.

Wat hebt u hiervoor gestudeerd?

Ik heb nooit Marketing gestudeerd. Mijn vader is altijd officier bij de politie geweest met als gevolg dat ik de Master Criminologie volgde. Dat was niets voor mij, waardoor ik de Masters Management én TEW heb bij gedaan. In het totaal heb ik 6 jaar gestudeerd, telkens geslaagd in tweede zit. Doorheen

het jaar had ik het altijd heel leuk in Leuven, wat wel maakte dat ik veel discipline had in de zomer om écht hard te studeren.

Waarom en hoe bent u gestart met de onderneming?

Na 7 jaar in de auditsector (bedrijfsrevisoraat) actief te zijn, had ik het helemaal gehad. Ik haalde er geen voldoening uit omdat we klanten eerder 'pestten' dan hielpen. Ik werd er echt ongelukkig van ondanks ik de job goed deed en ik best goed verdiende.

In 2012 nam Facebook Instagram over voor 1 miljard euro. Sindsdien was mijn interesse in sociale media gewekt. In mijn vrije tijd experimenteerde ik ermee en hielp ik vrienden/ondernemers uit de buurt. Dat ging verrassend genoeg heel goed: het leverde hen extra klanten op en het maakte hen gelukkig. Dat gaf mij ook een gelukzalig gevoel. De voldoening die ik in mijn job miste, kreeg ik dus na mijn uren. Op 1 juli 2018 zette ik de stap naar mijn eigen zaak.

Zijn uw dagelijkse bezigheden in de onderneming veel veranderd sindsdien?

Ja. De eerste 2 à 3 jaar heb ik gemiddeld 80 à 100 uur per week gewerkt. Ik probeerde 'dubbele dagen' te werken om sneller aan klanten te komen en ook een hoge kwaliteit te leveren. Ik werkte standaard elke donderdagnacht gewoon door en in het weekend probeerde ik 's avonds en 's nachts veel bij te werken. Dat was met momenten erg vermoeiend en het leverde privé zware jaren op. Gelukkig heeft mijn vrouw mij altijd gesteund. Ondertussen probeer ik meer tijd met het gezin door te brengen, al blijft die werkverslaving altijd om de hoek



loeren. Maar we zijn intussen al 11 jaar gelukkig samen met onze 3 kids.

Hoe gaat het momenteel met het bedrijf?

We mogen zeker niet klagen met zo'n 90 recurrente marketingklanten waarvoor wij maandelijks alle marketing op ons nemen. Ongeveer 60% gebeurt inhouse bij de klanten, het overige gedeelte gebeurt bij ons op kantoor als back-office. Als onze mensen inhouse problemen hebben, kunnen ze altijd online een beroep doen op hun collega's waardoor wij ter plaatse veel kwaliteit brengen. Ondertussen hebben we zo'n 150 websites gemaakt. Niet onze core business, maar wel handig dat we deze makkelijk mee kunnen optimaliseren en inrichten om de marketing performanter te maken. Nog een leuke verwezenlijking: vorig jaar hebben we een zeer succesvol netwerkevent georganiseerd. Er waren 100 ondernemers aanwezig en Celine Van Ouytsel was onze gastspreker. Dat geeft energie.

Waar liggen de uitdagingen voor de onderneming en voor u persoonlijk?

Voor het blijven doorgroeien en de kwaliteit behouden. Door snel te groeien hebben we intern opleidingsdagen moeten

organiseren om iedereen op niveau te krijgen. Praktisch is dat niet altijd evident. Het is hout vasthouden, maar ondertussen is het 5 maanden geleden dat we nog een klant verloren. De focus op kwaliteit blijft voor mijzelf dé prioriteit. Ik tracht echt elke klant naar meer omzet en marge te krijgen. Dat is mijn ultieme missie!

Hoe ziet u de toekomst?

Ik droom zeker van een groter bedrijfspand. Vandaag zitten we op de Pas in Geel in een klein pand van 100 vierkante meter dat ik in 2020 kon kopen. Ik zou heel graag naar een groter en mooier pand verhuizen in de toekomst.

Is er nog iets leuks dat u wil meegeven?

Wij hebben een kickertafel op kantoor staan, iets waar ik mezelf helemaal in kan laten gaan. In Leuven heb ik veel gekickerd en ik had altijd de droom om een eigen tafel te hebben. Privé is dat moeilijk, maar op kantoor kon dat wel. We spelen regelmatig een matchke en ondertussen hebben zelfs klanten zo'n tafel staan en kunnen we ook daar eens samen spelen. Het blijft 'werk', maar plezier maken, maakt alles zoveel leuker!

DATA WERKINGSJAAR

19/01/24: Winterfeest

22/02/24: Spreker Stephan Desplancke van Toward in Link21

21/03/24: Bezoek Kasteel de Merode /Historalia

18/04/24: Ochtendwandeling

16/05/24: Bezoek Schrijnwerkerij Jos Heylen

21/06/24: Zomerfeest

Save the Date

Secretariaat Ontbijtclub Kempen

Drukservice-Impressa nv
Greestraat 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 Vanlommel, Dave Van Den Putte

