

ZO

LIMBURG



VERSCHUUNT 1 X PER MAAND - 101STE JAARGANG - P912078 - ANTWERPEN X - NIV



“
Ik blies de limonade van mijn
ouderlijke brouwerij nieuw leven
in met een Startlening.

Jan Verlinden

”

OOK OP ZOEK NAAR FINANCIERING?

Voor elke beloftevolle onderneming of elk interessant project met een goed businessplan vind je bij PMV/z de gepaste financieringsoplossing.

WAARBORGEN

Tot € 1,5 miljoen - dekt tot 75% van het krediet

WIN-WINLENING

Fiscaal voordeel en waarborg op leningen van een vriend, kennis, familielid of investeerder - tot € 50.000 per kredietgever

STARTLENING

Tot € 100.000 - 3% intrest per jaar

COFINANCIERING

Tot € 350.000 - 3% intrest per jaar

COFINANCIERING+

Tot € 700.000 - 5,5% intrest per jaar

GEEN OPLOSSING VOOR JOUW PLANNEN?

Naast de standaardoplossingen van PMV/z vind je bij de Vlaamse investeringsmaatschappij PMV beslist een financiering op maat.

► www.pmv.eu

Danny

Afscheid van een voorzitter



FOTO Luc Daelemans

Ik herinner het me nog alsof het gisteren was. Tijdens een startevent van UNIZO vroeg toenmalig voorzitter van UNIZO Internationaal, Karl Verlinden, me of het niets voor mij zou zijn, nadat we Karel Van Eetvelt weer een prachtige speech hadden zien geven. "Alleen maar wanneer jij voorzitter bent", grapte ik toen terug. Altijd opletten wat je zegt wanneer je de flauwe plezante uithangt, want een jaar later was Karl wel degelijk voorzitter. Ikzelf zou nog wat langer wachten om Karel Van Eetvelt op te volgen. Deze maand komt er een eind aan de tweede termijn van het voorzitterschap van Karl Verlinden. Hij wordt opgevolgd door de West-Vlaamse ondernemer Peter Brysse. Karl was zes jaar voorzitter, waarvan twee-en-een-half jaar met mij als zijn gedelegeerd bestuurder.

Een UNIZO-voorzitter staat in de buitenwereld minder in de schijnwerpers dan bijvoorbeeld zijn evenknie bij het VBO of bij Voka. Het is de traditie dat de gedelegeerd bestuurder het gezicht van UNIZO is, niet de voorzitter. Maar het zou een grove vergissing zijn te denken dat de voorzitter van UNIZO niet belangrijk is. De voorzitter is letterlijk de hoogste vertegenwoordiger van de eigenaars van UNIZO, van de ondernemers. Voor mij is hij dus de echte baas, die het kloppende hart van ondernemend Vlaanderen belichaamt.

Karl was een betrokken voorzitter. Hij beperkte zich niet alleen tot het leiden van de statutaire vergaderingen, maar hij trok ook veel en graag naar de lokale ondernemersverenigingen van UNIZO. Karl is de man van het netwerk. Hij doorkruist het land en luistert veel. En met al die dingen die hij opvangt, komt hij terug naar onze organisatie. Zowat elke maandagochtend hadden Karl en ik onze 'colloque singulier'. Net als de premier doet bij de Koning, kon ik elke maandag in vol vertrouwen overleggen met de voorzitter. Wat daar gezegd werd, bleef onder ons. Dus kon er veel gezegd worden en werd er veel gezegd. Karl had meestal zijn lijstje van dingen die op zijn lever lagen, of zaken die hij hoorde waaien. Onrust in de organisatie of onrecht voor ondernemers. Problemen in het sociaal overleg of – zeer vaak – een nieuwe interessante persoon of organisatie die ik moest ontmoeten.

Het belangrijkste voor mij was dat hij er steeds was voor mij als gedelegeerd bestuurder. Wanneer je pas aan het roer staat van zo een complexe en machtige organisatie als UNIZO, dan heb je wel wat kopzorgen. Bij Karl was mijn gedeelde smart altijd halve smart. En mijn gedeelde vreugde driedubbele vreugde. Ik heb weinig of geen belangrijke beslissingen bij UNIZO genomen, zonder dat deze eerst op ons *colloque singulier* zijn gepasseerd.

En Karl realiseerde ook zelf dingen. Steeds subtiel, zoals het een voorzitter betaamt. Maar het feit dat UNIZO en Liantis een versterkte hernieuwde samenwerking hebben opgezet als (h)echte familie, is mee aan hem te danken. Net zoals de versterkte banden met Markant en Neos, aandacht voor AMB en A&B-partners, zoeken naar nieuwe bondgenoten om ondernemers te ondersteunen.

Karl, het was een waar genoegen om onder jou te mogen dienen. Peter, ik kijk uit naar een even hechte en warme samenwerking.

“Karl is de man van het netwerk. Hij doorkruist het land en luistert veel.”

ZO Magazine in juni

DOSSIER

De energieprijzen staan historisch laag. Nú is het moment om als ondernemer een pientere strategie uit te dokteren.

16



HET GESPREK

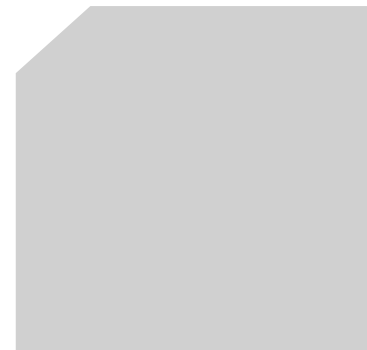
Hoe kan ons land de coronacrisis economisch te boven komen? Vier experts staken de koppen bij mekaar.

22

OP WEG MET DANNY

Danny Van Assche, topman van UNIZO, maakte van dichtbij mee hoe de politiek voetje voor voetje de coronamaatregelen versoepelde.

36



De folie rond dit magazine kan **gerecycleerd** worden.



Een werknemer krijgt corona. Moet iedereen in quarantaine?

Check het onmiddellijk in de nieuwe **ADVIESBRIEF**

GOED GEHOLPEN

Roel Haagdoren volgde een UNIZO-begeleiding en trekt nu nieuwe klanten aan.

46



DE REPORTAGE

De lockdown is voorbij, er komt weer leven in de straten. Maar er is een en ander veranderd. Ondernemers schikken zich naar de nieuwe regels. Wij gingen kijken.

38



HET BESTUUR

UNIZO Heusden-Zolder komt creatief uit de hoek om de coronacrisis te counteren.

48

ELKE MAAND

6 Het hete hangijzer: UNIZO haalt het onderste uit de kan voor ondernemers / **8** Stand van zaken: nieuws dat goed is om te weten / **21** Succes ondanks corona: Rombit / **29** De snelfie: Pascal de klankman / **30** De werkplek: Joris' tekent / **32** Bijzondere onderneming: van streetfood naar veiligheidsmateriaal / **42** Column De zaakwaarnemer: Guido Everaert trekt zijn lessen / **43** Geert Noels' uitkijktoren / **44** Praktisch: waarvoor je moet zorgen als telewerken een blijvertje wordt / **50** Slotwoord van je provinciale directeur

COLOFON

Directeur MarCom
Luc Missinne

Eindredacteur
Filip Huysegems

Management Assistant MarCom
Jurgen Muys

Senior writer
Herman Van Waes

Redacteurs
Paulien Coenaerts
Sanderijn Vanleenhove
Filip Horemans

V.U.
UNIZO vzw
Willebroekkaai 37
1000 Brussel
Tel: 02 212 25 53
zo@unizo.be
www.unizo.be

RECLAMEREGIE
Trevi nv
Meerlaan 9
9620 Zottegem
Tel: 09 360 62 16
www.trevi-regie.be

VORMGEVING
Kliek Creatieve Communicatie
www.kliek.be



Ons septembernummer verschijnt op 17 september 2020.

UNIZO ONDERNEMERSLIJN
☎ 0800 20 750
ondernemerslijn@unizo.be

UNIZO-partners in ondernemen

Aangesloten bij uitgeverfederatie

ZO Magazine, het zakenblad voor de zelfstandige ondernemer, is een uitgave van Unizo, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, en de Federatie Vrije Beroepen. Verschijnt 10 x per jaar. De redactie van ZO Magazine, www.unizo.be streeft naar de grootst mogelijke betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie, waarvoor zij echter niet aansprakelijk kan gesteld worden. ZO Magazine is lid van Medianetwerk Plus. Uw persoonsgegevens worden opgenomen in het bestand van UNIZO vzw, met de bedoeling u onze informatie en publiciteit te sturen en u op de hoogte te houden van onze activiteiten. U kan uw gegevens steeds inzien en corrigeren, overeenkomstig de wet van 8 december 1992 betreffende de bescherming van de persoonlijke levenssfeer, mits betaling van de wettelijk voorziene vergoeding.

Het ondernemersvuur loodst Limburg door de crisis

FOTO: Luc Daelemans

Een Strategisch Actieplan voor Limburg in het Kwadraat, alias SALK: dit plan is een engagement van diverse belanghebbende partijen om de economische ambities van onze provincie in deze moeilijke tijden snel weer op te krikken, onder leiding van Tom Vandeput, de Limburgse gedeputeerde voor economie.

In het beleidsprogramma van de provincie presenteerde de gedeputeerde van Economie Tom Vandeput een ambitieuze visie: grote investeringen in zeven nieuwe economische bedrijfspcampussen, de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij als

een sterke economische stakeholder en katalysator voor het Limburgs ondernemerschap, de versterking van de Limburgse economische bedrijfssectoren en de ontwikkeling van een vernieuwde economische strategie via SALKturbo. Gedeputeerde van Economie en POM-voorzitter **Tom Vandeput**: "Ondanks de coronacrisis werd de voorbije maanden hard gewerkt aan het uitrollen van deze visie. Er zijn belangrijke stappen voorwaarts gezet, die zichtbare resultaten zullen opleveren op het terrein. De wereldeconomie en dus ook de Limburgse economie gaan echter momenteel door een diep dal. Dit heeft

ons genoodzaakt om bij te sturen. Met spoed hebben we ook een aantal corona-acties gelanceerd."

Gaan we deze crisis ooit te boven komen?

Tom Vandeput: "Onze provincie heeft dankzij onze gekende Limburgse veerkracht meerdere grote crisissen en grote bedrijfssluitingen doorstaan. De kleur van de economische cijfers is echter nog nooit zo rood geweest. De laatste 'Polsslag Ondernemend Limburg' en de recente coronabarometer van de POM bevestigen dit.

De grafiek van het ondernemersvertrouwen kent eenzelfde verloop als de coronaziekhuisopnames: steil naar beneden. Ook de gunstige positie van de Limburgse arbeidsmarkt begin 2020 is op enkele maanden compleet weggevaagd. Het aantal werkzoekenden is met 16 % gestegen. Zelfs bij de financiële crisis en bij de sluiting van Ford hebben we dergelijke negatieve cijfers niet gezien. Het blijft afwachten hoe onze Limburgse bedrijven zich kunnen herstellen. Voor sommige sectoren verloopt dit vlotter dan voor anderen. Die tendens is duidelijk merkbaar. Ondernemers zijn echter doorzetters en uit de gesprekken en af-

gelegde bedrijfsbezoeken merken wij nog veel passie bij de Limburgse ondernemers. 'Never waste a good crisis' wordt door hen sinds corona dagelijks in de praktijk toegepast."

Het provinciebestuur heeft ook gepast gereageerd met een aantal corona-acties.

Tom Vandeput: "Tijdens de lockdown hebben wij als deputatie beslist om de provinciale bedrijfsbelasting te verdagen van juni naar november. Op die manier blijft meer dan 9 miljoen euro op de rekening van de bedrijven en wordt hun kaspositie niet extra belast."

"Samen met VKW en UNIZO hebben wij het Limburgse platform overheidsopdrachten gelanceerd. Nieuwe investeringen door de overheid in Limburg kunnen een belangrijk aandeel vormen in de orderboekjes en dus in het economisch herstel. Dit nieuwe platform brengt twee partijen dicht bij elkaar, namelijk de overheid en de Limburgse bedrijven. In september gaat dit platform online. We lanceerden ook de digitale rekruteringsstool 'Meet the youngsters'. Hierbij laten we studenten en arbeidsmarkt beter op elkaar aansluiten. Er kwam ook een digitaal koopplatform om de Limburgse retail te versterken ten tijde van corona. En we werken nieuwe acties uit in het kader van SALKturbo, die onze Limburgse economie op lange termijn versterken."

Deze crisis toont andermaal dat de Limburgse economie nog zeer kwetsbaar is.

Tom Vandeput: "Dit blijkt ook uit de analyse die decaan Piet Pauwels van de Faculteit Economie UHasselt recent voor SALKturbo maakte. Dankzij SALK 1.0, de economische conjunctuur, en de kracht van de Limburgse ondernemers, kwamen er de voorbije jaren 20.000 nieuwe jobs bij in onze provincie. Minder positief is dat deze jobcreatie zich vooral voordeed in sectoren met een relatief lagere groei in arbeidsproductiviteit. Ook de welvaartscreatie of het bbp per inwoner blijft ruim 20% onder het niveau van Vlaanderen. De mobiliteit in

Limburg blijft een actueel pijnpunt en ook de arbeidsmarkt is nog niet performant. De ondermaatse participatie aan het hoger onderwijs en de vergrijzing van de arbeidsbevolking gaan ons in de toekomst zeker nog parten spelen."

Tom Vandeput, gedeputeerde voor Economie:

"Nieuwe investeringen door de overheid kunnen een belangrijk aandeel vormen in in het economisch herstel."

Worden met SALKturbo deze knelpunten aangepakt?

"De Vlaamse regering heeft aan de deputatie de opdracht gegeven om een vervolg op SALK 1.0 te maken. Met SALKturbo geven we een antwoord op uitdagingen zoals de toenemende digitalisering, de impact van het klimaat op de economie, de toenemende diversiteit, de globalisering en de economische urgentie veroorzaakt door corona. Tien SALKturbo-ambassadeurs uit het bedrijfsleven en de academische wereld hebben zich geëngageerd om met talloze Limburgse organisaties voorstellen voor de versterking van de Limburgse economie uit te werken. Er wordt gewerkt rond 5 thema's: mobiliteit, digitalisering, het ondernemingsweefsel, de ondernemingsruimte en dynamisch talent. Wij vragen via www.salkturbo.be ook naar de ideeën van de Limburgers. SALKturbo zit hiermee op kruissnelheid en in september stellen we het eindrapport SALKturbo voor. Dit rapport zal een analyse bevatten, maar ook acties voorstellen. Het komt er vervolgens op aan om deze acties in de praktijk om te zetten", aldus **Tom Vandeput**.

[/ www.salkturbo.be](http://www.salkturbo.be)

DE ZORGVOLMACHT

Denkt u soms na over wat er met uzelf en uw vermogen zal gebeuren indien u niet meer in staat bent om hierover te beslissen? Maakt u zich zorgen dat niet alles zal verlopen zoals u zou willen? De zorgvolmacht kan een aantal van uw zorgen wegnemen. Deze is laagdrempelig en niet erg ingrijpend.

Een zorgvolmacht is een beschermingsmaatregel voor een persoon die wilsonbekwaam is. Die onbekwaamheid kan te wijten zijn aan een gezondheidstoestand, fysiek of mentaal. Het is een lastgevingsovereenkomst, waarbij de beschermde persoon handelingsbekwaam blijft.

De lasthebber kan u vertegenwoordigen en instaan voor het beheer van uw vermogen. Hij kan alle handelingen voor u stellen, met uitzondering van de hoogstpersoonlijke (vb. testament opmaken, huwelijk sluiten). Ook is er bijzondere wetgeving waarin de lasthebber bepaalde handelingen verboden worden (vb. abortus, euthanasie). De zorgvolmacht kan op ieder moment eindigen, nl. wanneer de beschermde persoon opnieuw wilsbekwaam is.

U dient een schriftelijke overeenkomst op te maken, waarin staat welke handelingen de lasthebber kan uitvoeren. Het kan gaan om handelingen met betrekking tot uw persoon: waar (ziekenhuis, woonzorgcentrum) en wanneer u opgenomen wil worden, Of het kan gaan om handelingen met betrekking tot uw goederen: wanneer uw woning verkocht mag worden, welke facturen betaald mogen/moeten worden,

Daarnaast moet u de principes voor de uitvoering duidelijk omschrijven. U geeft aan wat u belangrijk vindt bij de uitoefening van de volmacht.

U zou bijvoorbeeld kunnen aangeven dat er bij successieplanning steeds moet worden uitgegaan van gelijkheid tussen uw kinderen, of u zou kunnen omschrijven op welke manier uw stemrecht binnen een bepaalde vergadering uitgeoefend moet worden.

Om ervoor te zorgen dat de lasthebber zijn taak naar believen uitvoert, kan u hem een vergoeding toekennen. Ook kan u eventueel verschillende lasthebbers aanstellen. Ter bescherming bestaat er een procedure bij de vrederechter. Iedere belanghebbende kan de procedure opstarten indien er tegenstrijdigheid van belangen is tussen uzelf en de lasthebber of tussen de verschillende lasthebbers. De vrederechter kan dan een lasthebber ad hoc aanstellen, de lastgeving beëindigen, bepalen dat de lastgever niet wilsonbekwaam is, bepaalde pleegvormen of voorwaarden opleggen, of de zorgvolmacht omzetten naar een rechterlijke beschermingsmaatregel.

De zorgvolmacht is een goede tool om te bepalen hoe u verder wilt leven van zodra u wilsonbekwaam bent. Wel zijn er aandachtspunten: denk goed na over wie u aanstelt als lasthebber, u kan beter meerdere personen aanstellen zodat er al controle bestaat. Voorts dient u de volmacht zeer duidelijk te omschrijven, zodat er steeds een garantie is dat de volmacht wordt uitgeoefend zoals u het wil. Voorzie tenslotte in een controle, bijvoorbeeld een regelmatige verslaggeving.

Voor meer informatie hierover en aanverwante onderwerpen kunt u zich steeds wenden tot Mr. Hanne Bijnens, specialist familierecht en advocaat-vennoot bij Omnius Advocaten.



T 089 30 06 30
f Omnius.be
www.omnius.be

NATIONAAL...

...NATIONAAL

Roel Haagdoren heeft een passie voor interieurs

“Ik leerde het belang van een goed netwerk”

Roel Haagdoren gidst klanten door hun bouw- of verbouwingswerken, van ontwerp tot uitvoering. Hij heeft ook een passie voor interieurdesign, wat zich uit in een eigen meubelgamma: Push Collection. Hij vroeg zich af hoe hij optimaler nieuwe klanten kon aantrekken. Zo kwam hij bij UNIZO's Road to Growth terecht.

FOTO: Luc Daelemans

“Mijn meubelgamma Push Collection is echt mijn kindje. Ik kan er mijn creatieve ei in kwijt. Het zijn unieke stukken van Belgische make-lij”, vertelt Roel. “Aan de andere kant ben ik interieurarchitect. En dan heb je toch meer verantwoordelijkheid dan enkel meubels plaatsen en de juiste kleur kiezen. Mensen rekenen op mij om hen te gidsen en ideeën aan te reiken. En ze willen vooral dat hun verbouw- of bouwproject bij mij in veilige handen is.” Wanneer Roel de positieve verhalen hoort over de UNIZO-begeleidingen, wil hij meer weten. Hij komt bij coach **Ignace Van Oortegem** terecht, die hem begeleidt in het traject **Road to Growth**.

Gezocht: nieuwe klanten

“Mijn grootste uitdaging? Nieuwe klanten aantrekken. Want je richt natuurlijk niet elk jaar je interieur opnieuw in. Bovendien moet ik bewijzen dat ik een meerwaarde beteken voor de projecten van mijn klanten. Daarom wil ik zo snel mogelijk bij een verbouwing betrokken worden, nog voor klanten de belangrijke beslissingen nemen.” Er zijn nog punten waaraan Roel nu volop werkt: “De juiste partners vinden, zowel voor de uitvoering van de werken als voor de levering van materialen. Ook breidde ik mijn diensten uit. Ondertussen verzorg ik projecten van a tot z: van ontwerp, afbraak, ruwbouw en maatwerkmeubilair tot gordijnen en decoratie.”

Goesting om te ondernemen

“Ignace stelde de juiste vragen en leefde zich helemaal in mijn bedrijf in. Zijn creatieve kijk op de dingen resulteerde in originele suggesties waarmee ik meteen aan de slag ging. Hij wakkerde mijn goesting om te ondernemen echt aan”, vertelt Roel. “Wat ik vooral van hem leerde, is hoe belangrijk een goed netwerk is: mensen die je advies geven, zoals Ignace; concullega's van wie je kunt bijleren of advies krijgt; en tot slot natuurlijk partners die betrouwbaar zijn. Met hun hulp til ik mijn diensten naar een nog hoger niveau.”

Nieuwe naam en huisstijl

“We zijn meteen aan de slag gegaan om me beter vindbaar te maken voor klanten. Een nieuwe naam en huisstijl vormden de eerste stap. Push Collection gaat deel uitmaken van 'Interieurarchitect Roel Haagdoren' en krijgt een andere naam.”

“Ignace leerde me om met een open blik naar mijn bedrijf te kijken. Ik weet nu wat mijn doel is en hoe ik er moet geraken. Dat zorgt voor meer rust in mijn hoofd.”

“De analyse die ik op het einde kreeg, vol nieuwe inzichten en een plan van aanpak, blijft nuttig. Het is een checklist die ik gebruik als herinnering om ermee bezig te blijven. Zelfs in drukke tijden.”

Vragen beantwoord

“Ondertussen heb ik ook **Go for Finance** gevolgd met Ignace als coach. Er zullen vast nog begeleidingen volgen. Het geeft me de kans om alles grondig door te lichten. Ben ik wel goed bezig? Waar moet ik bijsturen en hoe pak ik dat aan? Hoe zie ik mijn toekomst? Ga ik de juiste richting uit? Dat zijn vragen die

andere ondernemers zich zeker en vast ook vaak stellen. Aan hen wil ik de boodschap meegeven om dan zeker eens bij UNIZO aan te kloppen. Want er zijn altijd dingen die beter kunnen. De input van een professional is ontzettend waardevol.”

Coach Ignace over Roel

“In Road to Growth zie ik vaak dezelfde kwesties terugkomen”, zegt coach Ignace, “en bij Roel was dat ook zo. Zijn belangrijkste vraag was: sluit mijn huidige doelgroep aan bij mijn langetermijnvisie? Hierbij merkten we dat Roel nog vaak als onderaannemer werkt, terwijl hij zich wil richten op particuliere projecten.”



“We bekeken ook het financiële plaatje. En onderzochten de verschillen tussen een eenmanszaak en een bv”, vervolgt Ignace. “Roel is een creatieve geest en dat vertaalt zich in zijn mooie werk. Zijn enthousiasme kan hij dan weer kwijt in de verkoop.”

[/ www.roelhaagdoren.be](http://www.roelhaagdoren.be)

[/ www.unizo.be/projecten/road-growth](http://www.unizo.be/projecten/road-growth)

Ben jij ook klaar om de volgende stap te nemen met je onderneming en wil je daarbij graag ondersteuning van een professional? Dan is Road to Growth de begeleiding die je zoekt.

Roel Haagdoren:
“Met de suggesties uit de begeleiding ging ik meteen aan de slag.”

UNIZO Heusden-Zolder

Net als alle andere lokale afdelingen van UNIZO Limburg, doet het bestuur van UNIZO Heusden-Zolder zijn uiterste best om ondernemers te helpen tijdens de coronacrisis. Tegelijk dwong de crisis ook de bestuursleden om extra creatief en innovatief uit de hoek te komen, wilden ze hun klanten nog bereiken.

FOTO: Luc Daelemans

Kersvers voorzitter is **Bert Moons** van Sobelco. "Wij houden met UNIZO Heusden-Zolder altijd de vinger aan de pols bij ons gemeentebestuur, en tijdens deze coronacrisis is dat meer dan ooit cruciaal. De impact van het relanceplan op ondernemers is immers enorm groot. We geven trouwens niet alleen informatie, advies en ondersteuning aan ondernemers, maar bieden onze leden nu bijvoorbeeld ook gratis vloerstickers aan die klanten attent maken op het afstand houden."

Facetimen met klanten

Het merendeel van de ondernemers moest de afgelopen maanden vindingrijk inspelen op de crisissituatie, en ook de komende maanden zullen een andere aanpak vragen dan voor de crisis. Wij verzamelden enkele voorbeelden bij het UNIZO-bestuur. **Cindy Broux** van **Lérolí Fashion** bijvoorbeeld week uit naar sociale media en gebruikte Facebook als verkoopkanaal. Ook **Boetiek Domani & Vino Ascanio** schakelden onmiddellijk over naar verkoop via Facebook en Instagram. De vertrouwensband met klanten werd virtueel voortgezet: eigenares **Brenda Corsi** leidde klanten tijdens de lockdown via Facetime live door de boetiek en leverde de gekozen kledij aan

huis. Facebook blijkt trouwens voor veel sectoren uitkomst te bieden. Zo schakelde **Alberto Righi** van het Italiaanse restaurant **Il Canniccio** over op meeneemmaaltijden; via Facebook maakt hij zijn aanbod bekend en doet hij regelmatig acties.

Robotstewards

Auva kon tijdens de lockdown contactloos blijven verder werken dankzij een auto-maat. "We maakten daar al langer gebruik van, maar sinds de coronacrisis wordt die drie keer zoveel gebruikt", licht zaakvoerder **Raf Coomans** toe. Daarnaast zette Auva sterk in op de webshop, waar er tien keer zoveel bestellingen geplaatst werden in vergelijking met de periode voor de crisis. Tot slot verkocht Auva ook veel via telefoon, waarbij medewerkers de bestelde goederen persoonlijk aan huis bezorgden. Zodra de winkel terug open mocht, schakelde Auva robots in. "De robots werken als stewards en zorgen ervoor dat medewerkers en klanten minimaal contact hebben."

Sobelco stond tijdens de crisis volledig op non-actief. Eigenaar **Bert Moons** maakte van de gelegenheid gebruik om bij collega-ondernemers materiaal te verzamelen, waarmee hij met een 3D-printer gezichts-schermen maakte voor de zorgsector.

Een minstens even boeiend verhaal zien we bij vastgoedmakelaars. **Manuela Paternini**: "Met **Century 21** trokken we de kaart van virtuele waardebeoordelingen, waaruit ondertussen effectieve verkopen voortgevloeid zijn. En ook niet onbelangrijk: tijdens de lockdown wisten onze klanten dat we altijd bereikbaar waren, ook al waren fysieke huisbezoeken niet mogelijk."

Voorste rij, van links naar rechts:

Manuela Paternini, Century 21 | Bert Moons, Sobelco (voorzitter)
Brenda Corsi, Boetiek Domani & Vino Ascanio

Achteraan:

Cindy Broux, Lérolí Fashion | Louis Deelkens, Deelkens Elektriciteitswerken |
Alberto Righi, Il Canniccio | Hayriye Kahraman, HD Cleaning Services |
Raf Coomans: Auva (ondervoorzitter) | Ben Vandebergh (niet langer actief)
Nina Claes, Storebox | Wendy Vandeput, adviseur lokale werking UNIZO Limburg
(Deze foto dateert van vóór de coronacrisis.)

Bart



Eén tot twee dagen per week thuiswerken verhoogt de productiviteit.

BART LODEWYCKX
is gedelegeerd bestuurder
van UNIZO Limburg
Bart.Lodewyckx@unizo.be

De WAT-economie

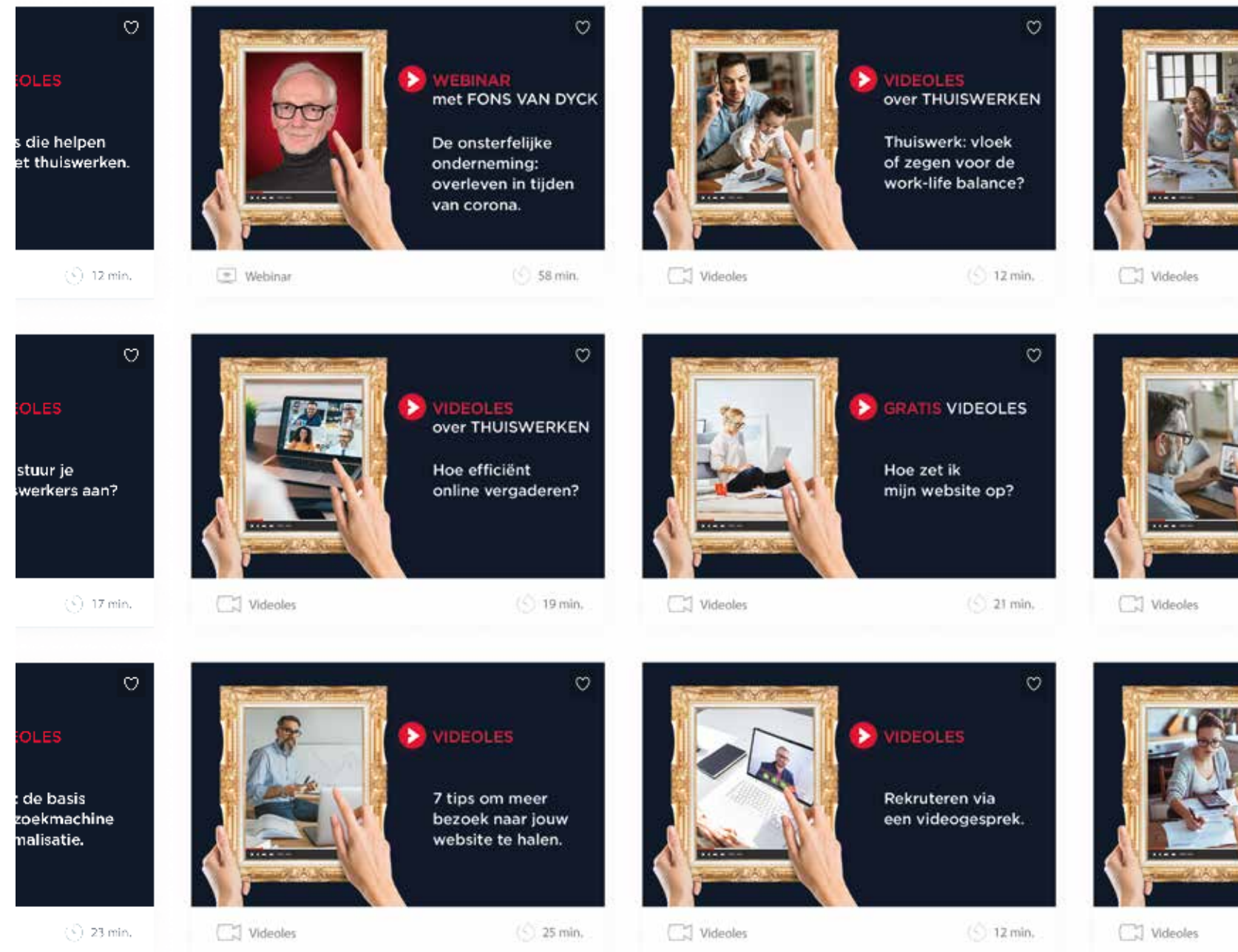
Ongeschoren collega's in jogging, rondhuppelende partners in pyjama of tierende bengels op de achtergrond. Het blijft wennen bij het videobellen. Met de gedeeltelijke heropstart van onze economie komt er nog geen einde aan zowat het grootste HR-experiment in decennia: thuiswerken. Want dat blijft nog even de norm voor wie normaal op kantoor werkt.

Dit experiment stelt alvast een paar zaken op scherp. Gaan we nog vier uur over en weer naar Brussel rijden voor een meeting van één uur? Is het nodig dat we met z'n allen op hetzelfde uur tijd verliezen in de file? Is met iedereen samen op kantoor werken altijd het meest efficiënt, zeker in landschapsbureaus? Thuiswerk biedt alvast een gedeeltelijk antwoord op die vragen.

Toch huiveren heel wat ondernemers nog. Hoe productief zijn medewerkers thuis? Hoe kun je ze nog controleren? Het antwoord is simpel: op resultaat. Studies wijzen er bovendien op dat één tot twee dagen per week thuiswerken de productiviteit verhoogt.

Ik weet niet hoe het met jullie zit, maar na drie maanden heb ik het wel gehad met thuiswerken en videobellen. Daar zit meteen ook de beperking. Bij langer thuiswerk daalt de productiviteit en, niet onbelangrijk: het gebrek aan sociaal contact gaat wegen. Bovendien komt slechts 40% van onze jobs ervoor in aanmerking.

Eén ding is zeker: deze verplichte periode is alvast ideaal om ermee te experimenteren en eraan te wennen. Wat je er daarna mee doet, is ieders keuze. Maar wij durven erop gokken dat thuiswerk, in een evenwichtige combinatie met werken op kantoor, een blijver wordt. Naar analogie met de LAT-relatie, hebben wij er zelfs een nieuw woord voor: de WAT-economie (Working Apart Together). Ze hebben alvast enkele zaken gemeen: als er geen vertrouwen is, werkt het niet. En als je mekaar te weinig ziet of te lang wegblijft ook niet....



Haal onze Vlaamse meesters in huis. Waar en wanneer je wil.

Onze topdocenten gidsen je door deze uitdagende tijden op www.online.ondernemersacademie.be. Steeds de vinger aan de pols met een uitgebreid actueel aanbod van online opleidingen.

**NU
VERLAAGD
TARIEF**



UNIZO
ondernemers
academie
ONLINE

Online videolessen • webinars
podcasts • masterclasses

Klaar om te groeien? Start met **gratis kennismakingsreeksen** en geniet nadien van een **verlaagd tarief** van € 400 (€ 280 met KMO-portefeuille).



**ADV
JAGUAR**