



**JCI**  <sup>TM</sup>

**Vlaanderen**

JCI MAG editie 4 - maart 2021



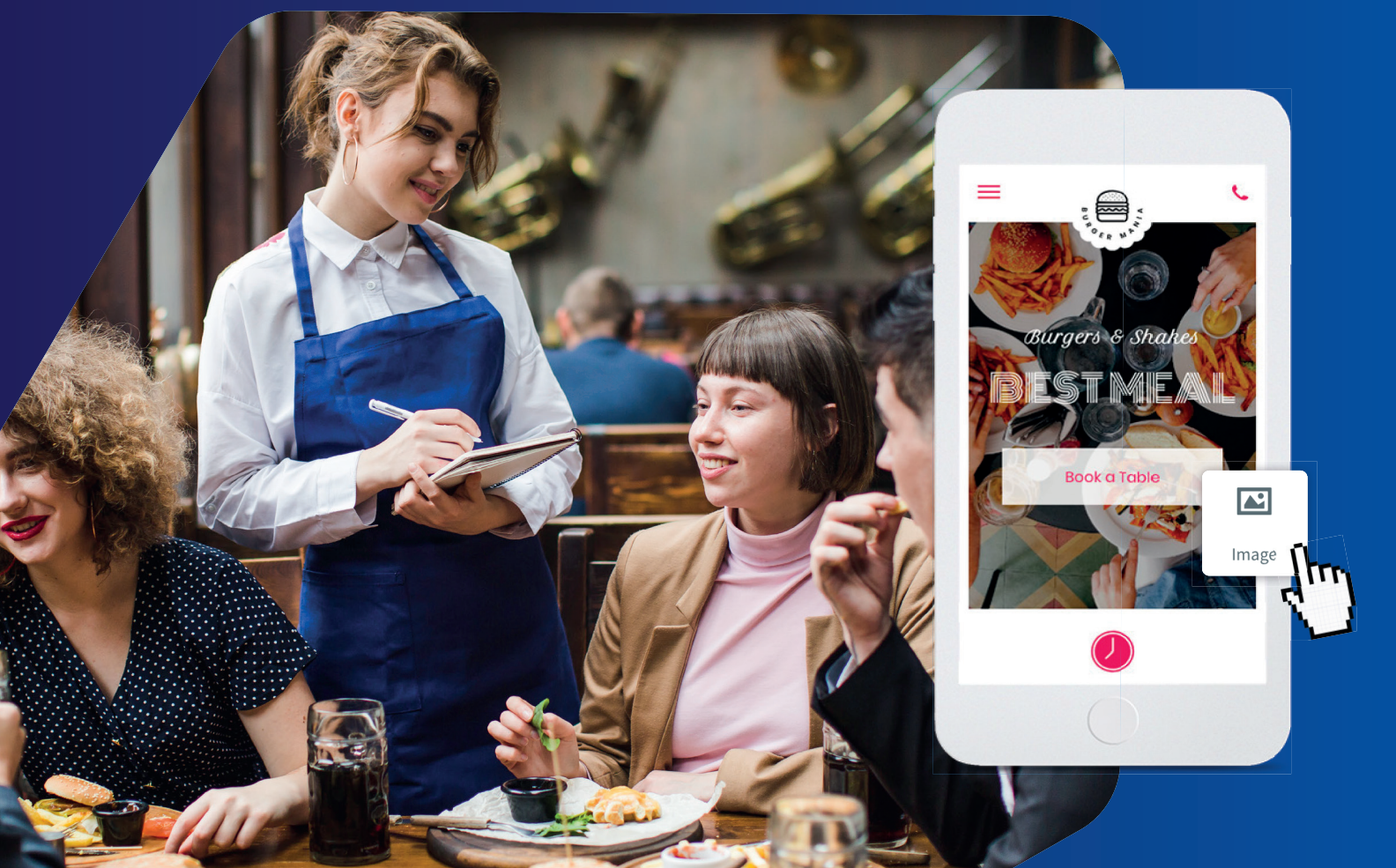
# BUSINESS



# Bouw eenvoudig je eigen website in 1-2-3

- ✓ Laat je online omzet niet liggen
- ✓ Geen technische kennis nodig
- ✓ Binnen enkele uren online
- ✓ Voor slechts enkele euro's per maand!

[www.combella.com/sitebuilder](http://www.combella.com/sitebuilder)



# INHOUDSTAFEL

## JCI MAG

- 4** Woord van de voorzitter
- 5** Gelijkenissen en verschillen tussen JCI en BNI
- 7** Convincing from the start
- 8** Agrementor in de kijker
- 10** JCI lauwert ondernemers in coronatijden
- 18** Speakers class
- 19** Waarom creditmanagement?
- 21** Pop-up week
- 22** Bart Van Acker onderstreept het belang van de award “Jonge Ondernemer van het Jaar”
- 24** Interview met senator Wim Hanssens





# WOORD VAN DE VOORZITTER



Business is business, mijn gedacht! Boma, van FC De Kampioenen, zegt dit al jaren. En deze pijler ligt nauw aan mijn hart.

Jarenlang heb ik een creatieve afdeling geleid (en ja, soms met lange 'ij') waar de ondernemerswereld de klanten vormde. Sales én marketing zijn twee belangrijke bronnen van energie in mijn leven, die een constante vormen doorheen de professionele carrière.

Daarom ben ik zelf in een start-up gestapt en sinds 2017, bouwen we verder aan dit bedrijf. Sinds 2019 heb ik een éénmanszaak in bovenstaande pijlers. Ik merk dat ik daarom ook een enorme speeltuin heb binnen JCI, omdat dit ook een hoeksteen is binnen onze organisatie.

Ook in deze editie, ontdek je verschillende verhalen achter het project of de persoon. De derde uitgave zorgt voor inspiratie bij onze

leden en JCI-achterban, dat merken we aan de vele reacties.

Het toeval wil dat er binnen JCI Vlaanderen ook heel veel ondernemende mensen én ondernemers zijn. De logica zegt dat dit nummer nog meer gelezen zal worden.

**Ben jij nog op zoek naar een project dit jaar?** Denk dan zeker aan de pijler business! Dankzij ons partnership met UNIZO op Vlaams niveau, het RISE-project van JCI HQ en het BNI-partnership op wereldniveau, zijn er verschillende invalshoeken om een lokaal initiatief te lanceren.

Durf je te smijten en ontdek de ondernemer in jou. We kijken alvast uit naar jullie business-projecten. #DNA

Veel leesplezier!

Kenneth De Decker

Voorzitter JCI Vlaanderen 2020 - 2021

## Colofon

JCI MAG is een uitgave van JCI Vlaanderen vzw.

### Verantwoordelijke uitgever

Kenneth De Decker

### Realisatie & concept

Babette Fontaine

### Advertising

Bart Verhelst

### Grafische opmaak

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

### Aan deze editie werkten mee:

Joris Hermans, Bart Philips, Isabelle Bouckaert, Kenneth De Decker, Goran Vanneste, Carl Vanormelingen, Jean-Baptiste Van Damme, Liesbeth Lemmens, Kristin Fraeyman, Simon Meurs, Wouter Danckaert, Marc Verbraecken, Wim Hanssen

Vragen of reacties? Je kan reageren via [pr@jcivlaanderen.be](mailto:pr@jcivlaanderen.be)



# GELIJKENISSEN EN VERSCHILLEN TUSSEN JCI EN BNI



**Auteur**  
Marc Verbraecken  
Oud lid JCI Waasland

## Wat is BNI en wat heeft je ertoe aangezet om lid te worden van BNI?

Ik ben lid geworden van BNI omdat ik mijn netwerk verder wou verbreden. BNI staat voor Business Network International, een organisatie waarin ondernemers uit een bepaalde regio elkaars zaak helpen groeien. Het is een Amerikaans bedrijf en dat merk je wel. De bijeenkomsten lopen volgens een vast patroon met heel wat regeltjes. Zo mag er uit elke branche/specialisatie maar één persoon zitten, leden moeten een plechtige eed afleggen en er worden getuigenissen en aanbevelingen gegeven onder elkaar. Overal ter wereld waar BNI actief is, verlopen de meetings volgens hetzelfde stramien.

## Welk zijn de gelijkenissen en hoe kunnen beide organisaties complementair zijn aan elkaar?

Meer dan ooit is netwerken van levensbelang voor ondernemingen en ondernemers. Zowel JCI als BNI bieden een heel waardevol netwerk. Door lid te zijn van beide verenigingen ben ik enorm gegroeid als ondernemer én als mens. Voor beide verenigingen geldt ook het principe 'hoe meer je erin stopt,

hoe meer je eruit haalt'. Om volop te genieten van je lidmaatschap is het belangrijk dat je een actieve bijdrage levert. Zowel in BNI als in JCI verwacht men van de leden dat ze vrijwel elke vergadering aanwezig zijn en dat iedereen op zijn manier een positieve bijdrage levert aan de vereniging.

## Wat zou je kunnen zien als grote verschillen tussen beide organisaties?

JCI is vooral gericht op persoonlijke ontwikkeling en duurzame relaties. JCI is meer dan alleen de juiste match creëren; het gaat om elkaar echt kennen en meerwaarde bieden. Zakendoen is bij JCI geen doel op zich, maar komt op natuurlijke wijze tot stand uit de vriendschapsbanden die men met elkaar opbouwt.

Bij BNI is er minder sociale gezelligheid maar veel meer zakelijke aanwezigheid. De nadruk van BNI-bijeenkomsten ligt op elkaar helpen aan aanbevelingen. Pas op de tweede plaats komt het sociale aspect van netwerken. En dat merk ik in de hoeveelheid klanten en omzet er vanuit het BNI-netwerk bij mij binnenkomt. Ik zit aan tafel met klanten met wie ik zonder BNI nooit een afspraak had kunnen maken.

## JCI en BNI gaan samenwerken, wat vind je van deze samenwerking?

Partnerships zijn voor elke ondernemer de sleutel tot succes. Dankzij de gebundelde krachten van beide verenigingen kunnen innoverende ideeën sneller en met meer impact in de praktijk gebracht worden. Samen kunnen we meer positieve veranderingen teweegbrengen in onze maatschappij.

Daarnaast behoort de inzet voor trainingen en opleidingen van beide verenigingen tot één van hun belangrijkste tradities. Zowel bij JCI als bij BNI is er een schat aan ervaring binnen het netwerk waar anderen dan weer enorm van kunnen profiteren. Zo hoeven we het wiel niet steeds opnieuw heruit te vinden.

## Kennen BNI-leden de organisatie JCI en is er nog potentieel voor JCI om zijn netwerk uit te breiden?

‘Het best bewaarde geheim van Vlaanderen’ zeggen we weleens als we het over JCI hebben. Als er géén (ex)-jaycee in het BNI-chapter zit is JCI niet zo gekend. Al geloof ik zeker dat er veel potentieel zit in een verdere samenwerking. Mensen die op bezoek komen bij BNI zijn vaak op zoek naar een uitbreiding van hun netwerk. Ze willen zich wel ergens toe engageren, maar kijken op tegen het vroege opstaan, de wekelijkse presentaties of de persoonlijke meetings tijdens de week met andere chapterleden. Bovendien hangt er ook een prijskaartje aan vast. Voor jonge professionals die hun netwerk willen uitbreiden lijkt mij JCI ongetwijfeld een beter startpunt, dan BNI.



# CONVINCING FROM THE START



**Auteur**  
Wouter Danckaert  
Commissiedirecteur

Wanneer de coronazomer van 2020 op z'n einde loopt, pleegt Jonas, voorzitter van JCI Aalst, een telefoontje naar een van zijn leden. "Nu de economie kreunt onder de maatregelen en ondernemers het moeilijk hebben, zeker zij die nog maar net van start gingen, zouden we een actie willen opzetten om hen een hart onder de riem te steken en te helpen waar we kunnen. Heb jij toevallig een idee?" Jonas wist dat hij dit JCI-lid hiermee zou kietelen: ondernemerschap en start-ups liggen hem immers nauw aan het hart. "Wat denk je van een reeks webinars met tussenin persoonlijke coaching aan de deelnemers om de inhoud ervan concreet te helpen toepassen op hun specifieke situatie?"

De basis was gelegd: de commissie 'Convincing from the Start' was geboren. Na de eerstvolgende samenkomst van de lokale afdeling, sloten verschillende leden aan. Sommigen wilden inhoudelijk

meewerken en hun expertise ter beschikking stellen als trainer en coach. Anderen kozen er dan weer voor om het voortouw te nemen op logistiek en communicatievlak. Let's do this! "Ho, maar wacht eens! Waarom maken we het niet wat groter en betrekken we ook onze senatoren in het verhaal? Als we nu eens enkele van hen bereid vinden om te investeren in de deelnemende start-ups en deze dan laten pitchen voor een jury tijdens een slotevent?" Na enig aarzelen en wat polsen hier en daar is iedereen overtuigd.

Convincing from the Start wordt een project waarbij startende ondernemers uit Aalst en omstreken en JCI-leden uit heel Vlaanderen die interesse hebben in ondernemerschap kunnen deelnemen aan een reeks van 5 webinars rond strategie, business modeling, financiën, marketing en sales, kortom de basiselementen die elke ondernemer nodig heeft. De deelnemers aan de full track – enkel open voor geselecteerde deelnemers uit Aalst en omstreken – krijgen daarnaast een persoonlijke coach die hen doorheen het traject bijstaat. Na de laatste sessie, die rond het pitchen van je bedrijf draait, krijgen de 'full trackers' de kans om hun start-up voor te stellen aan een jury bestaande uit senatoren met een stevig track record in het ondernemerslandschap.

Aan het einde van de rit mogen alle deelnemers met opgeheven hoofd naar huis gaan. Elk van hen heeft heel veel waardevolle feedback van de jury ontvangen, enkelen gaan met een naturaprijs in de vorm van een adviestraject naar huis en sommigen maken verder kans om een exclusieve adviesraad en/of een investering in de wacht te slepen bij een van de juryleden.

Op korte termijn, en ondanks de verstrengende coronamaatregelen, is JCI Aalst erin geslaagd heel wat mensen te mobiliseren in dit project. In eerste instantie de eigen leden: voor hen was het fijn om toch het commissiegevoel te beleven en samen een project met concrete impact te realiseren. Verder was het een ideale gelegenheid om de banden met de senatoren van JCI Aalst opnieuw aan te halen. We kregen fijne en dankbare reacties dat ze nog eens bij een JCI-project betrokken werden. Maar uiteraard was het ons vooral om de deelnemers te doen. Het was niet zo eenvoudig om starters te bereiken op zo'n korte tijdsspanne en bij gebrek aan contactmogelijkheden, maar toch slaagden we erin om een twintigtal ondernemers aan te spreken met ons project. De feedback die we van hen mochten ontvangen was hartverwarmend en doet ons alvast nadenken over een tweede editie.

# AGREMENTOR IN DE KIJKER



## Auteur

Theo De Beir  
 Past-voorzitter JCI Brussel  
 JCI Vlaanderen, JCI Belgium en  
 JCI in Europa  
 JCI senator & Sense-lid/oprichter.

Theo is advocaat, onderhandelaar en bemiddelaar in sociale, burgerlijke en handelszaken.

Theo heeft vijfendertig jaar ervaring als advocaat in commercieel recht. Hij raakte gepassioneerd door de bemiddeling/mediation als geschillenbeslechting en bekwaamde zich hierin via opleidingen in binnen- en buitenland. Inmiddels is hij een zeer gewaardeerd mediator en managing partner bij Agreementor, The Law firm – advocaten en bemiddelaars. Sinds januari 2020 is hij de voorzitter van de Federale Bemiddelingscommissie en sinds jaren praktijklector aan de KUL en praktijkdocent aan de UA.

AGREMENTOR  
 THE LAW FIRM

## Theo, hoe zou jij jouw op heden 'business' omschrijven?

Ik stam uit een tijdperk dat er slechts 4 pijlers waren binnen JCI. Er was toen nog geen sprake van 'business'. In die tijd was het zelfs taboe om je aan te sluiten bij JCI als je er professioneel voordeel wilde uithalen. Dit was de vorige eeuw!

Mijn 'business' kent een ware historiek en (r)evolutie. In 1987 begon ik, pas afgestudeerd, aan mijn carrière als volbloeds advocaat. In deze beginjaren leerde ik de knepen van het vak als traditionele advocaat, behept met rechtsgronden en klaar voor het gevecht in de rechtbank. Na een kleine zes jaar richtte ik mijn eigen advocatenkantoor op (De Beir & C°), waarbij ik reeds merkte dat het beschikken over een ruim netwerk, onder andere JCI, een must is, toen maar ook dezer dagen. Dankzij wijlen Jean-Paul Michel, een goede Waalse JCI-vriend, past nationaal voorzitter, confrater en bemiddelaar die helaas veel te vroeg is heengegaan, kwam ik in contact met het concept 'bemiddeling'. De poort naar deze nieuwe wonderbare wereld werd voor mij geopend. Mijn interesse werd aangewakkerd en leidde ertoe dat ik in 2003 de opleiding tot erkend bemiddelaar in

sociale, burgerlijke en handelszaken volgde. Sindsdien evolueerde mijn advocatenkantoor, werd de nodige ervaring opgebouwd, zowel in het traditionele advocatenwerk, maar vooral in het onderhandelen en bemiddelen.

Anno 2021 kan ik zeggen dat AGREMENTOR, THE LAW FIRM Brussels geen traditioneel advocatenkantoor (meer) is. Keiharde procedures als het écht moet, liever geen jarenlange procedureslag met veel onzekerheid en ellende tot gevolg, maar wel een pragmatische aanpak van elk conflict. Ons kantoor is geëvolueerd naar een belangengericht kantoor, waarbij we de beste oplossing zoeken in het belang van ons cliënteel. Samen met mijn medewerkers zijn we inmiddels gegroeid tot een waar onderhandelingskantoor en worden we door bedrijven en advocatenkantoren gepercipieerd als een rechterhand die hen bijstaat bij onderhandelingen of hen adviseert of ondersteunt bij hun voorbereiding hiervan. Een geweldige positieve evolutie, me dunkt. Het cliënteel heeft er alle baat bij, en deze omwenteling heeft mijn insteek als betrokken advocaat uitgebreid tot een betrokken raadsman, adviseur, begeleider, onderhandelaar en dealmaker.





Naast het doceren van opleidingen tot erkend bemiddelaar en masterclasses in het onderhandelen met AGREMENTOR, THE ACADEMY, focus ik mij voornamelijk ook op mijn 'business' als bemiddelaar: de neutrale, onafhankelijke en onpartijdige derde die door middel van zijn tussenkomst conflicten probeert te ontmynen en partijen naar een vergelijk brengt. Bemiddeling kent een ware opmars, en dit merk ik ook in mijn praktijk. Van kleine principiële conflicten tot grote projecten met significante maatschappelijke waarde: alles passeert de revue. Business en ondernemen is doen wat je graag doet. Voor mij is dit onderhandelen en bemiddelen. Het is geen job, maar een passie.

### Theo, welke businessstips geef je onze lezers?

Net zoals in de vastgoed 'locatie, locatie, locatie' het adagium is, is voor business 'netwerk, netwerk, netwerk' het adagium. Bouw een netwerk uit en laat je omringen door een sterk team van personen die je kan vertrouwen. Ondernemen is investeren, niet alleen letterlijk financieel in de werking van het bedrijf, maar vooral in het opbouwen van contacten en relaties. Ik zie in mijn dagdagelijks handelen *the bigger picture* en hecht veel waarde aan de band die ik heb met het cliënteel. Indien er geen wederzijds vertrouwen is, kan er ook geen sterk resultaat bekomen worden noch gedegen samengewerkt.

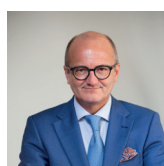
De COVID-19-crisis heeft het fysiek onderhouden van het netwerk helaas zwaar bemoeilijkt. Ik kijk nu al uit naar de *roaring twenties* van het netwerken.

## AGREMENTOR THE LAW FIRM

AGREMENTOR, THE LAW FIRM is een advocatenkantoor gespecialiseerd in bemiddeling en onderhandeling. De kantoren in Antwerpen en Brussel tellen acht advocaten en zes bemiddelaars.

## AGREMENTOR THE ACADEMY

AGREMENTOR, THE ACADEMY is een opleidingscentrum, met focus op de edele kunst van het onderhandelen en bemiddelen.



**Theo DE BEIR**  
advocaat & erkend bemiddelaar  
past-voorzitter JCI Brussel,  
Vlaanderen, Belgium & Europe  
senator & sense-lid



**Torben GERING**  
advocaat & erkend bemiddelaar  
lid JCI Leuven



**Michèle DE BEIR-POLLET**  
erkend bemiddelaar  
oud-lid JCI Mene  
past-voorzitter JCI West-Brabant  
senator & sense-lid

Winston Churchilllaan 51 - 1180 Brussels

T 02 340 24 00 | M 0475 26 90 16 | tdb@agreementor.com | www.agreementor.com

# JCI LAUWERT JONGE ONDERNEMERS IN CORONATIJDEN



**Auteur**  
Liesbeth Lemmens  
Juryvoorzitter Limburgse  
Jonge Ondernemer



**Auteur**  
Kristin Fraeyman  
commissiedirecteur  
Antwerpse Jonge Ondernemer



**Auteur**  
Carl Vanormelingen  
commissiedirecteur  
Vlaams-Brabantse  
Jonge Ondernemer

Door de huidige omstandigheden moeten we dit netwerkevent anders organiseren, hoe gaan jullie dit aanpakken?

**Liesbeth Lemmens:** Dit jaar organiseren we een digitale versie van de Award Limburgse Jonge Ondernemer. Het concept blijft in lijn met het gekende recept: op de dag van de uitreiking van de Award, vindt de jurering plaats en 's avonds wordt bekendgemaakt wie de winnaar is.

De jurering hopen we wél 'live' te kunnen doen; vooral voor de genomineerden is het een toegevoegde waarde als ze hun verdediging niet vanachter een computerscherm moeten doen. Présence en uitstraling gaan bij een digitale jurering vaak verloren, terwijl net die aspecten op de meet vaak het verschil kunnen maken of iemand wel of niet met de gegeerde Award naar huis gaat.

De awarduitreiking zal dan weer wel volledig digitaal lopen. We hebben lang gehoopt dat we de ceremonie met een klein publiek – jury en partners – konden organiseren,

maar de realiteit is helaas anders. Toch willen we meer doen dan onze vier genomineerden op een stoeltje zetten voor de camera. We hebben onze awardshow anders ingedeeld en interactief gemaakt zodat de volgers thuis ook kunnen meestemmen voor hun publiekslieveling. Op die manier hopen we toch een breed publiek te bereiken en onze partners de return te geven die ze verdienen.

Over die partners gesproken, natuurlijk missen die een stuk van hun visibiliteit als er geen live event kan plaatsvinden. Dat willen we maximaal compenseren door de communicatiecampagne die we vóór de awarddatum laten lopen. Door hier een groot deel van ons beschikbare budget aan te spenderen, kunnen we onze partners toch een platform geven.

**Kristin Fraeyman:** We hebben besloten om samen te werken met het productiehuis Storycatchers. Dat biedt de mogelijkheid om pre-recorded fragmenten te integreren in een liveshow. Daarnaast kunnen we dit breder opentrekken tot een interactief spannend event voor zowel het publiek als de kandidaten,





**Auteur**

Sammy Van De Velde  
[commissiedirecteur Oost-Vlaamse  
Jonge Ondernemer](#)



**Auteur**

Jean-Baptiste Van Damme  
[commissiedirecteur  
West-Vlaamse Jonge Ondernemer](#)

de jury en de sponsors. De focus blijft nog steeds het ontwerp van een boeiend netwerkevent. Het publiek zal meer betrokken worden dan de voorbije jaren. En dit alles in een professioneel kader, en met de nodige dynamiek gebracht. Zo willen we de kandidaten eervol in de spotlight kunnen zetten.

**Carl Vanormelingen:** Gezien velen onder ons sinds maart vorig jaar noodgedwongen aan het thuiswerken zijn, zit niemand te wachten op de zoveelste Microsoft Teams- of Zoom-meeting. Daarom zijn we een creatief alternatief aan het uitwerken. Binnenkort meer over de 10de editie van de Vlaams-Brabantse Jonge ondernemer!

**Sammy Van De Velde:** We hebben in de afgelopen maanden ons plan al meerdere keren aangepast. Van een heus indoor netwerkevent met aparte dinermogelijkheid tot een drive-in. De maatregelen zorgen ervoor om creatief te blijven omgaan met verschillende mogelijkheden. Ons team van de OVJO is dan ook flexibel en sterk genoeg om dit volledig om te draaien.

De jury heeft vooraf al een digitale meeting gehad met onze kandidaten, dit is voor hen ook een nieuwe uitdaging om hun bedrijf in de picture te zetten.

Onze finale show zal op 11 maart 2021 uitgezonden worden in 2 verschillende studio's bij Hotel Van Der Valk. Hierbij zal er in de eerste studio het gesprek plaatsvinden met de 3 finalisten en in de andere studio zal er een gastoptreden zijn. De mensen thuis kunnen dit volgen via de sociale media en ondertussen kunnen ze genieten van een aperobox met lokale streekproducten. Gezelligheid troef dus in de huiskamer.

**Jean-Baptiste Van Damme:** Wij gaan resoluut voor een 100 % digitaal event. Omdat we niet weten of er tegen 1 april 2021 – de datum van onze awardshow – al dan niet versoepelingen zullen zijn, kiezen we ervoor om niet af te wachten. In samenwerking met Gigspot gaan we voor een zo interactief mogelijke show die iedereen van thuis uit kan volgen.



## Wat willen jullie daar zelf uit leren?

**Liesbeth Lemmens:** Dit wordt onze 23ste Award en we waren al een tijdje aan het nadenken over hoe we het stof er een beetje af konden blazen. Het feit dat we ons concept nu wel moeten omdenken, geeft ons een mooie kans om eens iets nieuws te doen. Wat we daaruit willen leren, is hoe we die nieuwe wind de komende jaren kunnen laten verder waaien.

**Kristin Fraeyman:** Dat geen enkel obstakel vermijdt om toch iets goeds neer te zetten. We willen als commissie nog steeds kwaliteit brengen en dit jaar worden we uitgedaagd om na te denken over een ander type van aanpak van het traditionele AJO-event. Het leert ons veerkrachtig te zijn als commissie zowel in het organiseren, partners andere mogelijkheden te bieden, de kandidaten in waarde hun prestatie te laten kaderen, het publiek digitaal betrokken te laten voelen... De omstandigheden triggeren ons om out-of-the-box te denken en het concept te vernieuwen zodanig

dat het interessant blijft voor alle partijen.

**Carl Vanormelingen:** Een notoir Brits staatsman (Winston Churchill) zei ooit 'never waste a good crisis'. Tijdens een crisis worden we vaak vindingrijk en zien we mogelijkheden waar we anders kansen zouden laten liggen. "Onze commissie ziet corona niet als een belemmering, eerder als een opportuniteit", zo stelt Carl Vanormelingen, voorzitter van deze tiende editie.

We zijn bijzonder trots opnieuw een vrouwelijke ondernemster in ons midden te hebben. Niemand minder dan Elisabet Lamote, de oprichtster van Trooper dingt mee naar de award. Hans Bourlon (Studio 100) en KBC geloven zo sterk in hun concept dat ze miljoenen investeerden.

**Sammy Van De Velde:** Door onze ervaring dat we op de dag voor de lockdown alles hebben moeten annuleren, beseffen we dat we altijd een crisisplan moeten maken.

Je hebt al een grote stress die dag om alles in orde te krijgen en als je dan het evenement op de dag zelf moet annuleren dan is het niet

evident om een crisisplan uit je mouw te schudden.

Ook financieel moeten we zeker zijn dat we een back-up hebben. Nu beschikken we over een financieel plan om break-even te draaien. Je houdt best nog een paar duizend euro aan de kant.

**Jean-Baptiste Van Damme:** Het doel van onze commissie is om ondernemerschap te vieren en in de bloemetjes te zetten. Zien ondernemen, doet ondernemen. Een mooie doelstelling om jonge mensen te inspireren. Een awardshow van deze omvang is binnen JCI dan ook een grote commissie waarin veel ondernemerschap van alle leden vereist is. Learning by doing, eens te meer. Bovendien is er ook het belangrijke aspect van verruiming van ieders netwerk, zowel in het leren kennen van leden van andere afdelingen binnen West-Vlaanderen als naar ondernemers, juryleden en partners toe. De combinatie van deze twee zaken maakt dit toch een zeer boeiende commissie om deel van uit te maken.

## Wat vinden jullie van de genomineerden? Wie zijn ze?

**Liesbeth Lemmens:** Onze vier genomineerden zijn dit jaar absoluut niet de minsten, meer zelfs, al jaren kregen we links of rechts wel al eens de vraag waarom die nog niet eerder genomineerd werd. We hebben dus vier 'BL's' (Bekende Limburgers) en dat komt onze Award zeker ten goede. Al bij de eerste communicatie op social media, zagen we een hogere betrokkenheid in onze provincie dan andere jaren. Onnodig te zeggen dat we dan ook heel blij zijn met deze lichting én dat het een heel spannende editie wordt, want elk van hen maakt behoorlijk veel kans om de Limburgse Jonge Ondernemer te worden.

Onze genomineerden zijn:

- Ismaël Ben-Al-Lal van Futech
- Charline Leroi van Autoglass Clinic
- Wouter Uten van Ugentec
- Amaury Verelst van A. Verelst Development

**Kristin Fraeyman:** We zijn laaiend enthousiast overallegenomineerden. Elk afzonderlijk heeft iets unieks te brengen, verschillende sectoren, verschillende verhalen en uitdagingen.

Als eerste, Gert Van Cauwenbergh: gedelegeerd bestuurder Fingo. Het familiebedrijf Fingo NV is fabrikant

van voorgespannen en gewapende betonwelfsels en richt zich op de volledige nieuwbouwmarkt in België en Nederland. Gert is de visionaire, maar authentieke manager van het bedrijf en is enorm vooruitstrevend qua ideeën en uitvoeringen naar de toekomst van de productie van welfsels in de betonnen wereld.

Ten tweede, Eline De Munck: oprichtster Odette Lunettes. Odettes Lunettes is een Antwerps Brillenmerk opgericht in 2015. Intussen telt Odettes Lunettes ruim 400 verdelers in 16 landen en hebben ze een flagship store op de Meir, te Antwerpen. Eline is een rolmodel wat vrouwelijk ondernemen betreft en doet dit met stijl, klasse en de 'kunst van het zien' dat in elke challenge een extra opportuniteit schuilt.

Ten derde, Dieter Vander Velpen. Dieter Vander Velpen Architect BVBA is een architectuurbureau gespecialiseerd in high-end residentiële projecten. De bvba is in 2015 door Dieter opgestart en groeide op sneltempo. Talrijke hoogwaardige architectuur- en interieurprojecten in België als in het buitenland (New York, Amsterdam, Tel Aviv...) staan op zijn palmares. Dieters passie voor 'couture' architectuur, samen met een goede feeling voor online marketing en zeer sterke 3D-visualisatie skills zorgen ervoor dat deze creative director meer en meer prestige scoort in zijn sector in binnen- en buitenland.

Tot slot, Maarten Van Gool: co-founder en co-CEO Fosbury & Sons. Not Your Ordinary Office, Fosbury & Sons is een aanbieder van kantoren volgens het service model met verschillende formules. Zo bieden ze sinds 2015 co-working spaces aan aan bedrijven in België (Antwerpen, Brussel) en Nederland (Amsterdam). Met reeds 5 locaties in hun portefeuille heeft Maarten als ondernemer met een gezonde en duurzame werkethiek de ambitie om de organisatie verder te laten expanderen naar een 12-tal locaties.

**Sammy Van De Velde:** Onze drie genomineerden zijn 3 kanjers van ondernemers, dit in hun eigen vakgebied. Dieter Debels van Retailsonar zal in de toekomst nog belangrijker zijn om de perfecte plaats te vinden in je gemeente of stad. Matthias Browaeyts heeft met zijn Win Winner platform nog meer investeerders kunnen aantrekken en is nog gegroeid tijdens het coronajaar. Michel De Baer van OmCollective, is een marketeer van de bovenste plank. Zelfs tijdens de lockdown is hij sinterklaas gaan spelen voor zijn personeel. Kortom, ze hebben elk een sterk groeiend bedrijf en hun plaats verdiend in onze wedstrijd van de Oost-Vlaamse Jonge ondernemer.

**Jean-Baptiste Van Damme:** Dit jaar hebben we 4 absolute toppers als kandidaten. Uit het launch event





was er al een jurering om van 12 naar 4 genomineerden te gaan, waardoor de kwaliteit al verzekerd was. De finalisten zijn SARAH DUPONT van Dupont Professional Food Equipment. Dupont is het paradijs voor iedereen – professional of particulier – die gepassioneerd bezig is met koken en voeding en op zoek is naar professioneel en kwalitatief materiaal. Dan hebben we NICOLAS MOERMAN van Nestor NV & Payroller BV, het eerste en enige uitzendkantoor voor vijftigplussers en gepensioneerden, vervolgens is er CHRIS VAN DE VOORDE van het gepatenteerde JuuNoo kantoorwandsysteem dat rust op 2 pijlers: circulariteit en vlotte plaatsing. Tenslotte hebben we FREDERICK VERHELST van Smart Solutions, dit bedrijf is op 7 jaar tijd uitgegroeid tot de referentie in het outsourcen van specialisten.

### Waar vinden jullie elk jaar weer nieuwe genomineerden?

**Liesbeth Lemmens:** We houden zelf een jaar lang het economisch nieuws in onze provincie goed in de gaten, dan zie je altijd wel

interessante namen opduiken die we dan even checken en, indien ze aan de minimumvereisten voor een genomineerde voldoen, op een lijst zetten. Deze lijst wordt aangevuld met namen die we krijgen door de vraag in ons netwerk te stellen: elk jaar krijgen LRM, VKW, Voka en Unizo een mailtje van ons met de vraag of zij interessante jonge ondernemers in het vizier hebben. Door deze organisaties te betrekken van bij het begin van het proces, creëer je ook een fijne samenwerking: de werkgeversorganisaties en LRM steunen ons event, sponsoren het, zitten mee in de jury en maken er reclame voor in hun netwerken. Win-win dus.

**Kristin Fraeyman:** We houden als commissie de actualiteit in het oog en spreken ons netwerk aan.

**Carl Vanormelingen:** “De zoektocht naar geschikte kandidaten is een continu proces. Veelal komen we doorheen het jaar namen tegen in een zakelijke krant of tijdschrift waarbij we denken - die moeten we absoluut proberen strikken voor een volgende editie - soms lukt dat,

soms niet”. Verder doen we jaarlijks een oproep via het magazine van VOKA Vlaams-Brabant, sociale media en ons eigen netwerk. Hier komen elk jaar heel wat kandidaten op af, echter houden we het steeds bewust bij vier kandidaten om zo zuurstof te geven naar toekomstige edities.

**Sammy Van De Velde:** Door deze wedstrijd te organiseren en ondernemers uit te nodigen, bieden er zich nieuwe ondernemers spontaan aan. Door de getuigenis en de show zien de ondernemers ook wat zo’n wedstrijd te weeg kan brengen. Veel exposure en ook een duwtje in de rug om nog te groeien. Ook het aanschrijven van mogelijke potentiële kandidaten helpt wel. Niet iedereen is bekend met de JCI organisatie maar er zijn er zeker nog andere die je kan raadplegen. We vragen ook elk jaar aan de weerhouden kandidaten om een nieuw dossier in te dienen.

**Jean-Baptiste Van Damme:** Kandidaten kunnen zichzelf voordragen of worden aangebracht via het uitgebreide JCI- en WVLJO-

netwerk. Zo zijn er vaak afdelingen die kandidaten aansporen om deel te nemen aan de verkiezing, maar er wordt ook actief vanuit de commissie gezocht naar ondernemers die een grote impact hebben. Bovendien maken we ook graag duidelijk dat de criteria om te winnen toch wel uniek zijn. Niet enkel financiële cijfers zijn belangrijk, maar ook de visie van de ondernemer. Niet in het minst op de JCI-waarden. Hierdoor is de motivatie om deel te nemen toch groot.

### Hoe gaan jullie om met de zoektocht naar sponsors voor het event? Wat kunnen jullie hen bieden nu in coronatijden?

**Liesbeth Lemmens:** Doordat de Award in Limburg al even meegaat, hebben we een redelijk vaste pool van sponsors. Daarnaast komen er elk jaar wel nieuwe bij, vaak oud-genomineerden en/of -winnaars. De bekendheid van de Award helpt natuurlijk, al merken ook wij dat sponsors steeds meer toegevoegde waarde zoeken en niet zomaar meer tevreden zijn met hun logo in beeld. Content, quotes in grote bladen of tijdens de show, participatie (bijvoorbeeld deels in natura) aan het event, helpen vaak om een sponsor die toegevoegde waarde te bieden die hij zoekt.

**Kristin Fraeyman:** Als commissie houden we graag het contact hoog

met onze huidige partners. Zo kunnen we al enkele jaren rekenen op vaste partners. Daarnaast trekken we uiteraard nieuwe sponsors aan door bedrijven aan te spreken in het Antwerpse die geïnteresseerd zijn in ondernemerschap of in de profielen die deelnemen of het netwerkevent bijwonen. We focussen ook graag op lokale partners, zeker in deze tijden. Het blijft een challenge om dit jaar de sponsors een evenwaardige ROI te geven. In coronatijden proberen we met hen elk op maat te communiceren naar hun wensen. Dat zullen we nakomen door meer te focussen op online visibility, maar ook door creatief om te springen met aandacht naar hen toe op het live-event en eventueel extra visibiliteit bij catering (foodbox).

**Carl Vanormelingen:** We prijzen ons zeer gelukkig dat onze partners het vertrouwen in ons behouden. De omstandigheden verplichten ons om een aantal zaken anders aan te pakken. Denk bijvoorbeeld aan de netwerkreceptie, normaal gezien de ideale gelegenheid voor sponsors om te netwerken. Dit gaan we dit jaar een andere invulling moeten geven

**Sammy Van De Velde:** Wij noemen het onze partners, zonder hen is het niet mogelijk om een evenement zoals dit te organiseren. Bij Oost-Vlaanderen kunnen we helaas niet rekenen op subsidies die ons een

grote duw in de rug zouden kunnen geven.

Een partnerdossier met mooie voorwaarden is zeker een must. Maak zeker dat er verschillende bedragen voor handen zijn zodat er voor ieders budget een mogelijkheid is om medepartners te worden. Belangrijk is dus om te blijven investeren in communicatie en PR om naar buiten te komen met al het mooie werk dat we in de voorrondes en de finale tijdens de awardshow steken. Tijdens de coronatijden bieden we hun exclusieve digitale zendtijd tijdens de show, ook flyers en promomateriaal kunnen ze toevoegen aan de goodiebag die samen met de apertiefbox wordt afgegeven.

**Jean-Baptiste Van Damme:** Dankzij de succesvolle vorige edities kunnen we terugvallen op een mooie basis van partners. Dit wordt ook actief onderhouden door JCI West, zo was er vorig jaar een prachtig partnerevent bij de firma Vincke. Daarnaast is er vanuit de commissie ook sterk gezocht naar nieuwe partners met gemeenschappelijke JCI-waarden, naar firma's die geloven in het promoten van jong ondernemerschap en ons daarin willen steunen. In return geven we niet alleen visibiliteit en een prominente rol tijdens het event, maar vooral ook een netwerk van gelijkgestemde ondernemers waaruit de partners meerwaarde kunnen halen.





## Is er iets dat jullie graag zouden vernieuwen/verjongen aan de JO's maar tot nu toe nog niet gedaan hebben?

**Liesbeth Lemmens:** Zoals eerder gezegd, waren we al even aan het nadenken over vernieuwing, maar hebben we de kans nu pas en dankzij corona, gegrepen. Belangrijk daarin is een samenwerking die we vanaf dit jaar aangaan met Sterck Magazine/ Roularta. Dit partnership bestaat erin dat Sterck de Award nog een breder platform en media ruimte geeft, wat goed is voor het aantrekken van nieuwe sponsors.

Daarnaast helpt de backoffice van Sterck om de communicatie en de logistiek van het event uit te rollen. In tijden waarin we onze commissie hebben zien halveren in de loop der jaren, maar toch een sterk en professioneel event willen blijven neerzetten, is zo'n partnership een garantie voor de Award in de toekomst.

**Kristin Fraeyman:** Het zou een meerwaarde zijn moest het event in alle regio's op een gelijkwaardige manier opengetrokken worden en

we gezamenlijk naar buiten treden. Dit kan ervoor zorgen dat de JO's meer dynamiek krijgen en JCI meer bekendheid krijgt.

**Sammy Van De Velde:** Een nieuwe branding voor alle JO's zou een mooie verandering zijn. Voor iedereen een herkenbare omgeving. Met onze JO's naar het buitenland trekken om hun business te leren kennen. Zie het als een paar afleveringen voor JCI TV ;-)

**Jean-Baptiste Van Damme:** Hoe hoger de kandidaten de waarde van de award ervaren, hoe meer interesse van kandidaten, jury en partners om deel te nemen aan de JO's. Belangrijk is dus om te blijven investeren in communicatie en PR om naar buiten te komen met al het mooie werk dat we in de voorrondes en de finale tijdens de award show steken.

## Zijn er obstakels waar jullie tegen aan zijn gelopen?

**Liesbeth Lemmens:** Dat valt wel mee. Natuurlijk zijn er de logistieke en operationele onzekerheden

geweest waarin we veel maanden hebben verkeerd en hebben moeten werken met heel veel hypothetische scenario's, maar al bij al is het hele traject nog behoorlijk vlot verlopen.

**Kristin Fraeyman:** Uiteraard. Een live-event terugschroeven van 250-300 deelnemers op locatie naar een online platform zorgt voor een andere strategie. Onze eventpartner kan door de huidige maatregelen niet voorzien in het toelaten van x-aantal personen en ook qua materiaal om een digitale uitzending professioneel over te brengen is niet haalbaar. Vandaar dat we genoodzaakt zijn om samen te werken met een enthousiaste nieuwe partner, een productiehuis. Zij hebben alle knowhow om er een dynamisch en interessant netwerkevent van te maken dat ook voor alle partijen de nodige schwing en betrokkenheid biedt. Dankzij hen kunnen we allerlei platformen integreren en wordt het een hoogstaand programma. Ook is er geen catering of buffet zoals voorbijaande jaren. Foodboxen zijn in deze coronatijd hip en ook hier gaan we een vernieuwende toer op zodat publiek, partners kunnen



smullen van heerlijke lekkernijen en omver geblazen worden door verrassingen.

**Carl Vanormelingen:** Voorlopig loopt alles op wieltjes. Niettemin hopen we op een even grote opkomst als voorgaande fysieke edities te kunnen realiseren.

**Sammy Van De Velde:** Helaas zijn er uitdagingen waar we mee moeten werken, subsidies die we niet meer krijgen, motivatie van de commissie, programma dat wijzigt, vooral praktische zaken die wel op te lossen zijn.

**Jean-Baptiste Van Damme:** Het moeilijkste waarmee we dit jaar te maken kregen, was niet weten wanneer en onder welk format de awardshow zou kunnen plaatsvinden. Het gebrek aan perspectief op beterschap maakte het in combinatie met een positieve mindset aantrekkelijk om zo lang mogelijk te wachten om een concept vast te leggen, maar op een bepaald moment moeten knopen doorgehakt worden. En moeten we dan ook voluit gaan voor die keuze.

## [Wat is er in jullie provincie anders ten opzichte van de andere provincies?](#)

**Liesbeth Lemmens:** In de eerste plaats de leeftijd van onze Award;

met een 2<sup>de</sup> editie op stapel, zijn we een vaste waarde in de provincie. Dat is heel fijn want het maakt dat in Limburg iedereen de Award kent én dat het een fel gegeerde trofee is. We merken elk jaar dat genomineerden op hun nominatie reageren met ‘blij dat ik eindelijk aan de beurt ben.’

Nadeel, zoals eerder gezegd, is natuurlijk dat je jezelf na zoveel jaren al eens heruit moet vinden. Dat is niet altijd eenvoudig, je betrapt jezelf er als commissie toch altijd weer op dat je blijft variëren op hetzelfde thema in plaats van écht out-of-the-box te denken. Daarom is het goed dat we in zee gegaan zijn met Sterck Magazine, dit partnership geeft ons precies de frisse blik die we nodig hadden.

**Kristin Fraeyman:** Het gehele concept. Ik denk dat elke provincie zijn eigen idee vorm geeft op een unieke manier. De andere provincies gaan voor een grootser live event tenzij de maatregelen het uitsluiten. In Antwerpen spelen we op meer zekerheid en ligt de focus op het digitale, maar zal de betrokkenheid van het publiek, de sponsors en de kandidaten uitvergroten zijn. Hou alvast onze social media in het oog. Beetje bij beetje verklappen we meer over het fameus event: De Antwerpse Jonge Ondernemer ‘20-’21. Stay tuned en noteer 15 april 2021 in jullie agenda!

**Carl Vanormelingen:** In tegenstelling tot andere provincies werd de Vlaams-Brabantse Jonge Ondernemer pas onder de doopvont gehouden in 2012. In zijn 9-jarig bestaan leverde dit reeds 3 finale winnaars op: Nico Vandevelde (Hotel Hungaria, 2013), Samuel De Wever (Destiny, 2015) en Wouter Foulon (Comate Engineering & Design, 2018). Welke andere provincie kan dat op zijn palmares schrijven? Op naar een vierde Vlaamse overwinning!

**Sammy Van De Velde:** Wij gaan voor de sfeer en de gezelligheid! Een goede show is kort en krachtig. Wij zijn de eerste die de studio's in Van Der Valk mogen gebruiken. Het team bestaat ook uit veel leden van JCI Waasland en die staan vooral bekend voor de afterdigidiparty. Ambiance verzekerd dus.

**Jean-Baptiste Van Damme:** De combinatie van typisch West-Vlaams ondernemerschap, een grote en groeiende naamsbekendheid én fantastische kandidaten is een garantie op een toffe en boeiende award show. Uiteraard door het harde werk van de commissie, waarvoor grote dank voor hun blijvend enthousiasme.

# SPEAKERS CLASS



## Auteur

Goran Vanneste

Voorzitter JCI Damme 2020-2021

In 2010 vond de eerste editie van de Speakers Class plaats. JCI Damme had heel wat jonge ondernemers onder haar leden, die nood hadden aan expertise.

We wilden het niveau van zakelijk bewustzijn binnen onze afdeling vergroten. Onze leden en sympathisanten kennis laten maken met grote ondernemers en leren van hun verhalen.

Het project kende doorheen de jaren verschillende topondernemers namelijk Piet Colruyt, Christian Dumolin, Xavier Vanneste, Willy Naessens, Luc Versele, Wouter De Geest, Bart Versluys, Bart Claes, Herman Van De Velde, Hans Bourlon, Wim Swyngedouw, Bart Van Malderen, Stefaan Bettens etc. De sterkte van ons project van de Speakers Class is dat we

ondertussen een mooie referentielijst hebben opgebouwd, waarbij het gemakkelijk is om andere sprekers te overtuigen om te komen spreken op onze speakers class.

Het project is ondertussen gekend in de streek en we hebben een trouw publiek, waarbij we kunnen rekenen op een gemiddelde opkomst van een 75-tal deelnemers. Hierbij mogen we effectief trots zijn dat er heel veel niet – jci leden aanwezig zijn, waarbij er een echt netwerk moment ontstaat. Tijdens de speakersclass wordt er een driegangenmenu aangeboden, waarbij er geen vaste tafelbezetting is. Door naar onze Speakers Class te komen heb je kans om aan tafel te zitten met Willy Naessens of Bart Claes. Wie kan dit zeggen dat hij een ganse avond bij een top CEO kan zitten?



# WAAROM STARTENDE ONDERNEMERS MAAR BETER METEEN AAN CREDITMANAGEMENT DOEN



**Auteur**  
Simon Meurs  
Partner bij CrediBill  
Lid van JCI Leuven

Heb je vragen over de cashflow binnen jouw bedrijf of waarom jouw klanten niet op tijd betalen? Neem dan gerust contact op met mij. Zoals ik binnen JCI al vele projecten tot een goed einde bracht, zo kunnen we samen jouw DSO naar beneden brengen en jouw opvolging vergemakkelijken.

Als jonge ondernemer met een gloednieuwe start-up of groeiende scale-up focus je uiteraard liefst op je core business. Een nauwkeurig administratiesysteem? Da's niet meteen top of mind. Nochtans is het een goed idee om van in het begin je zaken op orde te hebben. Een onoverzichtelijke administratie of slechte opvolging ervan kan je heel wat kopzorgen geven.

Je start-up is goed bezig, je volgt je klanten goed op, de facturen worden netjes betaald. Simpele administratie in een eenvoudige Excel. Maar daar blijft het niet bij, toch? Want je hebt plannen om te groeien. Zo wordt die simpele administratie al snel veel ingewikkelder. En dat kan leiden tot heel wat problemen die je als jonge onderneming liever vermijdt. Hieronder de top drie van hoe je jezelf in nesten werkt als je niet op tijd naar de juiste tools overschakelt.

## 1. Je administratie is onoverzichtelijk

Een Excel doet vaak dienst als administratietool bij startende of kleine ondernemingen. Hoe knap spreadsheets ook zijn, ze verliezen snel hun voordelen van zodra je meerdere facturen uitstuurt. Wil je nakijken welke klant al heeft betaald, of welke actie er al is ondernomen om openstaande facturen op te volgen, dan wordt het lastig met cellen en kolommen. En als het warrig wordt, dan dreig je tijd te verliezen — tijd die je liever in je business steekt.

## 2. Grote klanten betalen niet

Je hebt een dikke vis binnengehaald? Nice! Maar die betaalt niet op tijd. De factuur blijft liggen, jouw vriendelijke herinneringsmailtjes blijven onbeantwoord. Vervelend, want bij een startende onderneming is één grote onbetaalde factuur soms al genoeg om je in cashflowproblemen te



brenge. In dit geval verlies je niet alleen kostbare tijd, maar ook centen, met bellen, mailen en aanmaningsbrieven te sturen.

### 3. Dure oplossingen

Oké, je hebt het begrepen. Je wil je groter wordende administratie beter in de gaten houden, of nog beter: meteen van in het begin van je start-up aan gedegen creditmanagement doen. Je klopt aan bij de klassieke oplossingen. Maar het zijn ook meteen dure oplossingen. Meer nog, het duurt een tijdje om ze geïmplementeerd te krijgen, koppelingen met andere systemen zijn niet altijd mogelijk en bepaalde features die jij graag zou willen, kunnen ze niet bieden. Misschien toch niet zo'n goed idee?

### Wat dan wel?

Je hebt geen dure, logge software nodig om je zaken op orde te krijgen. Met de creditmanagementsoftware van CrediBill doe je dat op 1-2-3 én heb je een flexibele software die aangepast wordt aan je noden. Schaal je verder op, dan groeit CrediBill met je mee. Enerzijds geeft de software je een zicht op al jouw klanten en hun betaalgedrag, anderzijds laat het je efficiënter werken.

### Hoe?

CrediBill verzamelt alle informatie over je klanten uit je Excelbestanden of andere systemen. Via het platform kan je op elk van die klanten bepaalde automatische processen loslaten. Heb je een klant die wel eens te laat betaalt? Schakel de optie voor herinneringsmails in. CrediBill zal dan uit jouw naam automatisch een vriendelijke e-mail sturen. Moet je een aangetekende brief versturen? Dankzij de koppeling met Bpost kan je die actie met een klik op de knop aan hen doorgeven. Een incassobureau of advocaat nodig? CrediBill werkt samen met moederbedrijf Triple A Solutions om je hierin te begeleiden. Zo kan jij je met een gerust hart focussen op je onderneming en voortbouwen aan de toekomst.



In het voorjaar van 2016, organiseerde JCI Lier vzw - in samenwerking met Stad Lier - de Pop-Up week. De leegstand in winkelstraten aanpakken, was één van de topprioriteiten van de stad en daar wilde JCI Lier graag aan meewerken.

### Waarom een Pop-Up week?

Bij de start van het werkingsjaar 2015-2016, werd de vraag gesteld aan de Stad: waar kunnen we jullie bij helpen? Er was net een roadshow gelanceerd doorheen verschillende Vlaamse grootsteden, om de leegstand aan te kaarten. JCI Lier is trots op haar stad, daarom was het volgende project snel duidelijk: het potentieel van Lier in de kijker plaatsen als winkelstad, volk trekken naar de winkelstraat en (jonge) ondernemers warm maken voor het project.

Credibill  
AAA

<https://www.credibill.be>

✉ [simon@credibill.be](mailto:simon@credibill.be)

☎ +32 2 616 29 00

# POP-UP WEEK



## Auteur

Kenneth De Decker  
 Commissiedirecteur Pop-Up Week  
 Voorzitter JCI Vlaanderen 2020-2021  
 #DNA

De kosten waren nihil (enkel de basiskosten waren aanwezig en die werden toegelegd door de commissie), al waren er nog enkele obstakels die klaar stonden.

## De grootste uitdaging

De grootste uitdaging, dat was het vinden van een pand. Plots kregen we de Antwerpsestraat nr. 42 aangeboden van de Stad zelf, met een grote oppervlakte voor

verschillende bedrijven.

Kleine anekdote: het pand was helemaal ingepakt door een grote sticker op de voorruit. Op een avond hebben we met de commissie deze helemaal verwijderd (met haardrogers en andere middelen in de aanslag). Hierdoor trokken we de aandacht van voorbijgangers en mede-winkeliers. De buzz werd gestart!

## 1 persbericht trok het project op gang

We waren nog op zoek naar ondernemingen voor de PopUp week, dus spraken we onze perscontacten aan met een persbericht. Plots kwam Strider Loopfietsen, Gingerwald en 'Tis omzeep (mini-onderneming van de Lierse school Sint-Ursela) naar voren en we konden van start gaan met de promotie.

De webshops Kleertjesoveral.be en Petite Olivia tekenden present in de Antwerpsestraat nr. 90, weliswaar haakte de eigenaar van dat pand af (12 uur voor de start).

De dag voor de start van de Pop-Up Week, mochten we RTV (lokale tv-zender), GVA, Het Nieuwsblad en Gazet van Antwerpen ontvangen. Deze aandacht voor een grote

stroom van mensen (de start van een vakantieweekend), en iedereen had ons opgemerkt.

## De allereerste Open Coffee on tour...

...dat was in Lier. De Lierse organisator van dit netwerking-concept had wel oren naar een verplaatsing naar de binnenstad en plots stonden we op donderdag met meer dan 75 netwerkers in de winkel! Tijdens dit netwerkmoment, werden alle opbrengsten (opgehaald door JCI Lier) geschonken aan BuSO Lier. Het ontbijt van het event werd verzorgd door Meating, een (andere) Lierse minionderneming van het Sint-Gummaruscollege.

## Team-effort

Met verschillende Lierse leden, de samenwerking met de Stad Lier en een netwerkorganisatie, hebben we er samen voor gezorgd dat de binnenstad voor een week extra goed gevuld was. De jaren nadien zag je ook verdere interesse in de binnenstad bij ondernemers en ook de Stad Lier blijft het project als prioriteit behandelen. De Pop-Up week won een Award op het Vlaamse en Belgische niveau, omdat het zorgde voor impact op verschillende niveaus.

## VLAAMSE JONGE ONDERNEMER VAN 2019 BART VAN ACKER ONDERSTREEPT HET BELANG VAN DE AWARD: “HET ZET ONDERNEMERS IN DE KIJKER DIE ÉCHT IETS HEBBEN UITGEBOUWD”



### Interviewee

Bart Van Acker  
Bedrijfsleider van Quality By Design  
Winnaar Vlaamse Jonge  
Ondernemer 2019



### Auteur

Simon Meurs  
Commissiedirecteur Vlaamse  
Jonge Ondernemer

Op 20 mei 2021 wordt voor de zestiende keer de award voor Vlaamse Jonge Ondernemer van het Jaar uitgereikt door JCI Vlaanderen. Met een jaar uitstel — de editie van 2020 werd geschrapt door corona — maar daarom is de trofee niet minder gegeerd. Bart Van Acker, oprichter van Quality by Design en winnaar van de prijs in 2019, weet als geen ander hoeveel deugd de erkenning doet. “Het is niet zomaar om het even welke award die aan om het even wie wordt gegeven. Dat een neutrale en objectieve jury mij heeft verkozen, waardeer ik nog steeds enorm.”

Zijn enthousiasme straalde ervan af, hij sleurde publiek en jury mee in zijn verhaal en liet iedereen geïnspireerd achter. Simon Meurs, mede-organisator van de editie van dit jaar, zat in 2019 in de zaal toen Bart Van Acker zijn reis door het ondernemerschap kwam vertellen. “De reden waarom JCI Vlaanderen deze award uitreikt is om een ondernemer van onder de veertig in de bloemetjes te zetten die al een mooi parcours heeft afgelegd. Iemand die kan aantonen dat hij al het één en ander heeft bereikt, maar niet zonder te leren uit fouten of moeilijke momenten. Het verhaal van Bart was om al die redenen enorm inspirerend”, zegt Meurs. En dat is het nog steeds.

### Aan de frontlijn van medische innovatie

Met Quality by Design zit van Acker dan ook in een boeiende wereld. Het bedrijf is in de eerste plaats een consultancy bureau voor farmabedrijven. Van Acker en zijn teams helpen hen de wetgeving omtrent medische producten juist toe te passen, hun productieproces optimaliseren, logistieke flows instellen en de go-to-market plannen. Anderzijds staat Van Ackers bedrijf aan de frontlijn van medische innovaties, zowel op vlak van nieuwe therapieën als van toestellen. “We werken nu bijvoorbeeld mee aan een VR-bril die mensen hypnotiseert tijdens een kleine ingreep. Ze hoeven dus niet verdoofd worden: ze merken niets van de ingreep omdat ze worden meegenomen in het hele Virtual Reality-gegeven”, legt Van Acker uit.

Als bio-ingenieur doet Van Acker niets liever dan inspelen op het innovatieve veld van de medische sector. En met succes, want op tien jaar tijd is Quality by Design een grote onderneming geworden. “Met een omzet van 25 miljoen, zo’n 300 medewerkers in de consultancy-tak van het bedrijf, en ook nog eens kantoren van België tot in Colombia, Chili en Peru, is het onbetwistbaar



dat Bart zich succesvol mag noemen”, zegt Meurs. “Onze jury heeft twee jaar geleden duidelijk de juiste winnaar gekozen”, lacht de organisator nog.

“Dit resultaat was niet meteen mijn doel”, geeft Van Acker nochtans toe. “Toen ik met de eerste vijf medewerkers van QbD in een cafeetje aan de bar de zaken besprak, dacht ik niet aan waar we nu staan. Maar langzaam zie je het bedrijf groeien, dus ga je daarin mee. Plots doe je overnames, organiseer je webinars met werknemers van over de hele wereld en win je een award voor Vlaamse Jonge Ondernemer van het Jaar”, knipoogt Van Acker.

“ De media-aandacht heeft mijn naam en die van het bedrijf bekender gemaakt, wat natuurlijk altijd van pas komt in het bedrijfsleven. Niet alleen erkennen andere ondernemers het belang van zo’n award, ook bij investeerders sta je plots op de radar ”

### Op de radar bij investeerders

De award betekent voor Van Acker veel. “Ik kijk er zelfs twee jaar later nog met veel appreciatie en blijdschap op terug”, zegt hij. “Laten we er niet onnozel over doen: de aandacht die je daardoor krijgt, is leuk. Zeker en vast. De media-aandacht heeft mijn naam en die van het bedrijf bekender gemaakt,

wat natuurlijk altijd van pas komt in het bedrijfsleven. Niet alleen erkennen andere ondernemers het belang van zo’n award, ook bij investeerders sta je plots op de radar. We hebben bij QbD nu nog 100% van de aandelen in handen, maar we weten wel duidelijk waar we naartoe willen in de toekomst. Eens praten met investeerders is dus wel interessant.”

Maar de award is voor Van Acker ook een goeie reminder om eens stil te staan bij wat Quality by Design op enkele jaren tijd verwezenlijkt heeft. “Voor de jury van De Vlaamse Jonge Ondernemer van het Jaar moesten we een dossier samenstellen. We hadden een mooi boekje gemaakt en, toegegeven, ik heb een traantje weggepinkt toen ik het voor het eerst in mijn handen had. ‘Verdorie’, dacht ik, ‘toch wel knap wat we allemaal al gedaan hebben’. Ook nu hebben we nog veel plezier aan dat boekje, want we gaan altijd maar vooruit, we blijven doorgaan. Maar het is goed af en toe eens te laten doordringen wat er al is gedaan binnen QbD”, klinkt het bij Van Acker.

“ De award gaat niet naar om het even wie, maar naar een sterke ondernemer die een sterke visie uitdraagt. Net dat maakt mijn waardering voor deze award zo groot ”

### Échte ondernemers steunen

Dat er in 2020 geen award werd uitgedeeld omwille van COVID-19, daar heeft Van Acker alle begrip voor. Maar de Vlaamse Jonge Ondernemer van 2019 is blij dat er dit jaar toch een coronaproof versie komt. Want die award is belangrijk. “Het is goed om jonge ondernemers in de kijker te zetten en het ondernemerschap zo te stimuleren. JCI Vlaanderen doet dat op de juiste manier door ondernemers te selecteren die écht iets hebben uitgebouwd, die een duidelijke strategie hebben en die keihard gewerkt hebben. De prijs of de aandacht gaat dus niet naar om het even wie, maar naar een sterke ondernemer die een sterke visie uitdraagt. Net dat maakt mijn waardering voor deze award zo groot.”

Meurs knikt. “We zetten inderdaad mensen in de verf die ook echt aan het ondernemen zijn. Er is uiteraard maar één winnaar, maar dat wil niet zeggen dat de andere laureaten niets voorstellen. Integendeel. De mensen die uit de provinciale voorrondes worden geselecteerd, zijn ook stuk voor stuk serieuze ondernemers die tegelijk veel plezier halen uit wat ze doen.” En vooral dat laatste willen Meurs en Van Acker nog eens extra benadrukken: “Ja, je moet resultaten halen als ondernemer, maar plezier beleven mag er ook gewoon bijhoren. Ook daar staat de Vlaamse Jonge Ondernemer van het Jaar voor.”

# INTERVIEW MET SENATOR WIM HANSSENS



**Interviewee**  
Wim Hanssens  
Senator 70468  
JCI Aalst

## Hoe is uw carrière bij JCI begonnen, hoe heeft u JCI leren kennen?

In 1997 ben ik lid geworden van JCI Aalst en actief lid gebleven binnen de afdeling tot 2011.

Ik kende JCI zonder goed te weten waarvoor onze organisatie stond. In 1995 ging het Aalsterse koor Cantate Domino, waarvan ik deel uitmaakte, op concertreis naar Japan. Een groot deel van de organisatie van deze concertreis werd door JCI Nara en JCI Osaka gedaan. In 1997 heeft JCI Manilla, samen met JCI Cebu de organisatie van de concerttour van het koor op de Filipijnen gedaan. Dit dankzij de contacten tussen leden van JCI Aalst en Manilla.

Het enthousiasme dat ik toen mocht ervaren bij deze organisatie en de warme ontvangst bij JCI Aalst heeft van mij vrij snel een sterk geëngageerd en gedreven JCI-lid gemaakt.

## Wat is het project binnen JCI waar u zelf het meest trots op bent en u zelf aan heeft meegeholpen?

Mijn voorzittersjaar 2004-2005. De lat lag hoog, omdat dit het

voorbereidingsjaar was voor de Nationale Conventie Aalst 2005. Het thema Crisis Yes ! of hoe Crisissen opportuniteiten zijn. We wilden met roze Bretellen en Crisis Yes! een positieve noot brengen in de heersende crisisperiode. De voorbereidingen begonnen met de deelname aan de FLAC in het voorjaar en de European Academy in Gotheborg in augustus en de JCI Crayfish in Halmstadt dat enkele dagen na het einde van EA van start ging.

Vanaf dan is het allemaal voorbijgevoegen van de Nationale Conventie in Mons 2004 tot na de Nationale Conventie 2005 in Aalst. Een heel jaar lang heeft onze afdeling kosten noch moeite gespaard om te organiseren en met roadshows in het hele land onze conventie te promoten en inschrijvingen te verzamelen. De verwachtingen waren hoog gespannen. De creativiteit, doorzettingsvermogen en de absolute wil om er een topevent van te maken heeft dat jaar gezorgd voor een enthousiaste dynamiek waardoor ik met gepaste trots terugkijk naar een conventie die de stoutste verwachtingen heeft overtroffen. Bij deze dan ook nog eens een welgemeende dank aan alle leden en senatoren van JCI Aalst voor hun onvoorwaardelijke inzet.

## Welke levenslessen binnen JCI hebben u in uw verdere carrière voortgeholpen?

JCI heeft mij geholpen in de beslissing om zelfstandig ondernemer te worden.

Daarnaast heb ik heel wat bruikbare handvaten gekregen die onmiddellijk toepasbaar waren in de uitbouw van de winkels. Zowel door het volgen van verschillende opleidingen (prime, flac, insights,...) als de onvergetelijke ervaringen binnen de verschillende commissies en opgenomen verantwoordelijkheden in de lokale afdeling als bij JCI Vlaanderen.

Ik ben door de jaren heen meerdere keren in situaties terechtgekomen waarvan ik oplossingen heb gezien in commissies, debatten, opleidingen of algemene vergaderingen. Het "been-there done-that" gevoel geeft je onmiddellijk input over hoe je met de situatie al dan niet kan omgaan. En dat is zeker in het begin van de carrière heel waardevol. (Naarmate je meer ervaring opdoet, blijft het moeilijk toewijsbaar waar je de kennis of ervaring hebt opgedaan)

## Wat zou u de JCI-leden van nu aanraden om te doen?

JCI is de speeltuin waar je rustig uit je comfortzone kan komen. Als je dit doet, op je eigen tempo zal je

gaandeweg ondervinden dat je de grenzen van wat je onmogelijk achtte gaat doorbreken. Niet alleen ikzelf, maar rondom mij heb ik tal van leden zien openbloeien. Droom groot, leg een zot idee op tafel, verzamel een leuke diverse commissie rondom je en je zal versteld staan van het resultaat en je leerproces.

Niet ieder jaar hoeft even actief te zijn. Ook het leven gaat verder en daar ontwikkelen zich ongetwijfeld ook projecten die tijd en energie vragen. Bekijk het lidmaatschap dus niet als een korte termijn project met een stijl oplopende activiteitscurve, die dan abrupt stopt op een toppunt, maar eerder als een lange termijn project waar je instapt in een waardevol traject dat je kijk op de wereld voorgoed verandert.

## Heeft het netwerk van JCI je al geholpen met de groei van je bedrijf?

Wij tellen een hele reeks trouwe JCI-leden onder onze klanten. Daarnaast kies ik voor JCI-leden in het netwerk voor onze aankopen van diensten.

Het voordeel is dat je elkaar als mens leert kennen. Je kent de kwaliteiten van de mens achter de keuze om samen te werken en dat loont.

## Aan welk Vlaams, nationaal of internationaal congres van JCI heeft u de mooiste herinneringen? Waarom?

Het wereldcongres van 2019 in Tallinn heeft mij bijzonder verrast. Niet alleen omwille van de wintercharme van deze Baltische staat. Het is ook het eerste congres dat erin geslaagd is om duurzaamheid te brengen op een pragmatische manier. Autodelen, herbruikbare bekertjes, geen goodiebags, beperken van de single-use materialen.

Dit zijn de werelduitdagingen. Mooi dat JCI Tallinn erin is geslaagd om dit te introduceren en de deelnemers hierin zo vlot zijn meegegaan. Change is Possible en soms gaat het gemakkelijker dan gedacht.

## Hoe zou u JCI in één zin omschrijven? Waarom raadt u jonge ondernemers en geëngageerde personen aan voor JCI te kiezen?

JCI is voor mij een belangrijke inspiratiebron voor mijn persoonlijke ontwikkeling.

Voor mensen die lid willen worden: doe dit gepassioneerd, voor de lange termijn, op jouw eigen ritme, ervaar, leer, experimenteer, reis, ontmoet, ... en vooral geniet van mooie opportuniteiten en vele vriendschappen.



## PARTNERS



JCI Vlaanderen streeft een actieve samenwerking na met haar externe partners die verdergaat dan enkel het ontvangen van logistieke of financiële ondersteuning. Onze partners maken deel uit van onze inherente werking en worden als pragmatische partijen betrokken bij ons aanbod naar leden in raad en daad.

Ook interesse in een win-winsamenwerking met onze organisatie en leden over heel Vlaanderen? Neem dan contact op via [partnerships@jcivlaanderen.be](mailto:partnerships@jcivlaanderen.be).

## MAIN PARTNERS



## STRUCTURELE PARTNERS



## PARTNERS



