

# EXCLUSIEF

205

**COVERSTORY:  
GEMINI, VOOR DE  
VEELEISENDE MAN**

**AAN TAFEL MET CHEFS  
MASSIMILIANO ALAJMO  
(LA CALANDRE) EN HANS  
VANDEBOTERMET (LOF)**

**NEW RANGE  
ROVER: NAADLOZE  
VERFIJNING**

Serena bay

# Investeer in (hotel)vastgoed op het paradijselijke Kaapverdië



## Rendabel investeringsvastgoed dankzij doordacht concept

Welkom op het uitgestrekte domein van Serena Bay, waar **luxe en exclusiviteit** elkaar treffen in de verschillende typologieën van dit uitzonderlijke vastgoedconcept. Een **verblijf onder de eeuwige zon** voor de vele toeristen op **Kaapverdië** en een meer dan **interessante opportuniteit** voor wie op zoek is naar een **rendabele investering zonder risico's**.

Op het domein vindt u een **hotelresort met luxury suites, luxury apartments met zicht op zee en privétuin, beach villas met swim-up pools, beach houses in het groen en tower apartments met panoramisch zicht**. Daarnaast zijn er ook heel wat voorzieningen voor de gasten zoals bars, restaurants, sport- en wellnesscentra, een heus shoppingcenter en zelfs een Country Club.



## Bem Vindo a Cabo Verde!

Het domein van Serena Bay bevindt zich op het Kaapverdische eiland Sal, waar de **zon** altijd schijnt en er een heerlijk **no stress vibe** heerst. Het is dan ook niet verwonderlijk dat het **toerisme** er het voorbije decennium een **exponentiële groei** kende. Hemelsblauw water, hagelwitte stranden, alles nabij... Sal is dé bestemming bij uitstek voor Europeanen.



Gemiddelde  
temperatuur  
25 à 30 °C



5,5 uur vliegen  
van Brussels  
Airport

### 5 redenen om te investeren

1. Exclusieve typologieën met uitzonderlijke troeven zoals panoramisch zicht op zee en swim-up pools
2. Hoge huuropbrengsten gegarandeerd per jaar gedurende 15 jaar
3. AAA-locatie met zeer hoog potentieel op meerwaarde
4. Onbeperkt eigen gebruik
5. Langetermijncontract met hoteluitbater Barcélo Hotel Group

### Waarom investeren in Serena Bay?

Hotelvastgoed - en bij uitbreiding alle vakantieverblijven - scoren alsmaar beter op de investeringsmarkt. De combinatie van **hoge inkomsten, geen zorgen, geen onderhoud én een lage investeringsdrempel** creëert een ideale investeringsopportunity. Bovendien is dit type vastgoed uiterst **inflatiebestendig**, want de **huurprijzen stijgen elk jaar**.

## Interesse om te investeren in Serena Bay?

Maak een persoonlijke afspraak via  
[www.serena-bay.com/infosessies](http://www.serena-bay.com/infosessies)

+32 (0)52 89 50 80 of via [sales@caboverde-resorts.com](mailto:sales@caboverde-resorts.com)

Ontdek meer informatie op onze website [www.serena-bay.com](http://www.serena-bay.com)



D&  
BØ



Afgebeeld: Beoremote Halo en Beolab 50





**H E A R .**  
**S E E .**  
**F E E L .**

**REMASTERING DE HOME CINEMA BELEVING**

Ontdek een home cinema ervaring waarmee u zich telkens in een nieuwe omgeving bevindt, allemaal vanuit uw eigen woonkamer.  
Ervaar het bij uw dichtstbijzijnde Bang & Olufsen showroom.

Boven afgebeeld: Beolab 28, en Beovision Eclipse

**Bang & Olufsen Audiomix**  
Liersesteenweg 321  
3130 Begijnendijk

tomgoris@audiomix.be  
016/56.10.62

**Bang & Olufsen Brasschaat**  
Bredabaan 1073  
2930 Brasschaat

kris@teletechnics.be  
03/295.89.09

**Bang & Olufsen Gent**  
Kortrijksesteenweg 271  
9830 Sint-Martens-Latem

info@vandelooock.be  
09/265.73.73

**Bang & Olufsen Knokke**  
Natiënlaan 226  
8300 Knokke (nieuw adres)

info@vandelooock.be  
050/51.73.73

**Bang & Olufsen Spelier**  
Leuvensesteenweg 579  
3070 Kortenberg

birgit.spelier@spelier.be  
02/756.58.60

**Bang & Olufsen Waasland**  
Krijgsbaan 209  
9140 Temse

paul@heymanreference.be  
03/771.11.86

**BANG & OLUFSEN**

Think happy thoughts,  
doe wat je gelukkig maakt  
en pluk elke dag.

VALÉRIE VANDEN BERGHE  
BOSSLADY VAN  
VALÉRIE LINGERIE & NIGHTWEAR  
EN TROTSE MAMA VAN ESTÉE





## Belgische brillencollectie met een inspirerende boodschap.

ONTDEK DE VERHALEN VAN VALÉRIE EN ANDERE STERKE VROUWEN  
[WWW.WOLFIN-EYEWEAR.BE](http://WWW.WOLFIN-EYEWEAR.BE)





THUIS IN TIJD. SINDS 1962.

TenSen Juweliers is een echt familiebedrijf, opgericht in 1962. Met intussen de 3e generatie aan het roer, beschikken alle personeelsleden over jaren expertise, bieden een uitstekende service en zijn helemaal “Up-To-Time”.

WAT IS NU HET ONDERSCHIEDT MET ANDERE JUWELIERS?  
DAT LATEN WIJ U ERVAREN IN EEN POLSOMDRAAI.

Op wandelafstand van de Meir, kan u de winkels terugvinden. Bij ons kan u terecht voor herstellingen en onderhoud voor uw huidige en dierbare horloge. Ook via onze website, kan u aankopen voltooien, veilig en verzekerd naar uw thuis verzonden!



## UW HORLOGE EXPERT BIJ UITSTEK!

TenSen Exclusive is een aparte vestiging voorbehouden voor de meest populaire, gesofisticeerde Zwitserse horloges ter wereld.

Hier treedt u binnen in een compacte maar indrukwekkende showroom en bieden onze adviseurs alle informatie die u wenst te weten over de Rolex & Patek Philippe modellen.



TenSen Exclusive

Schuttershofstraat 2  
B-2000 Antwerpen  
+32 (0)3 231 98 99

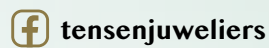


# TenSen

Juweliers

TenSen Juweliers is 'Officiële Verdelers' van prestigieuze merken, die sinds oudsher gekend zijn en elk een rijke geschiedenis en Know-How meedragen. Tevens is er een ruim aanbod van Limited Editions & Special Editions.

Volg ons digitaal voor de meest actuele nieuwtjes!



tensenjuweliers



tensenjuweliersbe



THUIS IN  
TIJD.

SINDS 1962

TenSen Juweliers

Huidevettersstraat 46  
B-2000 Antwerpen  
+32 (0)3 231 98 98

THUIS IN TIJD. SINDS 1962.



Range Rover

New Range Rover	12	De E-bike vandaag en morgen	64	In alle rust genieten met STM-zwembaden	108
Gemini: Premium men's accessories	22	Rainpharma: Een gezond gewicht in een sterk lichaam	80	Multum accountants en belastingconsulenten	114
Thibault Van Renne: Exclusieve tapijten	28	Inspiration of Africa: Bestemming Sao Tomé en Principe	86	Op bezoek bij LOF restaurant	120
Deutsche Bank over uw koopkracht	34	Chef Massimiliano Alajmo meets Maserati	92	Kris Baele: Op maat en handgemaakte juwelen	126
Vonken: Ongeëvenaarde houtovens	40	Topburo en Pand192: Kantoor- en interieurinrichting	102	Cosentino Group: Design en architectuur	132
Boudoir Lingerie	46			Immo selectie	144
Kunstschilder Peter Engels	52				

**JAARGANG 42, februari 2022, NUMMER 205**

Uitgeverij AMG p/a Event&amp;Expo - Atomveldstraat 8 bus 6 9450 Haaltert

**WEB:** www.exclusief.be | **FREQUENTIE:** 4 times (2 specials, 2 regular issues) | **REDACTIE:** Wim Van der Haegen, Steven Verhamme, Dominique Sergant | **FOTOGRAAF:** Fotech - Francis Vemeulen | **VERANTWOORDELIJKE UITGEVER:** Erik De Ridder, Uitgeverij AMG p/a Event&Expo | **ART SUPERVISOR:** Bert Wagemans | **ART ACCOUNT:** Ludivine Mottura - LimonAD **SALES:** Erik De Ridder - Ine Vanbesien – tel.: 0472 90 06 17, e-mail: iv@exclusief.be | **TRAFFIC:** Hilde De Ridder – e-mail: hilde@hdr.be **COPYRIGHT:** Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gekopieerd zonder uitdrukkelijke toestemming van de uitgever. | **ABONNEMENT:** Verzendingskosten (50 euro/jaar) te bestellen via Hilde De Ridder – e-mail: hilde@hdr.be



Gemini



GEMINI

22 > 27



THIBAUT VAN RENNE

28 > 33



DEUTSCHE BANK

34 > 39



VONKEN

40 > 45



BOUDOIR-LINGERIE

46 > 51



CHEF ALAJMO

92 > 101



MULTUM ACCOUNTANTS

114 > 119



PETER ENGELS

52 > 57



TOPBURO EN PAND192

102 > 107



LOF RESTAURANT

120 > 125



RAINPHARMA

80 > 85



KRIS BAELE

126 > 131



INSPIRATION OF AFRICA

86 > 91



STM-ZWEMBADEN

108 > 113

COSENTINO GROUP

132 > 137



# NEW RANGE ROVER VOORGESTELD **NAADLOZE VERFIJNING**

Een oude aspergehoeve in Puurs werd onder handen genomen door de gerenommeerde architect Vincent Van Duysen op vraag van drie ondernemers met een passie voor wijn. Resultaat: het exclusieve wijndomein Valke Vleug. Het ideale decor voor de voorstelling van de nieuwe Range Rover.





## CUVÉE 2020

Het domein plantte de eerste wijnstokken in 2016 en beslaat momenteel zo'n 5 hectare. In 2019 kon de eerste wijn gebotteld worden. De wijnbouw gebeurt op een natuurlijke manier, zonder de bodem te verstoren, weinig toevoegingen, waardoor een biodynamische wijn ontstaat. Er zijn diverse wijndruivenrassen, maar voornamelijk wordt de pinot auxerrois geteeld, omdat

deze druif in deze streek met zand-leem grond vrij makkelijk te telen is. Wat niet betekent dat druiventeelt een voor de hand liggende bezigheid is. De telers zijn bij momenten dag en nacht in de weer om er bijvoorbeeld voor te zorgen dat nachtvorst of regen zo weinig mogelijk invloed heeft op de vruchten. Door de kwakkelende zomer van 2021 is dit een moeilijk wijnjaar.





Tijd om te proeven dus. Wij drinken de 2020 oogst, de wijn was pas 2 dagen geleden gebotteld. Een mix van 80 % pinot auxerrois en 20 % chardonnay. Met de hand afgewerkte wijn met een 11,5 % alcoholgehalte. Er zijn slechts 3500 flessen beschikbaar en die zijn reeds uitverkocht. Binnen een 3-tal maanden komt een 2de wijn verkrijgbaar, hiervan zullen 6000 flessen beschikbaar zijn.

Wijndomein Valke Vleug wil in de toekomst zeker nog uitbreiden met nog meer aanplant.









## VAN LANDADEL NAAR LIFE'S LEADERS

Na de uitleg en degustatie van de wijn, tijd voor het hoogtepunt van de dag. Buiten stonden ook de 4 vorige generaties van deze klassieker. De Range Rover staat reeds meer dan 50 jaar voor raffinement en luxe aan de top van het segment, door sereen comfort en evenwicht te combineren met onstuitbare capaciteiten. Hij verenigt moderniteit en esthetische elegantie met technologische verfijning en naadloze connectiviteit.

Filmsterren, royalties, sporters, politici tot bedrijfsleiders, allen willen in een Range Rover gezien en/of gereden worden. Zo zeker ook deze nieuwe 5de generatie.

## PURE LIJNEN

Het design van de nieuwe Range Rover tilt de Land Rover designfilosofie naar een hoger niveau. Het profiel getuigt van een esthetische elegantie en verfijning met zuivere lijnen. Vooraan blijft hij overduidelijk een Range Rover. De nieuwe Range wordt gedefinieerd door drie lijnen die in alle Range Rover generaties terug te vinden zijn: de aflopende daklijn, de uitgesproken gordellijn en de oplopende drempellijn. Een typische korte vooroverhang en een opvallende nieuwe bootachterkant, met de praktische tweedelige achterklep creëren een elegant profiel. De doorgedreven gordellijn benadrukt Land Rovers aandacht voor details terwijl de ronde rand van de deur en het glas een eenvoudig, zuivere afwerking krijgen dankzij de verborgen sierlijst aan de onderkant van de ruiten. De vlak aansluitende ruiten, achterlichten die pas zichtbaar worden wanneer ze oplichten en precieze details, geven de indruk dat de wagen uit een massief blok gehouwen is. Het moet gezegd dat de lijnen van deze nieuwe Range Rover heel puur overkomen.





### **MILD EN PLUG IN HYBRID, ALSOOK ELEKTRISCH**

De nieuwe Range Rover komt in een standaard wielbasis, alsook in een verlengde wielbasis, waardoor tot 7 volwassenen comfortabel kunnen reizen.

Zescilinders benzine en dieselmotoren krijgen een mild hybride ondersteuning, alsook zijn er twee plug-in hybrides beschikbaar. Top of the range is de achtcilinder met 530 pk.

De plug-in hybride versies beschikken over een zuiver elektrisch rijbereik tot 100 km volgens de officiële WLTP cijfers. Daarmee kunnen Range Rover klanten tot 75 procent van hun ritten zuiver elektrisch afleggen. Last but not least zijn ze met een CO<sub>2</sub>-uitstoot van minder dan 30 g/km maar liefst 100% fiscaal aftrekbaar binnen de huidige fiscale wetgeving.

In 2024 zal dit gamma worden uitgebreid met een 100% elektrische variant.



## DOORGEDREVEN PERSONALISATIE

Wie via de uitrustingen SE, HSE, Autobiography en First Edition niet voldoende zijn gading vindt, kan terecht bij de Range Rover SV. Luxe en personalisering wordt perfect geïntegreerd en biedt klanten nog meer mogelijkheden om een uiterst individuele wagen te creëren dankzij de keuze uit exclusieve designthema's, details en materialen.

De Range Rover SV is verkrijgbaar in twee speciaal ontworpen thema's, SV Serenity en SV Intrepid, herkenbaar aan het tweekleurige koetswerk. Voor de exclusieve materialen gebruikt de SV glanzende metalen, gladde keramiek, mozaïekinlegwerk en zacht anilineleder, evenals duurzame niet-lederen Ultrafabrics.

## SERGIO HERMAN ALS AMBASSADEUR

Tot slot mochten wij een toast uitbrengen op de nieuwe Range Rover. Driesterrenchef Sergio Herman creëerde - als New Range Rover ambassadeur - speciaal voor de gelegenheid een signature menu. Sergio Herman als ambassadeur is een logische keuze daar de Nederlandse topchef bekend staat om zijn feilloze gevoel voor schoonheid. Sergio blijft - net als Range Rover - vernieuwen, ondanks de basis die steeds aanwezig blijft. Zijn carrière begon in het familierestaurant Oud Sluis net over de Belgische grens. Na 25 jaar en drie Michelinsterren later, trok hij de deur daar dicht en focust hij op nieuwe projecten. Pure C, AIRrepublic en Blueness in Cadzand en Le Pristine in Antwerpen zijn



ondertussen een begrip. De gerechten zijn niet alleen een streling voor het oog, vanzelfsprekend getuigen ze van pure verfijning en smaak, net als de bijhorende wijnsuggesties.

Hiermee kunnen wij besluiten dat de nieuwe Range Rover een naadloos koetswerk combineert met verfijning in luxe, intuïtieve technologie, nog betere prestaties en ver doorgedreven personalisering.

Info: [www.landrover.be](http://www.landrover.be)  
[www.valkeveug.be](http://www.valkeveug.be)  
[www.sergiohermangroup.com](http://www.sergiohermangroup.com)







# HORLOGES EN JUWELEN VAN BELGISCHE BODEM

## PREMIUM KWALITEIT VOOR DE VEELEISENDE MAN

De voorbije jaren raakte het merk Gemini steeds meer ingeburgerd in de wereld van stijlvolle accessoires voor mannen. Het bedrijf creëert horloges en exclusieve juwelen in samenwerking met Belgische juweliers, en streeft daarbij hoge waarden en normen na. Met de 'NXT' juwelen en uurwerken ligt vandaag een nieuwe eigentijdse collectie in de winkel. "Onze klanten hebben een uitgesproken voorkeur voor een hoge, maar ook betaalbare kwaliteit", vertelt Arne Schelkens van Gemini.





## HOGE NORMEN EN VERWACHTINGEN

“Gemini is groot geworden met parelarmbanden, daarvan hebben we er honderdduizenden verkocht in binnen- en buitenland”, steekt Arne van wal. “Zoals de naam al aangeeft, zetten we nu de volgende stap en focussen we met de NXT collectie op het verbreden en verdiepen van ons aanbod voor mannen. We willen veel meer zijn dan een producent van parelarmbanden en hebben de voorbije twee jaar hard gewerkt om een nieuwe collectie samen te stellen. We hebben ons DNA niet verloochend en blijven ook voor de nieuwe collectie kiezen voor unieke creaties met edele materialen zoals titanium, carbon en natuursteen. Naast armbanden kan men bij ons vanaf nu ook terecht voor horloges en halskettingen. Stijlvolle juwelen voor mannen is een trend die overgewaaid is uit de VS, maar we kopiëren die niet zomaar. Gebaseerd op wat we overzee zien, creëert ons Belgische designteam nieuwe ontwerpen en passen ze die aan onze hoge normen en verwachtingen aan. Lokale juweliers zijn het gewoon om die hoge normen en waarden na te streven, daarom werken we nauw met hen samen. In die optiek kun je ons land als een soort labo beschouwen. Als de Belgische consument ons product omarmt, dan weten we dat onze test geslaagd is en we ook elders de kwaliteitschecks passeren.”

## SOCIALE PROJECTEN

Opmerkelijk is dat de horloges en juwelen niet alleen in België worden ontworpen, maar ook gekozen wordt voor lokale productie. Op zich is dat geen spectaculair nieuws, maar Gemini kiest voor een intensieve samenwerking met VZW's en sociale bedrijfsprojecten. “Sinds 2018 zijn we officieel erkend als een Handmade in Belgium product door de Belgische vereniging UNIZO. Onze juwelen worden geassembleerd, gecontroleerd en verpakt in drie sociale bedrijfsprojecten in eigen land. Op die manier verschaffen we werk aan zo'n 80 mensen die te kampen hebben met

fysieke of mentale beperkingen. Samen streven we naar een steeds hoger niveau om hun re-integratie in de maatschappij te bespoedigen. Zij krijgen een gevarieerde job aangeboden met de klemtoon op hoogstaand precisiewerk. Uit ervaring weten we dat dit inspirerend werkt voor de mensen en hun eigenwaarde een boost geeft. Ik wil er wel de nadruk op leggen dat zowel de sociale bedrijfsprojecten zelf als Gemini geen compromissen sluiten op vlak van kwaliteit. Elk afgewerkt stuk wordt minutieus gecontroleerd om na te gaan of alles voldoet aan alle kwaliteits- en garantienormen vooraleer naar de verdeler te gaan.”

## EDELE MATERIALEN, EIGENTIJDSE LOOK

Gemini is een belangrijk merk geworden voor de Belgische juwelensector. “Ons doel is op termijn een verdeler te hebben in elke stad in België. We zijn fier als Belgisch merk een plek te hebben veroverd in een sector die doorgaans door internationale spelers gedomineerd wordt. Het is niet onze bedoeling om ons te positioneren als concurrent voor het echt hoge segment. Zwitserse horloges zijn uitmuntend, maar helaas ook zeer duur. Gemini mikt op kwaliteit tegen een betaalbare prijs. Goedkoop zijn interesseert ons evenmin, wij leveren waar voor ons geld. Voor onze armbanden gebruiken we bijvoorbeeld uitsluitend natuurstenen van topklasse A. Ze zijn afkomstig van over de hele wereld - van Zuid-Afrika tot Noorwegen. Edele metalen zoals Japans titanium en carbon zijn bij ons de standaard om een high end product te creëren. We onderscheiden ons ook op vlak van design. Hoewel het een vrij lastige techniek is, kiezen we bijvoorbeeld vaak voor een octogonale uitvoering. Het subtiel hoekige design spreekt aan, evenals de matte uitstraling die we verkrijgen door te werken met geborsteld staal of titanium, een fenomeen dat vandaag ook steeds vaker te vinden is bij horloges en wagens uit het luxesegment. Onze juweliers zijn veeleisend – en dat is







Foto's © Gemini

ook volkomen terecht! – dus doen we er alles aan om aan hun eisen en verwachtingen te voldoen.”

### **VERFIJNDE KLASSE**

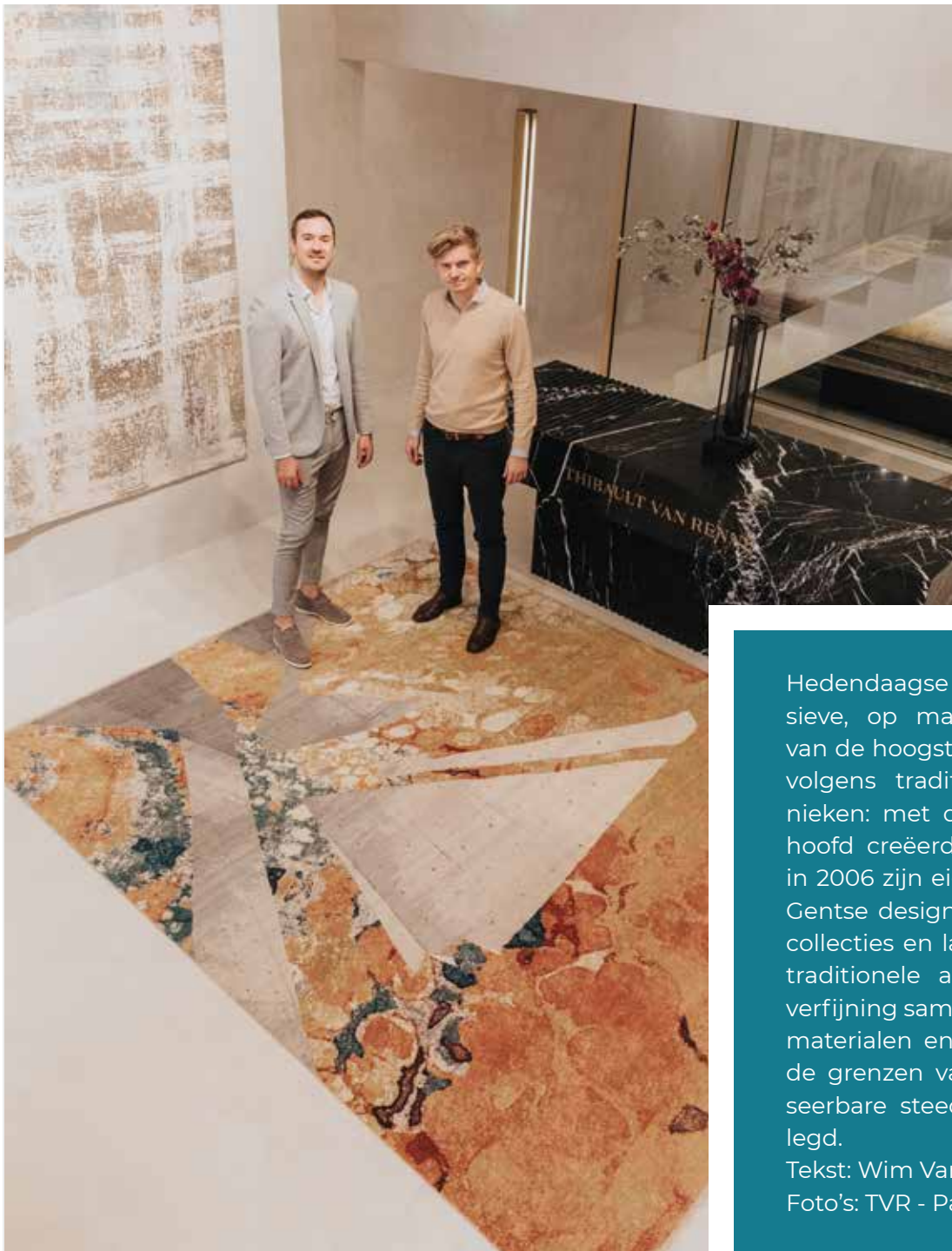
Nog een Belgische link zijn de gezichten die hun naam aan het merk verbinden. “Onze armbanden, halskettingen en horloges zijn ontworpen om door mannen te worden gedragen. De keuze is zeer uitgebreid, iedereen kan bij ons een accessoire naar keuze kopen. We werken inderdaad samen met bekende ‘mannen’ zoals Bartel Van Riet en Kürt Rogiers. Met succes, want onze Belgische ambassadeurs zorgen voor veel aandacht en vormen een uitstekend uithangbord

voor onze accessoires. Hoewel we duidelijk een mannenmerk zijn, stralen onze ontwerpen altijd een verfijnde klasse uit. De nieuwe NXT collectie spreekt ook jongere mensen aan, zij dragen immers meer en meer juwelen. Zij vormen een belangrijk deel van ons doelpubliek, maar – en laat dat zeker duidelijk zijn – wij vergeten ook ons ouder cliënteel niet en brengen een mooie mix die elke eigentijdse man aanspreekt. De horloges en de juwelen passen bij elkaar en kunnen de outfit van een man vervolledigen. Ben je op zoek naar topkwaliteit van Belgische bodem? Dan kan je bij ons terecht.”

Meer info: [www.gemini-official.com](http://www.gemini-official.com)

# EXCLUSIEVE HANDGEKNOOPTE TAPIJTEN IN DE HOOGSTE KWALITEIT

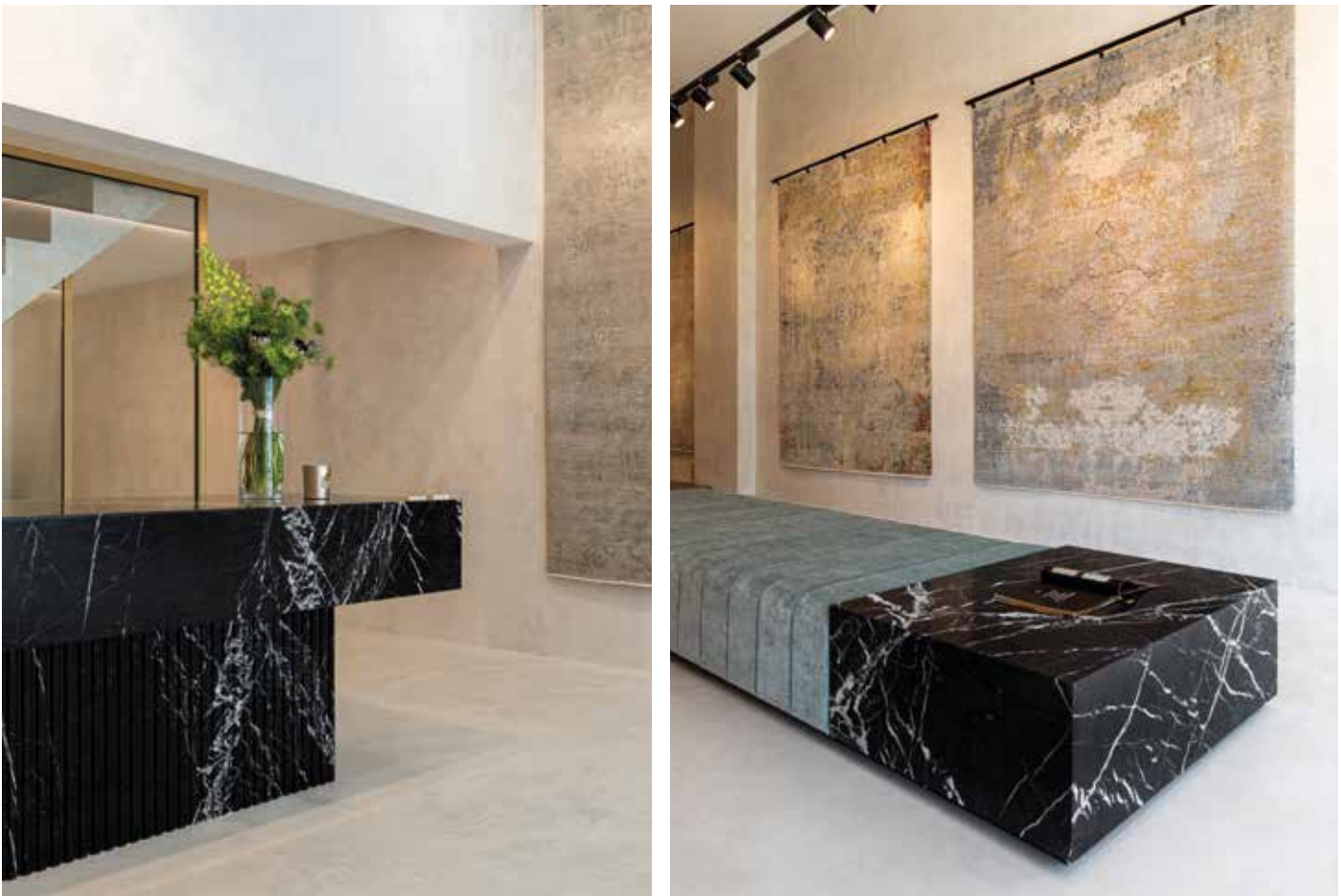
## EEUWENOUDE AMBACHT IN EIGENTIJDSE ONTWERPEN



Hedendaagse luxetapijten en exclusieve, op maat gemaakte tapijten van de hoogste kwaliteit, vervaardigd volgens traditionele productietechnieken: met die visie in het achterhoofd creëerde Thibault Van Renne in 2006 zijn eigen high end label. De Gentse designer ontwerpt zijn eigen collecties en laat zijn passie voor het traditionele ambacht, esthetiek en verfijning samensmelten met nieuwe materialen en technieken, waardoor de grenzen van het technisch realiseerbare steeds verder worden verlegd.

Tekst: Wim Vander Haegen  
Foto's: TVR - Patricia Goijens





## PASSIE VAN JONGS AF AAN

Thibault Van Renne raakte als kind gefascineerd door de eeuwenoude traditie van de oosterse tapijtknoopkunst waarin hij door zijn vader werd geïntroduceerd. Eind jaren 70 trok Luc Van Renne naar het Verre Oosten en kocht onderweg tapijten om ze later thuis in Gent te verkopen. In plaats van te werken met groothandelaars wilde hij de bron van de oosterse tapijtkunst persoonlijk leren kennen om het eindresultaat echt zelf te kunnen 'belevén'. Tijdens zijn reizen raakte hij begeistert door de tijd en energie die de tapijtknopers vaak maandenlang in hun werk stopten om het perfecte tapijt te maken. Luc droeg zijn passie voor topkwaliteit over op zijn zoon Thibault die al op jonge leeftijd meereisde en later zelf talrijke expeditie ondernam om zelf tapijten aan te kopen. ()? Het idee rijpte om ook zelf designs te ontwerpen en nieuwe tapijten op maat te creëren, geïnspireerd op de esthetiek en verfijning van de oude Perzische motieven, maar gebruikmakend van nieuwe materialen en technieken.

## AIMING FOR LEGENDARY

In 2006 lanceerde Thibault Van Renne het gelijknamige label voor luxetapijten dat een revolutie ontkende op de markt volgens het adagio 'aiming for legendary'. Zijn werk wortelt in een rijke traditie, maar mikt ook en vooral op de toekomst waarin zijn ontwerpen de tand des tijds doorstaan. Het verenigen van een eeuwenoud ambacht met de meest verfijnde technieken, de hoogste kwaliteitseisen, waardevolle en duurzame stoffen met zijn unieke visie op esthetiek zorgden voor een nieuwe, frisse wind in de tapijtenwereld. De tapijten leveren het bewijs dat eigentijdse computertechnieken en puur handwerk perfect verenigbaar zijn. De eigen creaties hebben een modern en strak design of bieden hedendaagse interpretaties van oosterse motieven. Alle tapijten zijn stuk voor stuk handgeknoopt of -geweven met een Perzische knoop in familiale ateliers in India en Nepal, waar de tapijten uitgroeien tot ware kunstwerken. Ze worden uitsluitend vervaardigd in luxueuze materialen zoals kasjmier, natuurzijde en netelvezels.



Deze natuurlijke materialen staan garant voor een warm, sfeervol effect en brengen de tapijten tot leven dankzij een bijzonder licht- en schaduwspel.

### PERFECT OP MAAT GEMAAKT

Inspiratie haalt Thibault Van Renne zowel uit interieurtrends als uit de kunst- en modewereld. Elk TVR luxetapijt wordt overigens perfect op maat gemaakt volgens de gewenste afmetingen. Voor wie het nog iets unieker mag zijn, werkt het luxemerk altijd een aantal limited edition stukken uit. De oplage hiervan is zo beperkt dat de koper ervan sowieso een eenmalig stuk te pakken heeft.

Maatwerk houdt in dat de tapijten in alle afmetingen, maar ook in verschillende vormen beschikbaar zijn. Zo zijn zelfs ronde, trapeziumvormige of driehoekige tapijten mogelijk. Uitzonderlijk grote formaten zoals tapijten met een breedte van 6 of 7 meter zijn erg moeilijk te vinden maar dankzij de doorgedreven zin voor maatwerk vind je ze wel bij Thibault Van Renne. Je kan overigens ook opteren voor een speciaal voor jou ontworpen tapijt. Elk tapijt kan immers gepersonaliseerd worden naargelang de individuele wensen van de klant qua ontwerp, kleu-

ren en afmetingen, uiteraard altijd volgens de hoogste kwaliteitseisen van TVR na het knopen worden de patronen overigens met de hand bijgeknipt, om zo het design meer diepte te geven en het tapijt in zijn geheel meer tot leven te brengen.

### SAMENWERKEN MET KUNSTENAARS

TVR creëert haute-couture collecties en werkt daartoe ook regelmatig samen met beroemde kunstenaars. De collectie 'Mosaic' bijvoorbeeld is een samenwerking met de in Londen gevestigde ontwerper Luke Irwin. 'Heavenly Earth' is dan weer het gevolg van een unieke samenwerking met het gerenommeerde Amerikaanse designkantoor Brown Davis. Thibault Van Renne raakte ook gefascineerd door de abstracte kunst van Koen Soberon. Hij nam contact op met Koen voor een samenwerking en creëerde de gelijknamige haute couture-tapijtcollectie. Anneke Coppens, een fotografe die de wereld rondreist om straatfotografie te maken, bood aan om een aantal van haar fotografische werken gemaakt in het Filipijnse Manilla te gebruiken voor unieke designertapijten.





## TVR FLAGSHIPSTORE

In 2020 verliet Thibault Van Renne zijn thuisstad Gent om zijn Belgische showroom te vestigen in Knokke. De prestigieuze flagshipstore bevindt zich aan het mondaine Albertplein in het Zoute en werd ontworpen door de Antwerpse architect Dieter Vander Velpen. Naast de flagshipstore in Knokke vinden we de TVR creaties ook in showrooms in Londen, Moskou en Vilnius en worden de collecties ook in multibrand-verkooppunten over de hele wereld verkocht.

In de showroom geeft het team de klant graag een persoonlijke rondleiding. Kennismaken met de tapijten, de stukken zien, voelen, ... het

maakt integraal deel uit van het proces. In de woorden van Thibault Van Renne: 'De klant moet het tapijt kunnen 'beleven', moet erdoor worden aangesproken. Een tapijt moet echt tot u spreken. 'Het is zoals kunst. Je kunt ernaar blijven kijken. Je kunt er alle dagen van genieten.' Recent lanceerde TVR ook de mogelijkheid om online te shoppen. Via de website is het nu mogelijk om online een afspraak te maken voor een virtuele rondleiding in de showroom en persoonlijk advies op maat, om zo de juiste keuze te maken voor een tapijt dat bij je persoonlijkheid én in je interieur past.

## 'THE MAKING OF A LEGEND' IN 10 STAPPEN

### 1. Het ontwerp

Thibault Van Renne laat zich graag inspireren door hedendaagse kunst, en kan ook werken op maat van de klant. Het ontwerp wordt eerst gemaakt in Photoshop. De hoge complexiteit van het initiële ontwerp drijft de knopers tot de grenzen van hun ambacht. En dat mondt uit in exclusieve tapijten met een controversiële schoonheid die 'legendarische' vormen aanneemt.

### 2. Kaarden met de hand

Nadat de wol zorgvuldig is geselecteerd, wordt ze met de hand gekaard. Kaarden is een proces dat de vezels ontwart, reinigt en vermengt om een doorlopende wollen draad met goed verdeelde variaties in natuurlijke kleuren te verkrijgen. Door het kaarden breken de plukjes van de wollen vezels, en worden de afzonderlijke vezels van de juiste richting voorzien, zodat ze evenwijdig aan elkaar komen te liggen.

### 3. Spinnen met de hand

Na het kaarden wordt de wol gesponnen met de hand. De natuurlijke onregelmatigheden in de dikte van met de hand gesponnen draad maken elk tapijt uniek. Onbedoeld maken de spinners een garen dat nadien nooit uniform in kleur zal zijn. En dat is net wat de tapijten zo mooi maakt. Bijkomend voordeel bij spinnen met de hand is dat er opnieuw een selectie van de vezel gebeurt: alleen de beste vezel wordt gesponnen.

### 4. Kleuren van de garens

Na het handkaarden en handspinnen worden de garens gekleurd in een kokend mengsel van water, kleurstof en bindingsmiddel. Doordat de wol en zijde met de hand werd gesponnen, absorbeert het garen de kleurstof op ongelijke wijze. Hierdoor ontstaan subtiele kleurverschillen in het garen.

### 5. Knopen met de hand

De gekleurde garens worden verzameld bij het

weefgetouw. Aan dit weefgetouw werken verschillende knopers naast elkaar voor een periode van 6 tot zelfs 8 maanden. Ze werken knoop per knoop het design verder af tot één geheel. Ze volgen hier een plan op millimeterpapier waarbij elk vierkantje een knoop vertegenwoordigt.

### 6. Wassen

De wassers spoelen het tapijt met veel water en milde zeep. Ze gaan met spatels over de tapijten heen, om het tapijt soepeler te maken. Deze techniek verhoogt ook de efficiëntie van de zeep, waardoor het tapijt een extra glans krijgt.

### 7. Drogen

Het kostbare tapijt wordt vervolgens gedroogd op één van de vele daken van de gebouwen in en rondom de wasruimte. Het tapijt blijft 2 dagen extra in het zonlicht liggen, omdat ook dit principe het tapijt meer glans zal geven.

### 8. Scheren

Na het drogen wordt het tapijt geschoren tot een normale poolhoogte. Dit proces is zeer delicaat en vereist vakmanschap: omdat de scheermachine met de hand wordt vastgehouden, is het niet evident om overal exact dezelfde druk uit te oefenen. De poolhoogte moet immers identiek zijn over het ganse tapijt. Als er tijdens dit proces iets misloopt, gaat het tapijt verloren.

### 9. Stretchen

Het tapijt wordt op een metalen of houten kader gemonteerd om te 'rekken'. Hier blijft het enkele dagen hangen, om zeker te zijn dat het tapijt 100% recht is.

### 10. Snijden met de hand

De laatste stap is het handsnijwerk. Tijdens precisiewerkje wordt het achtergrondgedeelte van het ontwerp uitgesneden met een schaar. Dit wordt gedaan door een team van vakmensen om een uniek 3D-effect te creëren, wat resulteert in een buitengewoon detail.







# DEUTSCHE BANK



BLIJFT UW **KOOPKRACHT**  
OOK DE VOLGENDE  
JAREN AFNEMEN?

Blijft de rente laag? Stijgt de inflatie? Welke activa zijn beter gepositioneerd voor de heropleving van de economie? Een stoomcursus monetair beleid en een mogelijke uitweg uit de impasse.



De spaarrente is al laag sinds 2008 en we verwachten niet dat ze de komende jaren veel hoger zal worden. De verlaging van de rente tot bijna nul was aanvankelijk een antwoord op de financiële crisis. Meer dan tien jaar later is die crisis grotendeels verteerd, maar de rente blijft laag. Er spelen immers ook structurele factoren mee. De daling van de bevolkingsgroei in onder andere Europa, Japan en China zorgt voor tragere economische groei. De centrale banken blijven de rente laag houden om de economie een duwtje in de rug te geven. Ondertussen zien spaarders hun koopkracht dalen, want de reële rente (rentepercentage min het inflatiepercentage) is negatief.

### **WAT BEDOELEN WE MET 'FINANCIËLE REPRESSIE'?**

Het begrip 'financiële repressie' stelt het allemaal wat scherper. De Amerikaanse econome Carmen Reinhart beschrijft de negatieve reële rente als een 'repressietaks', een techniek die overheden gebruiken om het aflossen van torenhoge overheidsschulden betaalbaar te houden, terwijl spaarders hiervan de dupe zijn. Volgens Reinhart is dit dus niets minder dan een verdoken belasting op spaargeld.

## WAT BETEKENT TIEN JAAR FINANCIËLE REPRESSIE VOOR UW SPAARGELD?

De grafiek toont de evolutie van de koopkracht van 10.000 euro op een spaarrekening over de afgelopen tien jaar. De gecumuleerde interest van 5,41% is onvoldoende om de gecumuleerde inflatie van 16,57% het hoofd te bieden. Wie tien jaar lang 10.000 euro op een spaarrekening liet staan, is bijna 10% aan koopkracht kwijt.

## DE IMPACT VAN FINANCIËLE REPRESSIE VOOR WIE IN OBLIGATIES BELEGT

Financiële repressie maakt van vermogensbehoud een grote uitdaging. Niet alleen voor spaarders maar ook voor obligatiebeleggers. Kwaliteitsobligaties leveren tegenwoordig geen betekenisvolle nominale rendementen meer op. In veel gevallen zijn ze zelfs negatief. Een rendement behalen dat hoger is dan de inflatie is moeilijker dan ooit, vooral voor obligatiebeleggers in de eurozone.

Om hun rendementspotentieel te vergroten, zit er voor obligatiebeleggers niets anders op dan meer risico's te nemen. Dit maakt het rendement minder voorspelbaar en gevoelig voor volatiliteit. Indien uw beleggersprofiel dit toelaat, kunt u dit oplossen door een groter deel van uw beleggingen aan aandelen te besteden.

## DE IMPACT VAN FINANCIËLE REPRESSIE VOOR WIE IN AANDELEN BELEGT

Bij aandelen maken we een onderscheid tussen groeiaandelen en waarde-aandelen. Waarde-aandelen zijn aandelen die aan een lagere koers verhandeld lijken te worden dan op grond van hun fundamentals (bv. omzet en winst) gerechtvaardigd is. Groeiaandelen zijn aandelen waarvan wordt aangenomen dat ze sneller zullen stijgen dan het marktgemiddelde. Wanneer toekomstige winsten van dergelijke bedrijven aan een lage rente worden verrekend, stijgt hun actuele waarde en worden ze aantrekkelijker. Stijgt de langetermijnrente, dan worden deze aandelen minder waard. De verwachting van hogere reële rente kan leiden tot een rotatie van groeiaandelen naar waarde-aandelen.

Evolutie van de koopkracht in België



Bron: Bloomberg, Statbel



### **DIVERSIFICATIE EN ROBUUSTHEID: MEER DAN OOIET EEN MUST**

Financiële repressie maakt brede diversificatie en robuust risicobeheer van beleggingsportefeuilles belangrijker dan ooit. Een manier om robuustheid te bereiken is de portefeuille opbouwen rond een solide kern die gebaseerd is op strategische activa-allocatie. Het is ook mogelijk om het risico van een hogere aandelenblootstelling te beperken via indekkingstechnieken.



# 7 REDENEN OM DEUTSCHE BANK TE KIEZEN VOOR UW BELEGGINGEN



Overtuigd om (opnieuw) te beleggen? Dan bent u in goede handen bij Deutsche Bank. Ontdek waarom.

## 1. Wereldwijde expertise

Deutsche Bank België is onderdeel van Deutsche Bank, wereldwijd actief in 70 landen. De beleggingsvisie van de Deutsche Bank groep wordt bepaald door strategen met internationale expertise en een diepe kennis van de wereldwijde economische en beleggingstrends.

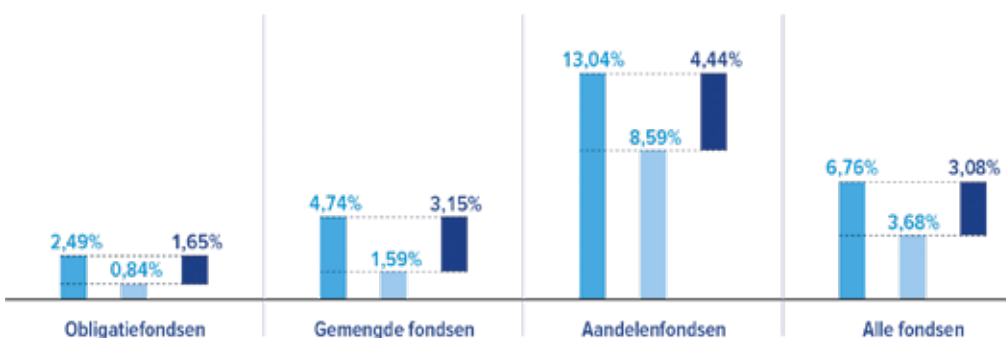
## 2. Financial ID

In haar beleggingsadvies zweert Deutsche Bank bij een gepersonaliseerde aanpak, op basis van uw Financial ID. We leggen uw financiële situatie en beleggingsdoelstellingen vast, bekijken uw liquiditeiten en analyseren uw behoefte aan bescherming en groei van uw vermogen. Zo kunnen we u de meest geschikte oplossingen voorstellen binnen elk onderdeel van uw portefeuille.

### Gemiddelde outperformance van fondsen met 3, 4 of 5 sterren bij Morningstar\* vs. fondsen met 1 of 2 sterren

Geannualiseerd en berekend over de periode tussen juli 2016 en juni 2021

- 3/4/5 sterren
- 1/2 sterren
- outperformance



\*Morningstar is een onafhankelijke leverancier van beleggingsanalyses. De Morningstar Rating is een kwantitatieve evaluatie voor de prestaties in het verleden van een beleggingsfonds rekening houdend met het risico en de verrekende kosten. Zij houdt geen rekening met kwalitatieve elementen en wordt berekend op basis van een (wiskundige) formule. De beleggingsfondsen worden gerangschikt per categorie en vergeleken met gelijkwaardige beleggingsfondsen op basis van hun score en krijgen één tot vijf sterren. In elke categorie, krijgen de 10% hoogste scores 5 sterren, de volgende 22,5% 4 sterren, de middelste 35% 3 sterren, de volgende 22,5% 2 sterren en de slechtste 10% 1 ster. De rating wordt maandelijks berekend op basis van het historisch rendement over drie, vijf of tien jaar en zij houdt geen rekening met de toekomst.

### 3. Advies van professionals

Onze beleggingsadviseurs zijn geen verkopers van fondsen, maar geschoolde experts – de meesten zijn houder van een diploma in financiële planning van de Antwerp Management School. Zij mixen en matchen de beleggingsoplossingen die het best bij uw Financial ID passen en dus naadloos aansluiten bij uw risicobereidheid, beleggingshorizon en beleggingsdoelstellingen.

### 4. Eenvoudig kiezen

Elke belegger kent het fenomeen: er zijn heel veel fondsen en trackers op de markt, welke kiezen? Met DB Best Advice biedt Deutsche Bank een oplossing voor deze keuzestress. Het is een shortlist van fondsen en trackers die volgens onze experts het meeste potentieel hebben. De selectie is klein genoeg om overzichtelijk te blijven, en groot genoeg om voor elk type belegger een oplossing te vinden die aanleunt bij zijn of haar beleggersprofiel. En belangrijk: de DB Best Advice lijst wordt voortdurend opgevolgd en indien nodig bijgestuurd door een team van fondsenexperts.

### 5. Open architectuur

Onze adviseurs werken niet binnen een gesloten systeem van zogenaamde huisfondsen, maar opereren binnen een open architectuur van een dertigtal gerenommeerde internationale fondsenbeheerders. Anders gezegd: we bieden niet alleen onze eigen fondsen aan, maar ook zorg-

vuldig geselecteerde fondsen van andere financiële instellingen.

### 6. Makkelijk digitaal

Bij Deutsche Bank kan u uw beleggingen makkelijk opvolgen op uw smartphone (via de MyBank-app) of via Online Banking. Dat is niet alles. Via Online Banking ontvangt u ook gepersonaliseerde aanbevelingen op basis van uw bestaande portefeuille en uw Financial ID.

### 7. Oog voor kosten

Verstandig beleggen betekent ook op de kleintjes letten. Wanneer de instap- en uitstapkosten van fondsen, in combinatie met de lopende kosten te hoog zijn, vreten ze aan uw rendement. Daarom tracht Deutsche Bank de kosten zo laag mogelijk te houden. Bij Deutsche Bank betaalt u bijna nooit uitstapkosten. De instapkosten voor fondsen zijn beperkt tot maximaal 1% in DB Personal en Private Banking (en maximaal 1,5% in DB Account).

Gesponsorde content van Deutsche Bank. De inhoud van dit artikel valt onder de verantwoordelijkheid van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel en is in zijn integraliteit online te raadplegen op [deutschebank.be/nieuws](http://deutschebank.be/nieuws). Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325. Frankfurt am Main, Duitsland, HR Frankfurt am Main HRB nr. 30000. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel België, RPR Brussel, BTW BE 0418.371.094. De informatie die het bevat vormt geen beleggingsadvies. De informatie in dit artikel is opgenomen uit goede bron, maar houdt geenszins de aansprakelijkheid van Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel in. V.U. Olivier Delfosse.

### TEST ONS

Ontvang een jaar lang Money Expert, het tijdschrift voor beleggers. Abonneer u via [deutschebank.be/moneyexpert](http://deutschebank.be/moneyexpert) of scan de QR-code.



**Deutsche Bank**  
De bank voor  
uw beleggingen.





BAKKEN, GRILLEN, BARBECUEËN, BRADEN,  
ROKEN, ... IN ÉÉN OVEN  
**ELEGANT ÉN ONGEËVENAARD:**  
**DE HOUTOVENS**  
**VAN VONKEN**





Twee scoutsleiders kregen ooit het idee om een tweedehands olievat om te vormen tot houtoven, om zo voor de kinderen op kamp uitgebreid te kunnen koken. Wat aanvankelijk bedoeld was als een leuk project voor hun scoutsvereniging, sloeg aan bij een breed publiek en groeide uit tot een succesverhaal. Na eindeloos experimenteren en kooksessies over het hele land zag de Vonken Original het levenslicht en ging de bal aan het rollen.







## DE START

"Het oorspronkelijke doel was om een oventje te bouwen waardoor we op kamp in de Ardennen eens een nieuwe manier zouden hebben om te koken", vertellen Adrien Billiet en Sebastian Laga over de start van Vonken. "Met een oud olievat en een hoop stenen creëerden we een houtoven om op een kampweide in de Ardennen op een budgetvriendelijke manier enkele klassiekers te koken voor onze kampgenoten en hun ouders. Jong en iets ouder vonden het plezant om op een andere manier lekker eten te koken, vooral omdat we meet af aan de focus hebben gelegd op multifunctionaliteit. Het moest meer zijn dan een pizza-oventje, we wilden een echte houtoven zodat je er ook mee kon grillen, iets aan het spit bakken, een ovenschotel bereiden enz. Het was initieel niet de bedoeling om er verder iets mee te doen behalve af en toe eens zelf koken, maar meer en meer mensen toonden interesse en motiveerden ons om er echt iets innovatiefs van te maken."

## VUUR DOET LEVEN

Er zich amper van bewust dat ze eigenlijk een fantastisch kooktoestel in handen hadden, sloegen Adrien en Sebastian aan het experimenteren. "Het aroma en de sfeer van een houtvuur in combinatie met de kwaliteit van een professionele oven: dat was ons concept. Met onze authentieke passie voor outdoor cooking en een avontuurlijke mindset gingen we een de slag. Niet om zomaar iets ineen te knutselen, maar om ovenbouwers te worden die streven naar perfectie. Samen met vrienden en sympathisanten zijn we, met nog steeds de scoutsmentaliteit om met weinig middelen de lat toch zeer hoog te leggen, aan productontwikkeling gaan doen. Die enkele believers hebben ons

echt gesteund om van een idee een product te maken. We hebben tal van prototypes gemaakt, gingen overal koken, pasten de oven constant aan en trokken vervolgens opnieuw de baan op om her en der kooksessies te houden. Met de hulp van tal van lokale stakeholders tekenden en bouwden we verder aan de buitenovens om dan finaal uit te komen bij de Vonken Original, ons eerste product dat op punt stond.

Het duo is er ook steeds vanuit gegaan dat 'vuur doet leven'. "Families en vrienden streven rond het vuur naar een ultiem gevoel van verbondenheid. Die missie hebben we ter harte genomen en een buitenoven gebouwd die enerzijds toelaat een waaier aan gerechten met gemak te bereiden, maar tegelijk ook een elegante sfeermaker is waar het leuk rond toeven is in alle seizoenen."

## ZEER HOGE NAUWKEURIGHEID

Achter het elegante design van de 'Original' schuilt een indrukwekkende binnenruimte (65 x 60 cm) met een stenen (chamotte) bakvloer waar je in een handomdraai een waaier aan gerechten kunt bereiden. "De oven werkt klassiek op hout of houtskool en is met een verbruik van 1 kg brandstof per uur bijzonder zuinig. We hebben hard ingezet op technologie om een product te creëren dat een zeer hoge en nauwkeurige verbranding verzekert in combinatie met een goed regelbare luchtcirculatie. Innovatieve isolerende materialen houden de warmte zeer lang vast. De zeer hoge temperatuur in de oven (tot wel 500°C!) resulteert in een sterk beperkte CO<sub>2</sub>-uitstoot en dankzij de naverbranding, die op zijn beurt de vrijgekomen gassen verbrandt, is ook de uitstoot van (fijn)stof zeer klein."





## HOUT VAN HIER

Hout of houtskool? “Het kan perfect allebei, maar met het oog op een zo laag mogelijke impact op het milieu prefereren we hout. “Om 1 kg houtskool te maken heb je 10 kg biomassa nodig. Bovendien gaat er vaak een heel lang transport over zee mee gepaard van het hout zelf of van de houtskool. Wij starten liever met hout en dus biomassa van hier bij ons, dat is de korte cyclus en staat gelijk met een lage voetafdruk en CO2 die onmiddellijk gecapteerd wordt door de aanplant van nieuwe bomen. Gebruik wel geen dennenhout, behandeld hout, afvalhout of goedkope pellets voor kachels. Deze bevatten schadelijke stoffen en harsen die nefast zijn voor de oven én voor de bereidingen die je erin maakt. Experimenteer met fruit hout of met de Vonken smoke pellet blends om aroma’s te creëren. Gebruik wel houtskool of briketten als je zonder vlam wenst te koken en niet wenst te grillen.”

## PLANT EEN BOOM

In die optiek wijzen Adrien en Sebastian ook op hun engagement om voor elke verkochte Vonken lokaal een nieuwe boom aan te planten. “Zodat gaat gastronomisch genieten van een houtvuur gepaard met verantwoord ondernemen. De klant kiest welke boom op basis van door ons aangereikte expertise. De bomen worden jaarlijks geplant in de winter met de hulp van experts en vrijwilligers. We zijn overigens ook de enige Belgische houtovenbouwer op de markt en maken de oven 100% in eigen land in samenwerking met verschillende lokale partners. Dat garandeert de superieure kwaliteit van ons product en laat ons verder ook toe om het snelle groeitempo perfect op te vangen.”



## AUTHENTIEKE SMAKEN

Naast de technologische en ecologische voordelen, weet de buitenoven nog tal van troeven uit te spelen. “In amper 10 minuutjes bereik je al de juiste temperatuur. De oven is relatief licht en dankzij het optionele onderstel met twee praktische wielen ook supermobiel. Onderstel, schouw en deur zijn makkelijk demonteerbaar. Op het terras, in de tuin, of even in de koffer van de auto, het kan dus allemaal. Een pizza is klaar in 90 seconden, er passen twee grote ovenschotels in en je kunt er drie tot vier broden in bakken. Het heerlijke aroma van kolen of hout creëert de meest authentieke smaken. Met behulp van onze speciale accessoires maak je de oven in een mum van tijd klaar voor BBQ of spit, met de smoker tool maak je er al even snel een rookoven van. Het gebruikscomfort is uitstekend, je hoeft geen chef-kok te zijn, iedereen kan met onze oven werken. Dankzij de compatibele accessoires is het de meest complete buitenkeuken op de markt. Extra troef is dat de houtoven, bijvoorbeeld op een frissere dag na het koken, ook dienst kan doen als een krachtige en gezellige buitenkachel.”

## VONKEN MINI

Naast de Original is een ondertussen ook een Mini-versie op de markt. “De Vonken Mini is de kleinere versie van de Original en heeft grotendeels dezelfde troeven als zijn grote broer. De oven heeft een ruime bakvloer van 42 x 42 cm en een opwarmtijd van amper 5-10 minuten. Hij werkt op zowel houthoutskool als pellets. Koken met de Mini is met een verbruik van 0,3 kg per uur echt wel zéér zuinig. In de oven is plaats voor één grote pizza, ook die is klaar in 90 seconden, één of twee broden of één grote ovenschotel.

De uitneembare vuurkorf kan ook als warm en gezellig tafelduurtje dienen, met een grillpan kun je ook barbecueën en met het geïntegreerde pelletnetje maak je er een rookoven van. De Mini is een tafelmodel en weegt amper een kleine 24 kg en is een tafelmodel. Schouw en deur zijn eveneens makkelijk demonteerbaar.”

## MOOI ÉN PERFORMANT

De Vonken ovens zijn designproducten die in eerste instantie gericht zijn op de consument. “Onze doelgroep zijn in eerste instantie gezinnen die dromen van een mooie en elegante oven die bovendien superperformant kookt én ook nog eens warmte afgeeft. Wij zorgen voor een culinaire topervaring – je kan er zelfs probleemloos een volledig menu in bereiden – maar ook voor beleving in de tuin of op het terras. De prestaties zijn evenwel van dermate hoog niveau dat ondertussen ook verschillende professionals en zelfs topchefs hun interesse laten blijken er ook ondertussen ook graag mee werken.”

Inspiratie nodig? Bij de aankoop steekt, naast een starterspakket, ook een receptenboekje. Bovendien vind je op de website van Vonken elke week een nieuw recept dat Adrien en Sebastian eerst zelf grondig uitproberen. “Wij zijn zelf ook bourgondiërs,” grappen ze, “en we experimenteren graag met onze ovens, niet alleen om verder producten te ontwikkelen, maar ook omdat we zelf fans zijn van outdoor cooking.”

Om een houtoven van Vonken te kopen kan je terecht op de webshop of bij één van de verdeelpunten. “Wie graag een model ziet, kan langs bij één van onze dealers. De Vonken ovens zijn technische producten en daar hoort advies bij en niemand kan dat beter dan onze dealers. Zij staan ook in voor de service.”

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



Ze reed op de snelweg toen haar mooie 4x4, beletterd met het logo van haar zaak Boudoir Lingerie, de aandacht van onze redactie trok. Zelf zegt Sunny Beel dat haar wagen helemaal bij haar past. Haar 4x4 is niet mannelijk robuust, maar stijlvol vrouwelijk. De cabrio-uitvoering is een extra troef. Even enthousiast als over haar wagen vertelt Sunny gepassioneerd over haar zaak.





“Mijn mama Tilly had eigenlijk al een lingeriezaak. Ze nam die in 1993 over van iemand die in Meulebeke begonnen was in 1952. Ikzelf ging de zaak van mijn ma nooit overnemen, maar omdat mijn papa heel vroeg stierf, hij was amper 52, nam ik alle administratieve werk van de zaak op mij. Ikzelf was als secretaresse in een bedrijf actief en dus kende ik de kneepjes van het vak. Een paar avonden per week ging ik mama bijstaan in de zaak. Toen ze uiteindelijk besliste om te stoppen, heb ik me toch impulsief laten overtuigen om de zaak over te nemen. De zaak die toen een beperkte oppervlakte (60 m<sup>2</sup>) had, moest wel groter worden en dus nam ik een pand over in de Veldstraat. Het was een oud café dat we helemaal

verbouwd hebben op anderhalf jaar tijd. Ik wou gaan voor een volledig nieuw concept en daar hoorde ook een nieuwe naam bij. Ik gooide de vroegere naam Spinnewiel overboord en koos resoluut voor ‘Boudoir’. Die naam staat voor een gezellige kamer waar de vrouw zich opmaakt voor de avond. Die insteek paste perfect in het plaatje dat ik voor ogen had. Ik wou het volledige interieur aan die sfeer aanpassen. Die sfeer gaat terug naar de jaren '50 en '60 : veel krulletjes, spiegels met gouden randjes, zetels in suède. Alles moet die beleving uitstralen tot in de paskamers toe. Onze klanten moesten zich voelen als dames die zich in de kastelen ook opmaakten in aparte ruimtes met een eigen stijl. Het plaatje moest helemaal kloppen.”



“Als een klant zich aandient in onze winkel willen we haar vooral een warm welkom geven. Als ze voor het eerst bij ons te gast is, zal één van onze stylistes haar opmeten. Ook al weten de dames hun maat, toch willen we checken of dit klopt, want vaak is dit niet zo. We willen kiezen voor een professionele aanpak. Daarna probeert de klant verschillende bh's uit in verschillende merken. Een sexy setje, goedzittende lingerie en corsetterie, hippe bad- of toffe nachtmode. Stuk per stuk wordt gepast en beoordeeld in overleg met de styliste. Die persoonlijke touch vinden we heel belangrijk. Een bh online kopen zou ik iedereen afraden.”

“Het is natuurlijk een drempel die je over moet als klant, maar we willen de mensen echt op een persoonlijke manier aanspreken. Er mag geen afstand zijn tussen de verkoper en de klant, mensen moeten zich snel thuis voelen. Dat heb ik ook doorgetrokken in het interieur. Klanten moeten de huiselijke sfeer voelen omdat het hen op hun gemak stelt. We bieden hen ruime paskamers aan, niet met gordijntjes, maar met deuren zodat de klant volledig afgesloten alles kan passen. Die privacy is de basis voor een vertrouwensrelatie.’

‘De lingeriestylistes pakken alles heel persoonlijk aan. Ze worden met zorg gerecruteerd. Het zijn mensen die matuur zijn en met alle lagen uit de bevolking moeten kunnen omgaan, oud of jong, welgesteld of niet. Ze moeten een perfect gesprek kunnen voeren maar ook commercieel ingesteld zijn. De persoonlijke touch is de basis, geen afstandelijk gedrag of gedoe vanuit de hoogte. Er moet een klik zijn, we zien snel of die er is. Verkoopsters moeten bij ons heel empathisch zijn, want het psychologisch aspect is belangrijk. Klanten staan letterlijk en figuurlijk in hun blootje. Bij de keuze van merken primeren draagcomfort, pasvorm, kwaliteit en een modieuze uitstraling.’

De laatste tijd is kant terug erg belangrijk in de lingeriekeuze. Sunny Beel: ‘Het vrouwelijke wordt daardoor benadrukt, terwijl dat vroeger wat anders was. Het was allemaal oppervlakkig met voorgevormde effen bh's. Door corona willen vrouwen terug hun aantrekkelijkste sexy kantje laten zien. Ook bij de leveranciers zien we dat overal terugkomen. Populaire merken zijn de nationale kwalitatieve labels Prima Donna en Marie Jo, de toppers in België, maar ook de Franse lingerie is in trek : Aubade, Lise Charmel, Chantal Thomas, Chantelle, Empreinte dat gespecialiseerd is in grote cups.









We bieden de mensen in onze winkel zowat vijftig merken aan waaronder ook Louisa Bracq, Andres Sarda, & love Stories, badmode en nachtkledij inbegrepen.'

'De afdeling badmode is enorm gegroeid. We zijn nu elf jaar bezig en de laatste zes jaar is dat segment erg aan het boomen, ook omdat we exclusieve merken aanbieden. Die kennen veel bijval in de streek, ze vallen duidelijk in de smaak. Daar kwamen vakantiekleedjes, strandkledij en slippers bij. In een paar jaar tijd is ons aanbod erg gegroeid. We hadden op een bepaald moment te weinig plaats in de winkel zodat we 3 jaar geleden nog 75 m<sup>2</sup> bijbouwden om ook die badmode mooi te kunnen presenteren.'

'Heren komen weinig voor zichzelf naar de winkel. Ze worden door de dames soms wat vergeten, terwijl we ook een mooie afdeling voor hen hebben. De merken die wij verkopen, bieden een super pasvorm, zeker voor het ondergoed. Merken als HOM en Calvin Klein zijn de toppers, zeker voor wie kiest voor hippe merken. En niet te vergeten het Belgische merk Mc Alson, bekend voor de losse boxershort met ingemaakt broekje, is populair.'

'Het valt op dat steeds meer heren hun partner vergezellen. Dat is wel leuk zodat ze samen kunnen kiezen. Dat zien we vaak rond de periodes van Kerst en Valentijn. Mannen 'ontvoeren' dan hun vrouw en samen kiezen ze zelf uit wat bij haar past. Zo zijn vrouwen zeker dat mannen het ook mooi vinden (lacht). We merken dat het taboe rond lingerie ook verdwijnt. Mannen komen zelfs soms alleen om hun vrouw te verrassen.'

'Boudoir wil ook op andere locaties aanwezig zijn zodat mensen ons leren kennen. Daartoe organiseren we af en toe events, bij voorbeeld in restaurants. Daar komen nieuwe klanten ons dan op het spoor. Ze zien dan ook onze collecties zonder dat ze in de winkel komen. We werken tijdens onze fashionshows met heel gewone mensen en dus niet altijd professionele modellen met de perfecte maten. Zo zien de mensen ook vrouwen met een grotere cupmaat, met wat cellulitis of een maatje meer. We willen hen geen perfecte lichamen laten zien, maar heel gewone mensen zoals ze zelf vaak zijn. Dat appreciëren onze klanten. Die shows zorgen trouwens ook voor extra dynamiek in het Boudoir-verhaal. Stap gerust ook mee in de wereld van sensualiteit, charme en romantiek.'

Alle info [www.boudoir-lingerie.be](http://www.boudoir-lingerie.be)







BOUDOIR  
LINGERIE



LISE CHARMEL

# OP BEZOEK BIJ KUNSTSCHILDER PETER ENGELS PASSIE VOOR UNIEKE PORTRETKUNST

Als hedendaagse portretschilder heeft Peter Engels internationale bekendheid verworven met unieke portretten van onder meer Nelson Mandela, Grace Kelly, Estée Lauder, Karl Lagerfeld en Richard Branson. Ook leden van de koninklijke familie en tal van bedrijfsleiders lieten zich door de kunstschilder uit Brasschaat portretteren. En dat is lang niet alles: iedereen is welkom om een portret in opdracht te laten schilderen. Zijn belangrijkste kenmerk werd treffend omschreven door Karl Lagerfeld: 'Peter weet in zijn werk de ziel te vatten'.

Tekst: Wim Vander Haegen – Foto's: Peter Engels



*Nelson Mandela, het portret dat van Peter Engels een internationaal gerenommeerd portretschilder maakte*





*Prins Albert van Monaco kocht het portret van zijn moeder Grace Kelly*

## HET BEGIN ...

Vaak wordt gezegd dat artistiek talent van bij de geboorte wordt meegegeven, en dat was bij Peter Engels niet anders. “Van kindsbeen af tekende ik veel en dat ben ik altijd blijven doen, ook als tiener. Toen ik een jaar of zestien was kwam daar ook schilderen bij, maar een carrière als voltijds kunstschilder kwam toen niet meteen bij mij op. Mijn vader schilderde ook, maar combineerde dat met een reguliere dagtaak in de autowereld. ‘Je moet altijd een plan B hebben’, was zijn idee en dat was ook bij mij het geval. Ik bleef schilderen voor mezelf en af en toe voor vrienden en kennissen, maar studeerde marketing met de bedoeling om daar carrière in te maken. In de zoektocht om kunst toch op een bepaalde manier in mijn zakenleven te integreren, dacht ik aan een job als illustrator of ontwerper. Tijdens mijn legerdienst studeerde ik verder aan de Academie en maakte ik van mijn vrije tijd gebruik om een eerste tentoonstelling te maken. Dat was een regelrecht succes, alles was uitverkocht en ik moest zelfs werken bijmaken. Ik was ervan overtuigd dat ik dit moest blijven doen, maar een stemmetje in mijn achterhoofd herinnerde me aan het ‘plan B’. Ik koos toen bewust voor de reclamewereld, werd na drie jaar zaakvoerder van een reclamebureau en heb later een eigen grafisch bureau opgericht. Ik kon mijn tijd goed verdelen tussen ontwerpwerk voor het bureau en schilderwerk voor mezelf en dat is eigenlijk de start geweest van mijn carrière als kunstschilder.”

## VAN MANDELA TOT GRACE KELLY

Het werd pas echt menens toen Peter een portret had gemaakt van de Zuid-Afrikaanse politicus Nelson

Mandela. “Ik kreeg de vraag van Reuters of zij het portret op de grootste billboard ter wereld in New York mochten plaatsen op Mandela’s verjaardag. Ik heb daar toen enorm veel internationale persbelangstelling voor gekregen en ben zowat drie weken aan één stuk zoet geweest met interviews geven. Ik had dat eerlijk gezegd nooit verwacht, maar alles was vanaf dan echt wel in sneltreinvaart vertrokken. Een jaar later kocht Prins Albert van Monaco een portret dat ik van zijn moeder Grace Kelly had gemaakt. Dat gebeurde op een kunstveiling van Sotheby’s in Monaco. Er was mij gevraagd of ik een werk van mij wilde veilen. Ik vond dat goed, op voorwaarde dat het iets toepasselijks zou zijn. En dat was een groot portret van Grace Kelly met de haven van Monaco op de achtergrond. Ik had het geschilderd vanop de weg ter hoogte van La Turbie, de plaats waar zij in 1982 de controle over het stuur verloor en in een ravijn stortte. Het was dus meer dan alleen de ‘kop’, er stak een verhaal achter. De Prins kwam naar de veiling en het werk werd aan hem gepresenteerd. Ik zag dat hij een aantekening maakte in zijn catalogus, maar dacht er verder niet over na. Tijdens de veiling achteraf werd langs alle kanten sterk geboden tot er uiteindelijk nog twee bidders overbleven: Prins Albert zelf en de burgemeester van Èze, een middeleeuws toeristisch dorp niet ver van Monaco. Uiteindelijk haalde de Prins het na een pittig, maar amicaal duel en dat leverde mij veel persbelangstelling op. De opbrengst heb ik geschonken aan het goede doel dat de Prins zelf heeft gekozen. Als ik een schilderij veil voor een goed doel, laat ik de geportretteerde of de koper zelf kiezen. In dit geval was dat het financieren van een opleiding voor hartchirurgen in Mauretanië.”



## RICHARD BRANSON 'LIVE'

Niet lang daarna portretteerde Peter Virgin-baas Richard Branson. Niet zoals dat gewoonlijk gebeurt, maar 'live'. "Hij kwam in Antwerpen een interview geven voor een publiek uit de diamantsector en ik werd gevraagd om hem vooraf te schilderen en het portret daar tentoon te stellen. Eén dag voor het event kwam de vraag of ik dat live kon doen tijdens het gesprek dat ongeveer tweeënehalf uur zou duren. Hoewel een portret maken mij gemiddeld een drietal weken kost, hapte ik toe. Ik heb mijn dikste mes genomen – ik breng de verf niet aan met een penseel, maar met een paletmes, omdat die techniek het kunstwerk veel textuur en karakter geeft – en een schilderij gemaakt in aanwezigheid van 1.600 mensen. Branson vond het achteraf fantastisch en heeft het portret persoonlijk gehandtekend. Het werk werd geveild en verkocht aan een bedrijf. De opbrengst is naar Virgin Unite gegaan, een project voor het goede doel dat opgericht is om steun te bieden aan jongeren die willen studeren, maar dat niet kunnen betalen. Ook daar heb ik zeer veel pers mee gehaald."

## HET HUIS VAN ESTÉE LAUDER

'Van het één komt het ander', is een oeroud cliché, maar in veel gevallen klopt dat ook. "Dat was het geval na die veiling in Monaco. Een koppel dat de tentoonstelling bezocht had, wilde een schilderij laten maken om op te hangen in het huis waar Estée Lauder, oprichtster en jarenlang directrice van het wereldbekende cosmeticabedrijf, in de jaren 70 en 80 heeft gewoond. De oude en karaktervolle villa ligt op een heuvel en biedt een schitterend zicht op de Middellandse Zee. De restauratie is uitgevoerd met zeer veel respect voor de vroegere bewoonster. Ik heb een portret van haar geschilderd dat nu in de villa in de woonkamer hangt."

## DE ZIEL VAN LAGERFELD

Eenmaal Peter aan het vertellen is, rolt de ene anekdote na de andere over tafel. Zo was er ook het ondertussen iconische schilderij van de Duitse modeontwerper, kunstenaar en fotograaf Karl Lagerfeld. "Een tiental jaar geleden had ik een tentoonstelling in New York. Ik wandelde langs een hotel en werd aangesproken door een man die me vroeg waar de auto stond. Ik was helemaal in het zwart gekleed en hij dacht dat ik een security agent was. Dat was dus Karl Lagerfeld. We raakten in gesprek, ik vertelde hem

dat ik portretten maak in zwart/wit- en sepia-tinten en vroeg of ik hem mocht schilderen. Hij zei ja, maar had geen tijd om te poseren. Ik nam dan een vijftal foto's en ben daar thuis mee aan de slag gegaan. In het Palais Royal in Parijs, waar ik het bewuste portret had tentoongesteld, heb ik hem opnieuw ontmoet. Hij vertelde dat hij het gevoel had in een spiegel te kijken. Als je goed kijkt zie je zijn ogen door zijn donkere zonnebril heen en dat vond hij fantastisch. Zijn commentaar - 'You painted my soul' - zal ik nooit vergeten. Het schilderij is op veel tentoonstellingen te zien geweest, van Art Basel in Miami tot een megajacht van een miljardair, en werd uiteindelijk gekocht door een Duitse verzamelaar. Hotel La Réserve in Knokke wilde het schilderij van Formule-1-piloot Lewis Hamilton hangen. Kort daarop werd ook dat gekocht door opnieuw een Duitser die het meteen wilde meenemen. Ik maakte dan weer een nieuw werk en portretteerde Steve McQueen met zijn eveneens iconische Ford Mustang waarin hij rondreed in de film Bullitt. En je raadt het al: niet lang daarna werd het verkocht, deze keer aan een Amerikaanse dame."

## NICOLE KIDMAN IN BRASSCHAAT

Andere opmerkelijke werken zijn het schilderij van Bond-acteur Daniel Craig met zijn klassieke Aston Martin voor de Tower Bridge in Londen en een portret van George Clooney. "Ik laat mij vaak inspireren door het moment of de plek waar ik ben. In Clooney's geval was ik een roadtrip met oldtimers in Zwitserland. Omdat het slecht weer was, reden we door naar het Como-meer in Italië waar de acteur een huis heeft. Het idee om hem te schilderen kwam daar toen spontaan in mij op. Voor filmopnames in Lint verbleef actrice Nicole Kidman in een huis in de buurt. Zij jogde regelmatig door de straten van Brasschaat en ik dacht: ik wil haar schilderen. Opmerkelijk aan dit werk is het zonlicht dat door de gaatjes van haar strohoed heen op haar gezicht schijnt. Een zeer moeilijke klus, maar het is me gelukt. Ook een leuk verhaal is het portret van David Bowie. Dat werd na een tentoonstelling gekocht door een mevrouw uit Monaco. Haar man stuurde me later een foto van het schilderij bij zijn collectie gitaren van Bowie. Dat zijn natuurlijk wel zeer fijne erkenningen. Het is nu niet zo dat ik beroemdheden die ik heb geschilderd daarmee ga stalken of lastigvallen. Ik laat dat wel weten, door gaans via hun agentschap of management, maar daar stopt het ook."

Richard Branson portrait painting by Peter Engels



Chef Roger Vergé sculptuur



Karl Lagerfeld

X-ART

55



Estée Lauder



Nicole Kidman



## GOEDE KUNST BEHOEFT GEEN UITLEG

Mocht men nu denken dat Peter enkel beroemdheden portretteert, is dat verkeerd gedacht. “Dat zijn wel de schilderijen die mijn werk de nodige bekendheid hebben gegeven, maar ik maak in opdracht ook veel schilderijen van ‘gewone’ mensen. Kinderen, echtgenoten, ouders, hele gezinnen, trouwportretten en zelfs huisdieren. Ook portretten van mensen met hun passie: iemand met zijn klassieke auto, met zijn zeiljacht, de architect met zijn gebouw, ... alles is bespreekbaar. Eén ding is daarbij kenmerkend: ik kopieer nooit zomaar foto’s op doek. In de eerste plaats omdat er het copyright is van de fotograaf, maar ook en vooral omdat ik dat zelf niet leuk vind. Het moet uniek zijn. Iemand die een schilderij van mij ziet, zal die exacte foto niet terugvinden. Het is ook veel beter als ik de mensen persoonlijk kan ontmoeten. Je kan dan veel ‘natureller’ schilderen. Het portret van Prinses Astrid is daar een mooi voorbeeld van. Ik kon haar persoonlijk ontmoeten en dat zie je op een bepaald manier terug in de ziel van het werk.”

Met weinig kleur toch de juiste tint weergeven zonder ‘flashy’ te zijn, is een stokpaardje van Peter. “Ik meng mijn kleuren zelf tot ik de in mijn ogen perfecte tint vind. Ik wil doelbewust ‘anders’ zijn dan de kunst die vandaag gangbaar is. Ik wil niet shockeren, ik wil niet abstract schilderen, ik wil geen kunst maken die uitleg behoeft. Goede kunst heeft geen uitleg nodig, het moet je meteen raken als je het ziet.”

## IN VLAMMEN OPGEGAAN

Dat niet alles rozengeur en maneschijn is, mocht Peter vorige zomer aan den lijve ondervinden. “Naar aanleiding van de nieuwe Bond-film en het portret dat ik gemaakt had van Daniel Craig, wilde ik in de zomer van 2021 in Knokke een tentoonstelling houden rond het thema Bond & Girls. Ik had tien schilderijen gemaakt – die van Craig was de grootste – en bracht die in april naar de kuststad. Omdat er op dat ogenblik geen ruimte was om de werken op te hangen, werden ze gestockeerd in een opslagruimte. Op 6 april brak er brand uit in het naburige tuinbouwbedrijf en de vlammen sloegen via het meubelbedrijf daarnaast over naar het storage-gebouw waar mijn portretten stonden. Alles brandde finaal uit, inclusief de tien schilderijen. Dat was wel even hard slikken, want ik zag twee jaar werk letterlijk in rook opgaan. Alles overdoen zag ik niet zitten, enkel het portret van Daniel Craig heb ik opnieuw geschilderd, maar het was toch ... anders. Het is onlangs geveild en hangt nu in Londen bij een James Bond-verzamelaar.”



David Bowie

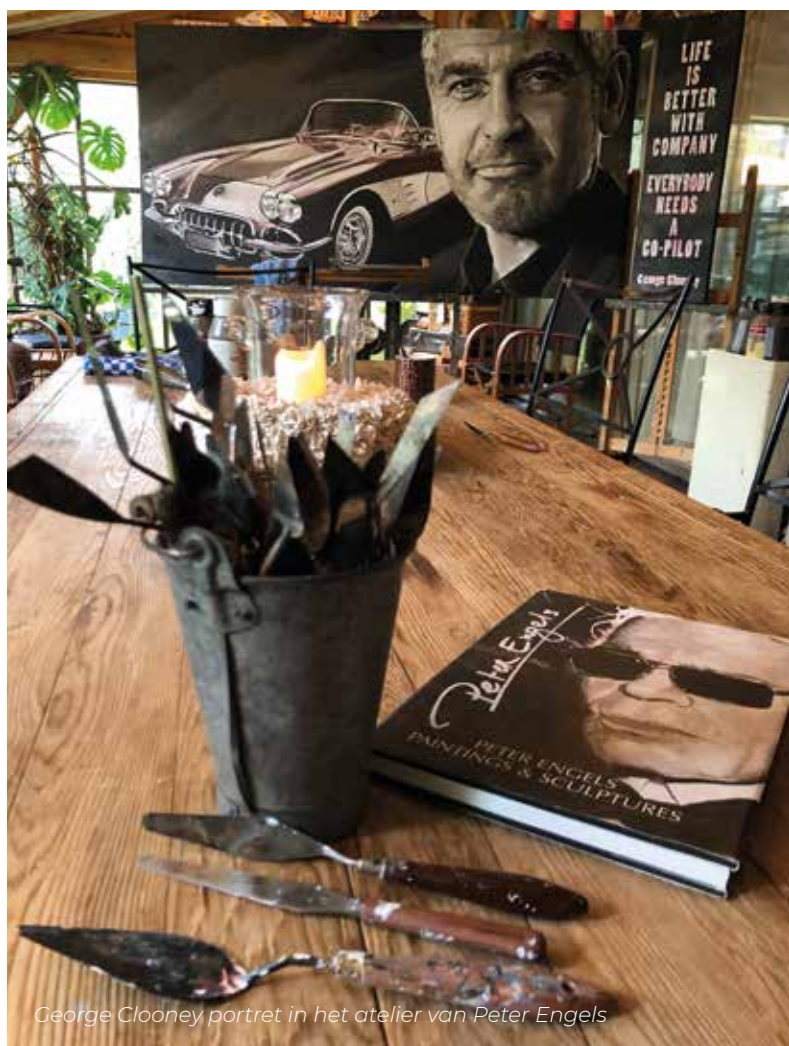


Brigitte Bardot Undressing





Peter Engels bij het portret van Lewis Hamilton



George Clooney portret in het atelier van Peter Engels

## SCULPTUREN

Net voor we bij Peter aanbelden, viel ons oog op een aantal sculpturen die ook van zijn hand zijn. "Iemand heeft me dat ooit eens gevraagd. Ik zag dat wel zitten, maar dan wel met 'portretten' en op mijn manier. Ik maak monumentale sculpturen van pakweg drie meter hoog en drie meter breed in 22 mm dik staal. Ik opteer bewust voor cortenstaal omdat het metaal na een tijd een prachtig roestbruin patina krijgt. Ik heb daar al een paar keer mee tentoongesteld, onder meer op het strand van Knokke. Eén van de werken waar ik zeker trots op ben, is een sculptuur van de Franse chef-kok Roger Vergé dat op het Roger Vergé-plein staat in Mougins, een pittoresk middeleeuws dorpje op een kwartiertje rijden van Cannes. De burgemeester wilde Vergé, één van de vaders van de 'nouvelle cuisine', eren en wilde een drie meter hoog beeld in cortenstaal. Een klein sculptuurtje van het grote beeld wordt sindsdien trouwens overhandigd aan de winnaar van de internationale kokswedstrijd die Vergé's naam draagt."

## DE KONINGIN VAN JORDANIË

Ons gesprek met Peter eindigt met – hoe kan het anders – nog een fijne anekdote. "Mensen uit Antwerpen die bevriend zijn met Rania van Jordanië vroegen mij om een sculptuur te maken als geschenk voor het verjaardagsfeest van de Koningin. Het is een werkelijk uniek stuk geworden – dat was ook de opdracht – in lila, haar lievelingskleur. Niet lang na het feest kwam hier een indrukwekkende envelop aan met daarin een door de koningin persoonlijk gehandtekeningde brief waarin ze aangeeft hoe geweldig ze het cadeau vond."

Als uitsmijter gaf Peter ons nog een goede raad mee voor jonge kunstenaars. "Twee zaken wil ik zeggen: het draait allemaal om passie en ... 'never give up!' Als je je kunst blijft beoefenen met passie, maakt het niet uit of het dag of nacht is. Je gaat ervoor en het gevoel als je iets 'gemaakt hebt, is onbeschrijflijk ... intens. En er is altijd iemand die het mooi vindt, daar hoeft je niet aan te twijfelen. Sommige mensen bestellen hier zelfs meerdere schilderijen. En uit mijn ondertussen toch wel rijke ervaring weet ik dat het ook hier vaak om echt gepassioneerde mensen gaat."

[www.peterengels.eu](http://www.peterengels.eu)





Sommigen zien misschien een systeem voor druppelirrigatie.

Wij zien dat er dankzij slimme technologieën 1.500 miljard m<sup>3</sup> water per jaar bespaard zal worden.

Onze cliënten profiteren nu al van ons advies over deze beleggingsopportunititeit. En u? Beleggen, dat is zien wat anderen niet zien.

Deutsche Bank. De bank voor uw beleggingen.



[deutschebank.be/verderzien](https://www.deutschebank.be/verderzien)

Bron: [www.unicef.fr/sites/default/files/userfiles/Eau.pdf](http://www.unicef.fr/sites/default/files/userfiles/Eau.pdf) Unicef, 2003

Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, Duitsland, HR Frankfurt am Main HRB nr. 30000. Deutsche Bank AG Bijkantoor Brussel, Marnixlaan 13-15, 1000 Brussel, België, RPR Brussel, BTW BE 0418.371.094, IBAN BE03 6102 0085 7284, IHK D-H0AV-LOHOD-14. V.U.: Olivier Delfosse





Agence  
Demanet



### **Verkopen in alle vertrouwen**

Exclusief vastgoed in Sint-Martens-Latem en omgeving.

---

Pieter Demanet

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

Latemstraat 31  
9830 Sint-Martens-Latem

T 0472 200 194  
[pieter@agencedemanet.be](mailto:pieter@agencedemanet.be)





Saffier



€ 770  
wit goud 18 kt: 2,11 g  
diamant: 0,15 kt  
saffier: 0,42 kt



Robijn



€ 1.720  
roze goud 18 kt: 2,13 g  
diamant: 0,20 kt  
robijn: 0,60 kt



Smaragd



€ 2.235  
geel goud 18 kt: 3,31 g  
diamant: 0,33 kt  
smaragd: 0,73 kt

Fabrigold heeft een uniek assortiment aan edelstenen en de kennis om deze te verwerken in een schitterend juweel, ring, ooring, hanger of armband. De keuze is aan u.

Kom gerust eens langs in onze winkel te Kortrijk, onze vakmensen geven u graag antwoord op al uw vragen.

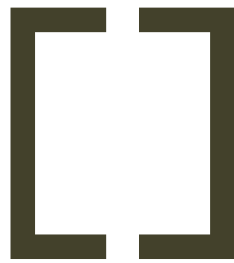
Fabrigold maakt  
juwelen in  
goud 18 karaat met  
diamant en  
echte edelstenen



Fabrigold Kortrijk - Stationsstraat 7 - 056 / 22 81 91  
open van 9.30u tot 12u en van 14u tot 18u  
zaterdags open tot 17u  
gesloten zondag en maandag



online catalogus



**CLASSIC DESIGN**

RENTAL

**Event furniture for any occasion.**

[WWW.CLASSICDESIGNRENTAL.BE](http://WWW.CLASSICDESIGNRENTAL.BE)

[INFO@CLASSICDESIGNRENTAL.BE](mailto:INFO@CLASSICDESIGNRENTAL.BE)

0032 53 66 48 13

# SOLISYSTEME®

De uitvinder van de aluminium terrasoverkapping met verstelbare lamellen



U bent veeleisend en maatwerk is belangrijk voor u ?  
Perfect !

U zal onze beste ambassadeur zijn.



CHRONOMAT



**BREITLING**  
1884



**VANHOUTTEGHEM**  
TIME & JEWELRY

DAMPOORTSTRAAT 1 • B-9000 GHENT • BELGIUM



# DE E-BIKE VANDAAG EN MORGEN **INTEGRAAL ONDERDEEL VAN DE MOBILITEIT VAN DE TOEKOMST**

Alle actuele trends, innovatieve technologieën en uiteraard nieuwe modellen en accessoires komen hier uitgebreid aan bod. Wij peilden binnen de fietssector wat we het komende jaar mogen verwachten, in de eerste plaats binnen het 'elektrisch gebeuren'.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN







© FUELL by Bizbike

## FASHIONABLE

“Het volledige elektrische verhaal blijft ‘booming business’, dat blijkt uit de recentste cijfers die we ter beschikking hebben. In 2020 werden in België meer dan 600.000 fietsen verkocht. Met +/- 230.000 stuks zijn e-bikes duidelijke de drijvende kracht achter het actuele succes van de fiets. Dat heeft niet alleen te maken met het gezonde en milieuvriendelijke aspect en de algemene trend naar elektrische mobiliteit, maar ook met de e-bike zelf. Veel merken en modellen zijn vandaag ‘fashionable’ geworden. De fietsen ogen strakker en mooier, maar zijn ook functioneler geworden. Een belangrijke succesfactor is dat de e-bikes ook en vooral lichter zijn geworden. Bovendien neemt het aantal categorieën toe. De citybike heeft het gezelschap gekregen van e-mountainbikes, e-gravelbikes, e-cargobikes, longtail bikes en elektrische power of ‘race’-bikes. Ook niet te onderschatten is de huidige trend naar de natuur en het fors toenemende aantal buitenactiviteiten.



© Bosch





'Back to nature' is voor een aanzienlijk deel te 'danken', al is dat een wat ongelukkig woord, aan COVID en de opeenvolgende lockdowns. Mensen hebben het fietsen in de natuur terug ontdekt, dat zal je ook merken aan het toenevende aantal gravelbikes. En die zijn vandaag zowel on als off road inzetbaar, een combinatie die bij de fietsliefhebber echt aanslaat. Dat de bikes zich lenen voor zowel snelle activiteiten als voor een tocht als backpacker is een extra plus. Aansluitend op die ontwikkeling zitten de gps-systemen in de lift. Mensen willen buiten en vragen zich af waar ze kunnen fietsen.

### **ONDERDELENSCHAARSTE**

Sommige merken hebben gesignaleerd dat ze momenteel zware problemen ondervinden met toeleveranciers en geen volwaardig aanbod kunnen neerzetten. Tijdens de eerste lockdown gingen alles op slot en veel fietsverkopers, die nochtans als essentiële winkels open konden blijven, hebben toen zeer voorzichtig gereageerd en minder besteld. Logisch, want niemand wist precies wat er ging gebeuren en hoelang die situatie zou duren. Veel mensen zijn toen gaan fietsen, ook mensen die misschien in jaren amper op een tweewieler hadden gezeten, en plots zag de sector zich geconfronteerd met een exponentiële groei. Links en recht ontstonden tekorten, de bestellingen van onderdelen schoten pijlsnel de hoogte in. De toeleveranciers konden amper volgen toen corona ook bij hen toesloeg.



© HelmetPlus

## UTILITY-BIKES

Mensen die de (elektrische) fietssector van nabij volgen, hebben het beslist al gemerkt: naast het commuter-gegeven – met andere woorden het woon-werkverkeer per fiets – spelen nog andere ontwikkelingen mee. In de eerste plaats is fietsen beter voor de gezondheid, een factor die corona nog verder in de hand heeft gewerkt. Ook het verminderen van de ecologische voetafdruk is een aspect dat niet alleen bij de forensen en de vrijetijdsvieters aan belang heeft gewonnen. De zin voor een milieubewustere levensstijl uit zich ook in de opkomst van de zogenaamde ‘utility bikes’ zoals bakfietsen en andere cargobikes en

meer recent de longtail bikes. Deze laatste zijn handige cargofietsen met een verlengd bagageriek dat niet alleen geschikt is voor het vervoer van boodschappen, maar ook voor één, twee of zelfs drie kinderzitjes. Dit soort ‘cargofiets’ heeft een aantal voordelen: het is een goed alternatief voor een klassieke bakfiets, veiliger voor mensen die geen bakfiets gewend zijn én veiliger voor de kinderen die niet als eerste het verkeer worden ingestuurd, maar veilig achter de ‘rijder’ plaatsnemen. Gebruikers signaleren ons overigens dat longtail bikes zich ook zonder bagage of passagiers vlotter door het dagelijkse verkeer heen manoeuvreren.







## SPEED PEDELEC

De natte zomer heeft beslist een negatieve impact gehad op de inschrijvingen van de speed pedelecs, meldt Traxio, de mobiliteitsfederatie die zo'n 10.000 werkgevers actief in de mobiliteitssector vertegenwoordigt. Na een veelbelovend voorjaar kleurden de cijfers vanaf juni tot en met oktober veelal rood. In november kwam er toch nog een kentering waardoor de balans over de eerste 11 maanden van 2021 ongeveer op hetzelfde niveau komt als de cijfers van 2020. Vergeleken met het pre-coronatijdperk noteren we een terugval van -7,5 %. "De markt van de speed pedelecs leek over haar hoogtepunt heen, maar in november noteerden we toch weer een stijging", aldus Traxio. "Mogelijk zat de terugkeer

van de files sinds oktober daar voor iets tussen. Voor 2021 noteren we een dalende trend bij de particulier (-5,4 %) die nog steeds 49,81 % van de markt uitmaakt. Bij de bedrijven & leasing, die de overige 50 % van de markt vertegenwoordigen, wordt er meer en meer gekozen voor een ontzorgende leasingformule en minder voor aankoop, waardoor de totale inschrijvingen op naam van bedrijven boven het niveau van vorig jaar blijven. De populariteit van de speed pedelec als bedrijfsfiets (vooral in Vlaanderen) in 2019 wordt echter niet langer bereikt. Fietshandelaars bevestigen dat de speed pedelec, zelfs in Vlaanderen, een nichemarkt blijft, die zeker nog potentieel heeft in onze filegevoelige, verstedelijkte regio's."



## **PARTICULIER VERSUS BEDRIJVEN EN LEASING**

Particulieren nemen nog steeds bijna de helft van de verkoop voor hun rekening. 49,8 % waren privé-aankopen en hun aandeel neemt dit jaar sterk af (-5,4 %). Ook de aankopen via bedrijven vielen verder terug (-11 %), maar leasing daarentegen zit nog steeds in stijgende lijn en groeide zelfs naar 35,1 % van de totale markt. Het succes

van de leasing kan verklaard worden door een mentaliteitswijziging van de bedrijven. Meer en meer bedrijven ontdekken het gebruiksgemak van leasing; minder eigen administratie, maar zeker ook de parafiscale voordelen voor de gebruiker en de bedrijven zelf.









### **FUTURE MOBILITY CONCEPT**

Fabrikanten van e-bikes en hun toeleveranciers sleutelen dag na dag aan nieuwe producten en concepten om de mobiliteit van morgen gestalte te geven. Interconnectiviteit – met onder meer IoT (het ‘Internet of Things’ – spelen een steeds grotere rol. Stedelijke gebieden blijven almaar groeien. Deze groei gaat onvermijdelijk gepaard met meer verkeer, meer luchtvervuiling en grotere hoeveelheden CO<sub>2</sub> die in de atmosfeer terechtkomen. Om mee vorm te geven aan een mobieler toekomst, hebben de ontwerpers en ingenieurs van Canyon in samenwerking met de Technische Universiteit van Aken een nieuw en innovatief concept tot stand gebracht. Om de kloof tussen een e-bike en auto te dichten bevat het Future Mobility Concept een revolutionair alternatief voor zowel de auto als de fiets. “Door een nieuwe generatie van lichte en krachtige e-bikes te combineren met de stabiliteit van vier wielen en onvoorwaardelijke bescherming tegen de elementen willen we fietstechnologie opnieuw op de voorgrond zetten”, luidt het bij de Duitse fietsfabrikant. “We zijn het zo gewoon om voor iedere verplaatsing in onze auto te springen. Wanneer we dan in een eindeloze file terechtkomen, is het heel moeilijk om niet jaloers te worden op de fietsers die gezwind voorbijkomen. Hoewel de populariteit van e-bikes in stedelijke gebieden enorm stijgt, verkiest 45% van de potentiële gebruikers nog steeds een transportmiddel dat bescherming biedt tegen wind, regen en sneeuw. Precies hier doet het Future Mobility Concept een stap naar voor. Voor een vlotte wisselwerking tussen straat en fietspad brengt dit milieuvriendelijke transportmiddel de beste onderdelen van auto’s en e-bikes samen in één ultieme alleskunner. Snel en stabiel genoeg op de weg, licht en wendbaar om vlot het fietspad op te rijden. Kortom: een volledig nieuwe kijk op mobiliteit.”

### **PANORAMISCHE CAPSULE**

Hoe bescherm je een e-bike tegen alle weersomstandigheden? Het antwoord van de ingenieurs is ‘een volledig afsluitbaar compartiment, omhuld door een innovatieve en panoramische capsule die vorm en functie perfect combineert’. Wanneer het weer meezit, kan de capsule via twee rails naar voren geschoven worden om het compartiment te openen en te genieten van een zalig briesje. De capsule biedt achter de rijder bovendien voldoende ruimte voor een kind, bagage of boodschappen. De capsule kan dan nog verder naar voren geschoven worden om makkelijk in en uit het voertuig te stappen. Net als bij een ligfiets plaatst het ontwerp de rijder in een comfortabele half liggende positie met de voeten op de pedalen. Het concept wordt bestuurd via twee joysticks die zijn gepositioneerd langs de linker- en rechterheup van de rijder. De draaicirkel bedraagt 7 meter. Het resultaat is een comfortabel en wendbaar systeem voor veilige en aangename verplaatsingen waar weersomstandigheden geen roet in het eten kunnen gooien.



# Switch to unwind mode

Ons high-end e-bikesysteem ondersteunt u bij iedere trap. Het is gebaseerd op een eeuw van succesvolle innovaties door 's werelds nummer één in de fietsindustrie en wordt gemonteerd op fietsen van veel fietsmerken, check onze website welke merken.

**Het nieuwe SHIMANO STEPS e-bikesysteem -  
Bent u klaar om de overstap te maken?**



SHIMANO  
STEPS

[shimano-steps.com](http://shimano-steps.com)



# Stijlvolle totaalinterieurs bij Charrell Home Interiors



## Op maat van je interieur

**Charrell Home interiors** staat al meer dan 20 jaar bekend voor haar exclusieve interieurcollectie, een persoonlijke service en totaalinrichtingen op maat. Wanneer je een van hun prachtige toonzalen in Geel binnenwandelt, word je omgeven door duizenden vierkante meter aan wooninspiratie. *“De toonzalen zijn ingericht in tal van kamers en leefruimtes, waardoor je je gemakkelijk kan inbeelden hoe je favoriete stukken er bij jou thuis zouden uitzien”,* vertelt zaakvoerder Yannick Breckpot. *“Bij Charrell Home Interiors kan je terecht alle mogelijke losstaande meubels en decoratie. De collectie wordt gekenmerkt door elegante stukken in een eigentijdse en hedendaagse stijl. Alle meubelen zijn verkrijgbaar in tal van standaardmaten, maar ze kunnen ook op maat gemaakt worden, zodat ze naadloos samengaan met je eigen interieur. Daarnaast zijn ze beschikbaar in een zeer ruime waaier aan luxueuze stoffen en houtsoorten die gemakkelijk onderling combineerbaar zijn. Zo ben je verzekerd van een exclusief interieur, dat helemaal bij jouw persoonlijke stijl past.”*

Op zoek naar inspiratie? Neem dan zeker een kijkje op de website van Charrell Home Interiors. *“Daar kan je heel wat ideeën opdoen. Niet alleen vind je er het merendeel van de collectie terug, je kunt er ook tientallen bijzondere interieurs van tevreden klanten bekijken.”*



Meer info: [www.charrell.be](http://www.charrell.be) – [www.atmooz.com](http://www.atmooz.com)  
De winkel van Charrell Home Interiors is gelegen in Geel (Vossendaal 10)  
en is ook open op zondagnamiddag.



caap'  
BY DE WITTE LIETAER

Kaap de nacht met de matras van Caap'

Julien Cagniestraat 24 | B-8930 Lauwe | T + 32 (0) 56 43 02 11  
[www.caapsleeping.be](http://www.caapsleeping.be) | [info@caapsleeping.be](mailto:info@caapsleeping.be)






De Witte Lietaer staat sinds 1898 garant voor tijdloze, stijlvolle en bovenal kwalitatieve producten. Onder het merk Caap' levert De Witte Lietaer, met haar jarenlange ervaring als slaapspecialist, deze ondersteunende hybride matras voor een zalige nachtrust. De beste ondersteuning en comfort dankzij een fantastische matras, dát is Caap'!

De hybride matras van Caap' zorgt voor een revitaliserende slaap. Daarvoor combineert ze de beste en meest moderne innovaties en past ze bij ieder lichaamstype en slaaphouding. Dankzij de drie verschillende schuimlagen, met elk hun eigen toegevoegde waarde, komt Caap' tot het beste slaapprofort:

1. De stevige Paarl-ondersteuningslaag biedt je met haar 7 comfortzones de ideale lichaamssteun.
2. Met de Visco-tussenlaag krijgt je lichaam de ideale drukverdeling voor een optimaal ligcomfort.
3. De ademende softfoam comfortlaag werkt warmte- en vochtregulerend voor een goede nachtrust.

Compact gerold en vacuüm verpakt.  
Eenvoudig bij u thuis geleverd!



 Made in Belgium!





FASHION

# Vossen



**TONGEREN** Forum

LUIKERSTEENWEG 151 • T. 012 39 15 00

**KURINGEN-HASSELT**

KURINGERSTEENWEG 343 • T. 011 26 21 61

[WWW.VOSSEN.BE](http://WWW.VOSSEN.BE)

# Verwacht meer lift.



Waarom de huisliften van Verolift de kroon spannen? Omdat we voor elke lift zorgvuldig onze tijd nemen. Van standaardmodel tot exclusief ontwerp op maat: technische perfectie is onze signatuur. Onze liften worden geplaatst voor het leven en zijn ongeëvenaard op vlak van ergonomie, geruisloosheid, duurzaamheid en veiligheid. Maar dat is niet alles.

We nemen ook uitgebreid onze tijd voor u, wat uw behoefte ook is. Een unieke inclusieve oplossing, een geavanceerd ontwerp, een geraffineerde afwerking of een panoramisch uitzicht. Wij maken het waar, met oog voor detail. Zelfs uw meest vooruitstrevende architect bezorgen wij een creatieve verademing.

Kom onze liften ervaren. De koffie staat klaar.

Francis Verrone



## VEROLIFT

experience the difference



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



TOTAALANPAK MET  
BLIJVEND RESULTAAT  
**EEN GEZOND GEWICHT  
IN EEN STERK LICHAAM**





Tallose mensen kampen met een ongezond voedingspatroon. Wie de strijd met overtollige kilo's wil aanvaatten, heeft de keuze uit een bijzonder breed palet aan diëten. Allemaal beloven ze na verloop van tijd het slanke ideaalbeeld als eindresultaat. Vaak gaat dat helaas gepaard met honger lijden en komen de kilo's na verloop van tijd terug. RainPharma maakt daar komaf mee met een oplossing om voorgoed van die kilo's verlost te raken. Maar RainPharma heeft nog veel meer te bieden ... omdat een gezond en mooi lichaam start van binnenuit.

## KWALITEIT EN EFFICIËNTIE

'Eigenlijk zijn wij geen fan van diëten', stelt RainPharma enigszins verrassend. 'Maar tegelijk kunnen we onze ogen niet sluiten voor het feit dat obesitas wereldwijd een bedreiging vormt voor de volksgezondheid. Als holistisch gezondheidsmerk streven wij naar een blijvende oplossing om voor eens en altijd die kilo's een halt toe te roepen. Dat doen we al sinds onze eerste producten in 2010 op de markt verschenen. We maken eerlijke, no-nonsense producten voor een stralende huid, een gezond gewicht en een sterk lichaam. Zowel de ontwikkeling als de productie gebeurt in België door een multidisciplinair team van topexperten. De focus ligt daarbij op betaalbare producten zonder aan kwaliteit of efficiëntie in te boeten.'

## BASISFILOSOFIE

'Onze filosofie is dat een gezond en mooi lichaam start van binnenuit. De basis van onze voedings- en huidprogramma's is gezonde voeding, aangevuld met goede eiwitten (shakes) en orthomoleculaire voedingssupplementen. De huidverzorgingslijn zal dit verder ondersteunen. Alles start van binnenuit en wordt ondersteund door verzorging langs de buitenkant. De shakes, supplementen en huidverzorging kunnen niet los van elkaar gezien worden. Het gaat om een totaalaanpak.

Om een blijvend resultaat te verzekeren, vat RainPharma haar oplossing samen in het concept van het Balance Program. Kort geschetst gaat

het om een 'eiwitdieet', maar toch wijkt het in belangrijke mate af van andere soortgelijke oplossingen. Duidelijk, snel en afgebakend mét begeleiding is de basisgedachte van het Balance Program dat al ruim 10 jaar bestaat en zijn efficiëntie ruimschoots heeft bewezen. Met een klassiek proteïnedieet kan je heel veel gewicht verliezen op korte termijn. Vaak gaat het echter om nep-voeding met enkel shakes, diëtrepen, diëtkoekjes, ... Maar is dat wel gezond, ook op langere termijn? En wat als het dieet voorbij is? Keer je dan terug naar je oude gewoonten? Wat met moeilijk verteerbare eiwitten in dat soort producten, in het bijzonder bijvoorbeeld caseïne en gluten? RainPharma zocht en vond een compromis en behield de goede dingen van het proteïnedieet, ook soms keto-dieet genoemd, maar dan zonder een foutieve beeldvorming en een gek voedingspatroon met reepjes en koekjes, diëchips, enz. RainPharma zet vanaf dag 1 in op echte, pure, onbewerkte voeding aangevuld met kwalitatieve eiwitshakes.

## EXTRA EIWITTEN

Om het 'keto-proces' op gang te brengen, worden koolhydraten geschrapt. Dat betekent geen pasta, brood, rijst, wijn, snoep of fruit. Op die manier wordt het lichaam in 'vetverbranding' gebracht. Omdat het geen koolhydraten en dus geen snelle energie binnenkrijgt, gaat het lichaam de eiwitten in de eigen spieren aanspreken om toch de nodige energie te vinden.





En dat kan en mag niet, oordeelt RainPharma, vandaar het idee om extra eiwitten toe te voegen zodat het lichaam de spieren wél ontziet en daadwerkelijk uit de vetreserve gaat putten. De eiwitten beschermen de spiermassa en voorkomen bovendien het beruchte jojo-effect. Gecombineerd met orthomoleculaire voedings-supplementen is dat precies de meerwaarde van het concept. Het resultaat komt snel en is efficiënt. Na één maand kan men als vrouw tot 6 kg afvallen, als man zelfs 8 kg.

### EFFICIËNT TOTAALCONCEPT

Dat is evenwel nog altijd geen garantie dat iemand na enkele weken of maanden 'diëten' het bereikte gewicht zal behouden. Daar is een gedragsverandering (m.a.w. andere gewoonten) en tijd voor nodig. Het duurt immers minstens een jaar vooraleer het lichaam het nieuwe gewicht aanvaardt. Om een blijvend resultaat te verzekeren, ontwikkelde RainPharma een

efficiënt totaalconcept dat van A tot Z opgebouwd is rond gezonde voeding. Een snelle start die motiverend werkt wordt gevolgd door een doordachte langetermijnvisie zodat die kilo's er ook echt af blijven. En dat zonder roofofbouw te plegen op het lichaam en zonder honger te lijden. Bovendien begeleidt een voedingsconsulent of diëtist je gedurende het hele traject.

### EERSTE FASE

Voor mensen die op zoek zijn naar een manier om kilo's te verliezen, is er het Balance Program dat draait rond gezonde voeding, aangevuld met shakes en supplementen, en zeer duidelijk afgelijnd is in drie fases onder begeleiding. "Hiermee willen we absoluut niet zeggen dat iemand alleen mooi is als zij of hij slank is", beklemtoont RainPharma. "Wij vinden dat iedereen mooi is op zijn eigen manier.

Het gaat erom dat mensen zich goed voelen, dat is het belangrijkste.'

Het dieet start met een relatief korte 'Afslaningsperiode' en omvat de Balance Box, een uitgebreid starterspakket met alle producten voor de eerste maand. Ook inbegrepen in het starterspakket is een coachingprogramma voor anderhalf jaar, waarin de langetermijnvisie helder wordt uitgelegd. In deze fase verlies je overtollige kilo's door gezonde voeding te combineren met eiwitshakes. In tegenstelling tot andere eiwitdiëten kun je bij RainPharma kiezen uit vier verschillende dagindelingen met keuze voor vlees, vis, kip of eieren. Groenten kunnen en mogen bij RainPharma. Andere diëten geven een lijst met wat wel en niet mag, bij RainPharma kun je alle groenten eten, maar dan in toegelaten hoeveelheden. De eerste fase eindigt wanneer je het gewenste gewichtsverlies hebt bereikt. En dat gaat echt snel, wat uiteraard motiverend werkt. Dat kan in principe na één week, maar duurt meestal langer met dien verstande dat de eerste fase hoe dan ook nooit langer dan twaalf weken duurt.

## TWEEDE EN DERDE FASE

Het tweede deel van het programma omvat de 'Verzilveringsperiode'. In dit maximaal 9 weken durende tijdsbestek ga je geleidelijk aan opnieuw normale, gezonde voeding eten. In samenspraak met de voedingsconsulent worden nieuwe regels afgesproken en zijn er wekelijkse gewichtscontroles om alles perfect te kunnen opvolgen. De hoofdbedoeling van deze fase is het bereiken van een stabiel gewicht en het verder leren een gezond voedingspatroon aan te houden. Je slankt niet verder af, maar je komt ook niet bij.

De derde fase vaart onder de vlag van de 'Regel van twee'. In deze fase leer je om je nieuwe gewicht te behouden. Meer dan 80% van het Balance Program gaat over begeleiden en het volhouden van goede gewoontes. Elke maand staat een gewichtscontrole op het programma. We hanteren een marge van 2 kg vet, vandaar de 'regel van 2'. Door het in de eerste fase bereikte nieuwe gewicht een jaar lang zo weinig mogelijk te laten schommelen, past je lichaam zich fysiek aan en wordt het makkelijker om dit gewicht te behouden.







## SMART NUTRITION PROJECT

RainPharma is echter veel meer dan een 'dieet-bedrijf' en het Balance Program. In het gamma steken nog tal van andere oplossingen voor een gezond gelaat en lichaam. Een voorbeeld daarvan is het Smart Nutrition Project dat om verschillende redenen kan worden ingezet. Het Smart Nutrition Project is in een programma dat je meer energie geeft en dat ook je huid een boost geeft. Iedereen kan het volgen, niet alleen als je wil afvallen. Het is een eenvoudig programma dat je zelfstandig of met begeleiding in het verkooppunt waar je deze box gekocht hebt, kan volgen om je lichaam een nieuwe start te gunnen. Het programma focust op een gezonde levensstijl die het lichaam én de huid ondersteunt. Dankzij de voordelige Smart Nutrition Box kun je op een duidelijke en efficiënte manier zonder honger te lijden overtollige kilootjes kwijtspelen.



## GELAATSVERZORGING

Een ander voorbeeld van het streven naar een gezond lichaam is de professionele RainPharma gelaatsverzorging in het schoonheidsinstituut. Ook hier stoelt alles op een doordachte visie met respect voor de complexe natuur van de huid. De gelaatsmaskers zijn volledig plantaardig en worden ter plaatse bereid, helemaal afgestemd op de noden van de huid op dat moment. Het resultaat is verbluffend: je stapt buiten met een stralende huid die perfect in balans is en geniet nog dagenlang na. Een RainPharma gelaatsverzorging is een zalig verwenmoment of 'een groot onderhoud' voor je gelaat elke 4 tot 6 weken. Wie nog betere resultaten wil, kan opteren voor een kuurformule van twee maanden, waarbij je elke week of elke twee weken een andere intense gelaatsverzorging op maat krijgt. Trouw aan de holistische aanpak gaat RainPharma

nog een stap verder. Om de huid alles te geven wat ze nodig heeft, combineert RainPharma de huidverzorgingsproducten met innovatieve voedingssupplementen. Zoals eerder aangegeven, werken we van binnen naar buiten. Door de juiste dingen te eten en aan te vullen met de voedingssupplementen, zal je huid er automatisch beter uit zien. De huidverzorging vult dit verder aan.'

Interesse? Via de 'store locator' op de website vind je de centra in jouw buurt waar je terecht kunt voor lichaams- en huidadvies én de producten.

[www.rainpharma.com](http://www.rainpharma.com)







# ALS EEN ROBINSON IN MIDDEN-AARDE **BESTEMMING SAO TOMÉ EN PRINCIPE**

Tekst: Bruno Van den Bossche - foto's: HBD Principe en Roça Belo Monte

Sao Tomé en Príncipe, één van de twee kleinste landen van Afrika, wordt omringd door de equatoriale wateren van de Golf van Guinee en de evenaar, en bestaat uit een archipel van paradijselijke eilanden waarvan de vulkanische oorsprong minder dan 30 miljoen jaar teruggaat. Het landgedeelte van de eilanden is het overblijfsel van oude stratovulkanen die op de bodem van de Atlantische Oceaan liggen, 300 km voor de kust van Gabon.



Sao Tomé, het grootste van de twee hoofdeilanden, is minder dan 50 km lang en tot 27 km breed en is dunbevolkt met iets meer dan 200.000 inwoners. Het eiland, dat rechtstreeks uit de oceaan oprijst, met een top van meer dan 2.000 m omringd door een groot aantal zwarte basaltpieken, bedekt met weelderig tropisch woud, omgeven door fijne zandstranden en turkooizen oceaanwateren, beschikt over indrukwekkende landschappen van een verbluffende schoonheid. Het 150 km noordelijker gelegen Príncipe, dat kleiner en veel wilder is dan zijn grote broer, is slechts 20 km lang en 12 km breed en telt ongeveer 8.000 inwoners.

Een tropisch paradijs bij uitstek tegen een achtergrond van prachtige landschappen, waar natuurliefhebbers kunnen genieten van de equatoriale vegetatie, idyllische stranden en het rijke onderwaterleven. Vertaald in kleur, herbergt de bestemming contrasten van zwart basalt, weelderig groen, witte zandstranden, turquoise lagunes en de diepblauwe oceaan. De eilanden, die op de evenaar liggen, hebben een warm, vochtig tropisch klimaat met een constante temperatuur van 26-32°C en kunnen het hele jaar door worden bezocht. Het behoeft geen

betoog dat de dichte vegetatie niet mogelijk zou zijn zonder regelmatige regenval, die vooral geconcentreerd is in de oerwouden in het zuidwesten van de eilanden. Het regent vijf keer minder aan de noordelijke en oostelijke kusten.

Tot het einde van de 15e eeuw waren de eilanden verlaten, maar ze werden gekoloniseerd door de Portugezen, die er een draaischijf van maakten voor de Atlantische slavenhandel, onder andere om te voorzien in de behoefte aan arbeidskrachten voor de plantages op de vruchtbare vulkanische bodem. Eerst suikerriet, daarna koffie en tenslotte cacao dat in 1822 werd geïntroduceerd en waarvan de eilanden lange tijd één van de belangrijkste producenten ter wereld waren.

De cacao in Sao Tomé wordt ook geassocieerd met de naam van Claudio Corallo, die beschouwd wordt als de producent van de beste chocolade ter wereld. Om uit te zoeken waarom die zo uniek is, is een bezoek aan het eiland een absolute must...

Eenmaal op de eilanden, loont het de moeite waard om de vele historische plantages met koloniale charme, "Roças" genaamd, te bezoeken.





Sommige zijn ruïnes, andere zijn nog steeds actief, waar uitstekende koffie wordt verbouwd en sublieme chocolade wordt gemaakt!

De Creoolse culturele identiteit van de Santomeeërs komt voort uit de vermenging van bevolkingsgroepen uit Angola in Afrika, Portugal en de Kaapverdische Eilanden. Zonder enige echte materiële rijkdom zijn geluk en goed humeur altijd aanwezig bij de inwoners van het land die trouw blijven aan hun motto "Lev, Lev"!

Met een tropisch klimaat, omringd door oceaantwateren, weerspiegelt de gastronomie van de eilanden haar Europese en Afrikaanse oorsprong, en blijft uiteraard gericht op zeevruchten, tropische vruchten en groenten. Een bezoek aan Sao Tomé zou onvolledig zijn zonder lunch in Roça São João, aan de tafel van de internationaal vermaarde chef-kok João Carlos Silva. De afgelegen stranden - "Praia" in het Portugees - waar de eilanden beroemd om zijn, heten Banana,

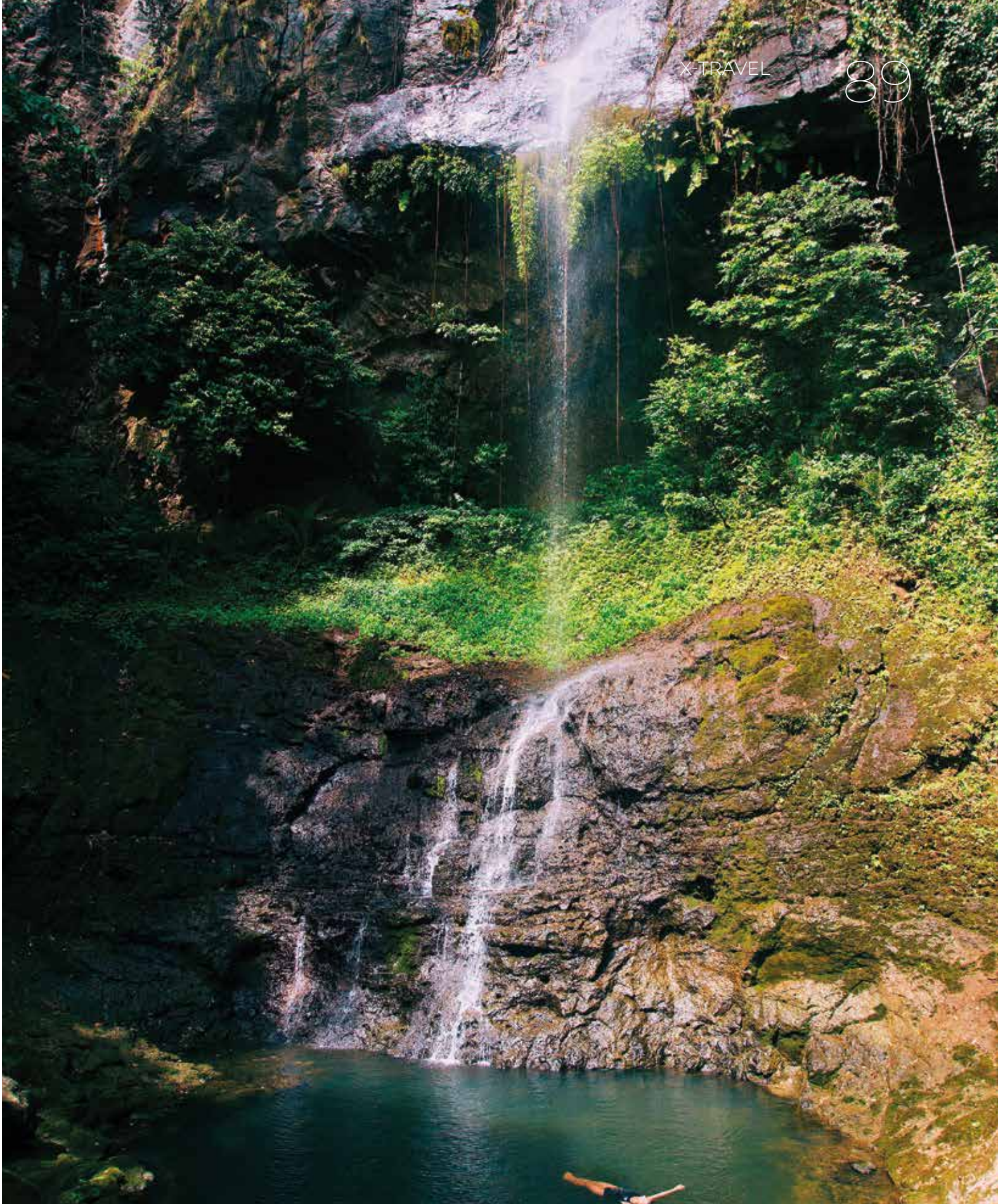
Battery, Preta, Francine, Macoco, Micondo, Piscina, Café, Boi de Uba, Grande, Caju, enz. Het is genieten op deze niet alleen paradijselijk, maar vaak ook volkomen verlaten stranden.

Je kan hier uitstekend en gevarieerd duiken, gaande van ondiepe koraaltuinen tot het diepe blauw van steile dalingen die tot meer dan 2.000 meter diep reiken! Ontmoetingen met zeeschildpadden, dolfijnen en walvissen zijn dagelijkse kost. De tropische riffen rond de eilanden bevatten een rijkdom aan zeeleven en zijn ideaal om te snorkelen.

De nationale parken bestrijken de centrale en zuidwestelijke wildernisgebieden en overspannen de hoger gelegen gebieden van de twee hoofdeilanden. Deze gebieden met hogere neerslag bieden een uitgebreid netwerk aan wandelpaden door prachtige landschappen naar schitterende watervallen en een zuiver inheemse flora en fauna.







Een ecotoeristische bestemming bij uitstek, de vele activiteiten en belevenissen zijn gericht op de natuur dankzij het oprechte onthaal van de inwoners. Sommige bezoeken worden afgelegd met een 4x4 voertuig, quad of boot, maar het zal vooral te voet zijn, zwemmend, duikend, kajakkend dat u het meest zal genieten.







Qua accommodatie is Principe exclusiever dan het hoofdeiland en beschikt het over de beste adresjes, zoals Roça Belo Monte, Roça Sundy, Sundy Praia en Bom Bom. Op Sao Tomé is de keuze ruimer, gaande van zelfstandig te huren villa's tot gerestaureerde Roças met de charme van weleer en niet te vergeten Pousadas, kleine lodges en enkele luxueuzere hotels zoals Omali en Pestana. Er zijn hier geen gigantische resorthotels, alleen het pure plezier van een persoonlijk onthaal.

De beperkte en moeilijke toegankelijkheid van deze voormalige Portugese kolonie, naast de noodzaak van vliegvluchten via Lissabon, is ook de garantie van een paradijselijke bestemming die nog lang gevrijwaard zal blijven van massatoerisme.

Natuurlijkhebbers, liefhebbers van paradijselijke eilanden, wandelaars, duikers, op zoek naar bestemmingen buiten de toeristische oorden, ver van elke vorm van massatoerisme ... deze bestemming van pure rust is voor u gemaakt !







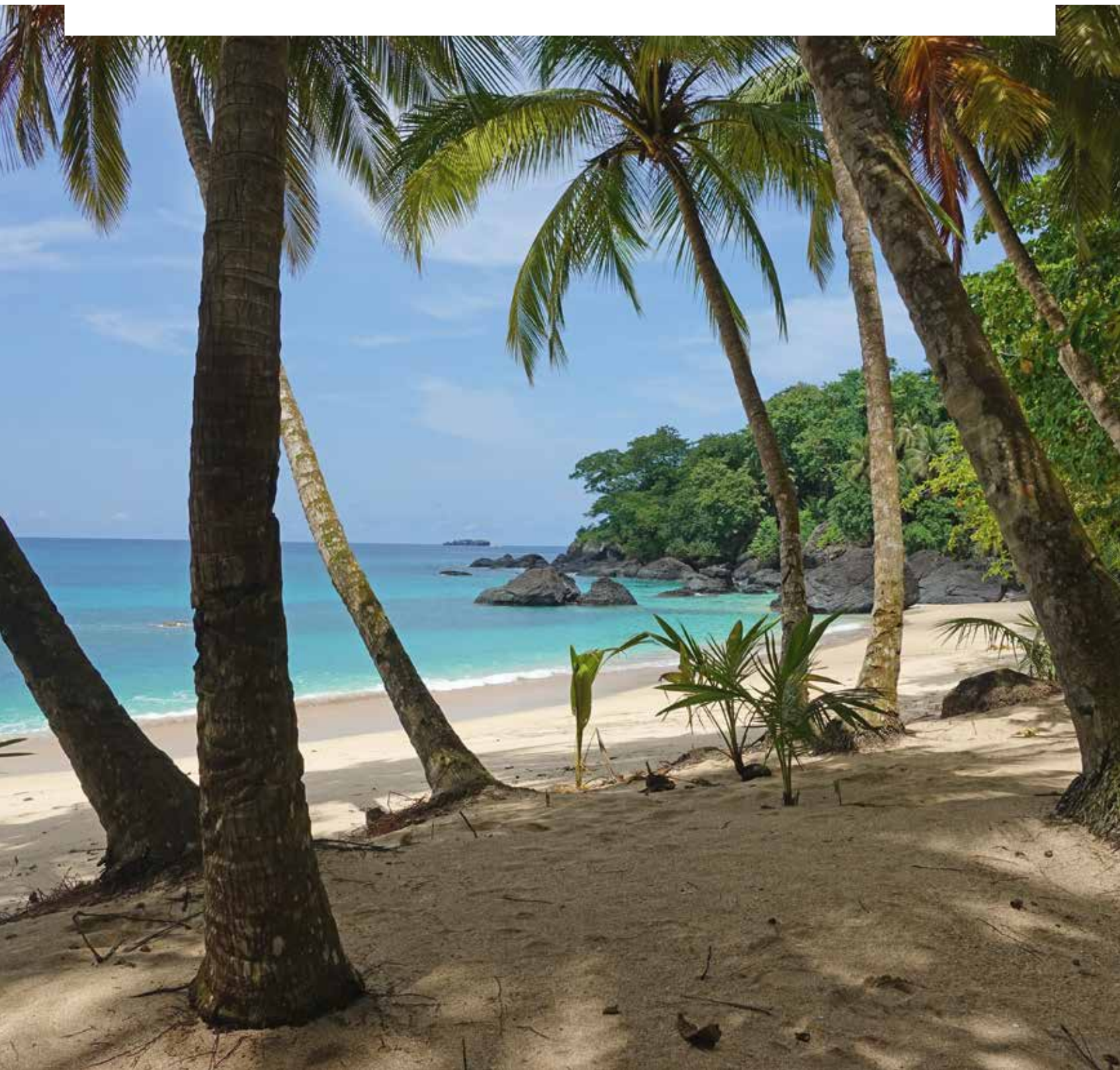
Bruno Van den Bossche

Aarzel niet om contact met ons op te nemen voor reisideeën en bestemmingsdetails. Inspiration Africa adviseert en assisteert u graag bij de organisatie van uw volgende vakantie in Sao Tomé en Príncipe ... in "Midden-aarde".

+32 499 334683

[brunov@inspirationafrica.travel](mailto:brunov@inspirationafrica.travel)

[www.inspirationafrica.travel](http://www.inspirationafrica.travel)







# MASSIMILIANO ALAJMO MEETS MASERATI **“ELKE DAG WILLEN WE ONZE GASTEN MET EEN GLIMLACH ZIEN VERTREKKEN”**

Twintig jaar geleden slaagde de Italiaanse chef Massimiliano Alajmo erin om als jongste chef ooit – hij was toen pas 28 jaar oud – drie sterren te scoren in de befaamde Michelin-gids. Sindsdien heeft zijn restaurant Le Calandre in het Italiaanse Rubano een vaste prik in zowel de gids als de jaarlijkse verkiezing van The World's 50 Best Restaurants. Naar aanleiding van de presentatie van de recentste lijst, waarin Le Calandre de 26ste plek bekleedt, hadden we een gesprek met hem over het familie-imperium en zijn passie voor Italiaans culinair vakmanschap.





### EEN FAMILIEAANGELEGENHEID

Samen met zijn broer Raffaele en zus Laura vormt Massimiliano – of Max zoals hij algemeen bekend staat – de derde generatie chef-ondernemers in de familie Alajmo. Vandaag heeft Max de leiding over de keukens van de familiegroep Alajmo die verschillende gerenommeerde eetgelegenheden telt. Naast Le Calandre heeft de groep in Italië nog twee restaurants (Quadri in Venetië en La Montecchia in Selvazzano Dentro), drie

bistro's (Il Calandrino, abc Quadri en abc Montecchi), een cateringbedrijf, een gastronomische winkel en een lijn eigen producten onder de naam 'In.gredienti'. Recent streek de familie ook neer in Parijs, waar 'Caffè Stern' in de gastronomische wereld in een mum van tijd furore wist te maken. Ook een schitterende parel aan de familie kroon is Sasamo, het nieuwe restaurant dat gevestigd is in de Royal Mansour in Marrakech, Marokko.





## RONDDWALEN TUSSEN DE KOKS

“De passie voor eten kwam onmiskenbaar van de familie”, opent Max ons gesprek na de awardsceremonie van ‘The World’s 50 Best Restaurants 2021’ in Antwerpen. “Ik voel me enorm gelukkig en dankbaar dat ik niet alleen met mijn broer en zus kan werken, maar ook met mijn ouders, vooral omdat we elkaar zelden zouden zien als we niet zouden samenwerken. Ieder van ons heeft een fundamentele rol in het bedrijf waaraan we heel veel tijd en passie besteden. De professionele interesse van onze familie in eten en restaurants gaat terug tot het einde van de Tweede Wereldoorlog. Toen opende onze grootvader Vittorio een bescheiden kaaswinkel in de grote markthal in het centrum van Padua. Na in restaurants in de regio Veneto in Noordoost-Italië te hebben gewerkt, hebben mijn ouders, Erminio Alajmo en Rita Chimetto, begin jaren tachtig restaurant Le Calandre in Sarmede di Rubano, een klein stadje net buiten Padua, overgenomen. Toen ik een kind was, op 5-jarige leeftijd, bracht ik mijn vrije tijd door tussen de potten en de pannen in de keukens van restaurant Aurora - Le Calandre heette toen Aurora. Terwijl mijn moeder aan het koken was, dwaalde ik tussen de koks rond en droomde ervan dat ik ooit een eigen koksmuts zou dragen. Koken was mijn lot, ook al hield ik enorm veel van van basketballen. Ongeveer een jaar lang overwoog ik de restaurantwereld te verlaten om een professionele basketballer te worden. Dat heb ik uiteindelijk niet gedaan en ik denk dat ik de juiste beslissing heb genomen.”

## DRIE BELANGRIJKE PRINCIPES

In 1990 nam Max de keuken van Le Calandre over van zijn moeder, een jaar nadat Raffaele naast zijn vader in de zaal was gaan werken. In 1994 werden de broers verantwoordelijk voor het restaurant en begon de stelselmatige uitbouw van het familie-imperium dat ondertussen internationale roem wist te oogsten. De drie belangrijkste principes van Alajmo’s keuken zijn diepte, lichtheid en ... vloeibaarheid. “Vloeibaarheid interesseert me sterk omdat het de essentiële kwaliteit van water is en omdat het niet kan worden beperkt. Ik ben geïnteresseerd in het overbrengen van het concept van vloeibaarheid of liquiditeit naar voedsel, wat niet betekent dat je vloeibaar voedsel moet eten. Het is eerder een begrip.



Vloeistoffen kunnen niet worden ingesloten, het zijn elementen die de natuurlijke loop volgen die ze moeten nemen. Water draagt alle herinneringen met zich mee van de weg die het heeft afgelegd. Met betrekking tot voedsel betekent dit dat elk ingrediënt in een recept moet bijdragen aan de herinnering aan de weg die het heeft afgelegd om harmonie en vloeibaarheid te creëren.”

### SIGNATUREN

Hoe houdt hij de vinger aan de pols in zijn verschillende restaurants en bistro's? Veel koks starten een keten maar slagen er niet altijd in om deze winstgevend te houden. Hoe doet Max dat wél? “Elke zaak is uniek in termen van identiteit, maar allemaal zijn ze gebaseerd op dezelfde normen van service en keukenfilosofie. Caffè Stern, ons restaurant in Parijs, is gehuisvest in een voormalige boekdrukkerij die werd

uitgeroepen tot historisch monument in Frankrijk. De ruimte is echt uniek, vooral nadat deze opnieuw is ontworpen door onze vriend Philippe Starck. Het eten is echter herkenbaar Alajmo. We serveren gerechten die regelmatig veranderen op basis van wat er op de markt verkrijgbaar is, evenals enkele signaturen zoals onze dille tagliolini met zeevruchten en pistachesaus of kalfslever in Venetiaanse stijl met gebakken polenta. En gelukkig hoef ik dat niet allemaal alleen te doen. Mijn broer Raffaele speelt een fundamentele rol in het beheer van al onze restaurants, net als onze meer dan 200 medewerkers. Naast de human resources hebben we ook gewerkt aan de centralisatie van productie, onderzoek en ontwikkeling hier in Le Calandre en in ons nabijgelegen culinaire laboratorium, MammaRita.”



## CULINAIR ONDERZOEKSCENTRUM

Het samenstellen van de menu's en de verschillende recepturen vinden eveneens plaats in Le Calandre. "Dat is en blijft ons culinair onderzoekscentrum. We veranderen de menu's in al onze restaurants minstens vier keer per jaar om seizoensingrediënten in de kijker te zetten. In Le Calandre bedenk ik samen met de executive chefs van onze verschillende restaurants nieuwe gerechten. De menu's zijn in elk restaurant anders en ontworpen om net een uitdrukking van die plek te zijn. Een van onze kenmerkende gerechten is bijvoorbeeld een inktvis-cappuccino die bestaat uit een lichte aardappelpuree bovenop de inktvis die gestoofd is in de inkt. De witte aardappelcrème is als melkschuim en de inktvis vertegenwoordigt de koffie eronder. We serveren dit gerecht in een glazen, inktvisvormige beker zodat gasten de lagen kunnen zien. In de loop der jaren hebben we verschillende varia-

ties op het gerecht bedacht voor onze restaurants. Bij Quadri in Venetië serveren we een 'cappuccino di laguna' met dezelfde aardappelcrème en gemengde zeevruchten uit de Venetiaanse lagune. Bij Caffè Stern in Parijs serveren we een cappuccino alla bolongese met een vleesragu. Bij Sesamo in Marrakech hebben we een cappuccino Majorelle gemaakt met spirulina om de blauwe kleur na te bootsen die je in de Majorelle-tuinen aantreft."

Sterren en nominaties zijn een bewijs van vakmanschap en erkenning van de culinaire wereld, maar de gasten zijn en blijven het belangrijkste. "Ons doel als chef-koks is om gasten blij te maken en hen een leuke en bevredigende ervaring te bieden. Mijn uitdaging is elke dag om ervoor te zorgen dat onze gasten met een glimlach vertrekken. Alle ideeën en inspiratie zijn daarop gericht."







## MASERATI

Italianen hebben vaak een voorkeur voor mooie wagens en dat is bij Max en Raf Alajmo niet anders. In Antwerpen kwam hij aangereden in een Maserati Levante. “Mijn broer en ik zijn sinds 2019 ambassadeurs voor Maserati. We houden allebei van snelle auto’s en Italiaans vakmanschap, dus onze samenwerking met het automerk kwam heel natuurlijk tot stand.”

Maserati staat synoniem voor innovatie en durf, welk gerecht zou Max associëren met een Maserati en waarom? “Ons amandel-mozzarella-dessert komt spontaan in mij op. Het is een knapperige, volledig witte schil gemaakt van amandel en honing die eruitziet als een mozzarella. Het is gevuld met een zoet amandelschuim en vervolgens gedresseerd en geserveerd zoals we een mozzarella zouden serveren, dus met olijfolie, zeezout, oregano en een beetje chilipeper. Het lijkt zo eenvoudig als het voor je neus komt, maar dan breek je erin en ontdek je een hele nieuwe wereld. Dat gevoel heb ik ook met een Maserati. Er zijn drie kernwoorden die onze ‘keuken’ met Maserati verbinden: ‘Energy’, ‘Substance’ en ‘Rhythm.’”

## SMAAK IN DIENST VAN MEDISCH ONDERZOEK

De familie Alajmo heeft het hart op de juiste plaats, blijkt uit de stuen aan de non-profitorganisatie ‘Il Gusto per la Ricerca’. “Die heb ik in 2004 samen met mijn broer opgericht om fondsen te werven om medisch onderzoek ter bestrijding van kinderziekten te ondersteunen. Elk jaar organiseren we een galalunch met topchefs uit heel Italië en daarbuiten. Sinds de start hebben we al meer dan 2 miljoen euro ingezameld en gedoneerd. Het ingezamelde geld gaat 100% rechtstreeks naar de kinderen. Alle betrokkenen doneren hun tijd en energie aan het goede doel.”

## TOEKOMSTPLANNEN

De zaken van de familie Alajmo draaien goed, maar dat betekent niet dat ze op hun lauweren gaan rusten. “We zijn het afgelopen jaar gestart met twee grote projecten die we de komende jaren verder gaan ontwikkelen. Eén daarvan is een restaurant op het eiland Certosa in de lagune van Venetië. Het is drie haltes met de vaporetto (waterbus) vanaf het San Marcoplein en ligt op een bijzonder eiland waar vroeger monniken woonden. Het eiland wordt momenteel gerestaureerd. We zijn al begonnen met het maken van onze eigen honing op het eiland en het plan is om een enorme moestuin aan te leggen om het restaurant te bedienen. Daarnaast is



Vento di Venezia, de organisatie die het eiland beheert, van plan om volgend jaar een boutique hotel te openen. Dat gaat geweldig worden! Ook zijn we in mei vorig jaar een joint venture aangegaan met H-FARM, het grootste en belangrijkste innovatie- en opleidingscentrum van Europa. We namen hun eet- en drinkactiviteiten over, waaronder Le Cementine, een restaurant dat open is voor het publiek en de Italiaanse keuken van het platteland serveert. Amor is binnen dat geheel

ons nieuwe fast casual concept gebaseerd op onze gepatenteerde gestoomde pizza. Al4-pizzeria serveert dan weer de meer klassieke pizza's. Ook La Serra, hun bedrijfskantine, is voortaan in onze handen. Het was trouwens een bijzonder fijne ervaring om ook, op vlak van food te kunnen werken met een nieuwe generatie digitaal vooruitstrevende denkers."



## LEVANTE TROFEO FUORISERIE EDITION VOOR CHEF-KOK ALAJMO

In dit derde millennium is de puurste uitdrukking van luxe de mogelijkheid om gewoon jezelf te zijn; een auto wordt een verlengstuk van onze unieke identiteit. Deze zienswijze, die Maserati en Alajmo met elkaar gemeen hebben, is perfect vervat in de 'Levante Trofeo Fuoriserie Edition for Alajmo', een exclusieve auto onder het label van het Maserati Fuoriserie personalisatieprogramma. Het programma biedt twee verschillende personalisatierichtingen. Om een culinaire metafoor te gebruiken: Maserati Fuoriserie biedt klanten de keuze uit een leeg bord waarop ze zelf een enkele, unieke one-off auto kunnen creëren, of desgewenst een menu aan ingrediënten - inclusief materialen, kleuren en details - waaruit ze kunnen kiezen en die vervolgens op basis van persoonlijke smaak worden

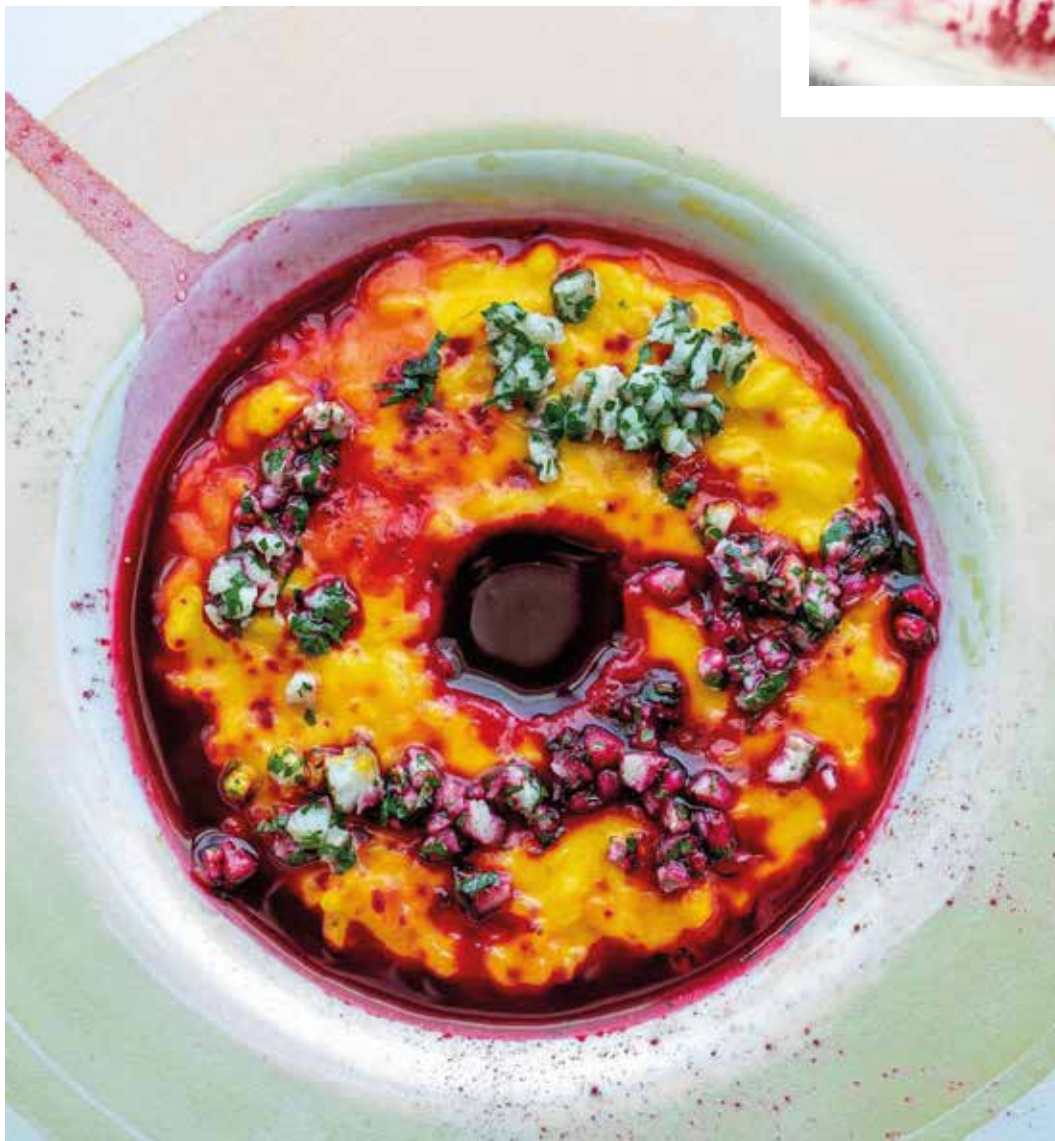
gemengd. Het uiteindelijke recept geeft uiting aan de persoonlijke creativiteit van de klant, op basis van 23 exterieurkleuren, tien liveries, vijf dreamlines, vijf kleuren voor de remklauwen, drie typen afwerkingen voor de velgen, vijf kleuren voor de Fuoriserie-stiksels en drie kleuren voor het leder, inclusief de keuze voor monochrome of two-tone stoelen.

De Levante Trofeo Fuoriserie for Alajmo is getooid in de kleuren van het logo van de chef: zwart voor het exterieur en goud voor het interieur. Voor Alajmo is goud de maximale expressie van helderheid. Sterker nog, in de keuken werd en wordt goud vaak geassocieerd met saffraan, waarvan de kleur, textuur en smaak de warmte en vitale energie van de zon weerspiegelen. Deze 'custom' Maserati Fuoriserie Edition, die net als alle Maserati's volledig werd ontworpen en ontwikkeld in Italië, wordt gekenmerkt door zacht-goudkleurige interieurs in Pale Terracotta, met contrasterende grijze stiksels en bijpassende geborduurde Trofeo-op-



schriften bij de drietandlogo's op de hoofdsteenen. De exterieurs daarentegen zijn uitgevoerd in Nero Luce, een hoogglans zwarte lak die wordt geaccentueerd door dreamlines in Mystic Gold en 22 inch Orione velgen met zwarte remklauwen.

Volgens chef-kok Alajmo moeten we, wanneer het naleven van de regels ons wegleidt van onze oorspronkelijke doelen en ideeën, deze regels doorbreken om de ware essentie van wat we doen - of het nu koken of de ontwikkeling van auto's is - opnieuw bevestigen. Voor Massimiliano Alajmo helpt het afschaffen van het tafelkleed, het eten met de handen en het 'elegant spelen' met eten ons een lang verloren waardering voor de poëtische schoonheid van het delen van een maaltijd met anderen te herontdekken. Op dezelfde manier laat Maserati Fuoriserie klanten een lang verloren passie herbeleven: de oneindige schoonheid van het autorijden, het verkennen van je meest authentieke zelf en het ontdekken van nieuwe wegen.





# KANTOOR- EN INTERIEURINRICHTING ZONDER ZORGEN



## Topkwaliteit en service van ontwerp tot eindresultaat.

Onder de noemer Topburo staat het dynamische bedrijf uit Deinze garant voor de totaalinrichting van kantoren in de professionele markt. In 2019 zette de onderneming met Pand192 nog een stap verder: de ervaring en knowhow van het team wordt sindsdien ook volop ingezet voor residentiële klanten die op zoek zijn naar onderbouwd advies voor de totale aankleding en afwerking van het interieur. De rode draad door beide entiteiten: kwaliteit en comfort komen altijd op de eerste plaats.



## VAN MEUBELBOER TOT TOTAALINRICHTER

Topburo is al decennialang een begrip in de kantorenwereld. De onderneming zag het levenslicht in 1978, maar profileerde zich lange tijd eerder als een klassieke leverancier van kantoormeubilair, al dan niet in de vorm van projecten. “In 2016 veranderde alles na de overname door ons”, vertelt zaakvoerder Dave Follens. “Wij zijn ons van meet af aan gaan richten op interieurarchitectuur van A tot Z, wat inhoudt dat we razendsnel gegroeid zijn tot een ‘totaalinrichter’ van de meest uiteenlopende kantoorprojecten. In minder dan vijf jaar zijn we uitgegroeid van een driemans-zaak tot een bedrijf dat vandaag tien mensen telt, waaronder drie interieurarchitecten die zich graag laten inspireren door de nieuwste trends en ontwikkelingen om de klant met raad en daad bij te kunnen staan. Wij bieden wat wij graag ‘de volle belevenis’ noemen en creëren sfeervolle inrichtingen waar kwaliteit en comfort op de eerste plaats komen. Uiteraard zijn maatprojecten voor ons zeer belangrijk, maar de klanten kunnen hier ook terecht voor renovatie en/of reorganisatie van bijvoorbeeld kantooromgevingen en losse meubelverkoop.



**topburo**  
Office

Wij werken samen met een groot aantal gerenommeerde leveranciers zodat wij onze beloften van A tot Z kunnen waarmaken. Sinds 2019 doen we dat met Pand192 op precies dezelfde manier voor het interieur in de residentiële sfeer. Met Topburo en Pand192 kunnen we het totaalplaatje perfect inkleuren, privé en op kantoor.



### CONCEPT PLACE

In het nieuwe (sinds 2019) bedrijfsgebouw langs de Gentsesteenweg in Deinze kan de klant in alle rust kennismaken met de merken en producten waar Topburo en Pand192 samen voor staan. “Wij spreken niet graag over een ‘showroom’ omdat het veel meer is dan dat. Wij hebben het liever over een ‘concept place’ waar onze filosofie duidelijk naar voren wordt gebracht en waar we van moodboard evolueren naar een comfortabele look & feel-sfeer. We hebben hier op de site ook onze eigen logistieke dienst met eigen monteurs. Ons gebouw ligt op een steenworp van het centrum van Deinze langs de bekende baan die Gent met Kortrijk verbindt. We zijn snel en vlot bereikbaar, van maandag tot vrijdag van 8.00 u tot 17.00 u, op zaterdag van 14.00 u tot 17.00 u. Lukt het niet om binnen die tijdstippen langs te komen? Geen probleem, dan maken we gewoon een afspraak wanneer het wel past voor de klant.”



### GEÏNTEGREERDE AANPAK

Vast element binnen de bedrijfsfilosofie is de persoonlijke begeleiding om tot een sluitend (totaal)concept te komen. "Wij ontzorgen de klant volledig en zijn in die optiek een 'sleutel-op-de-deur"-bedrijf met kwalitatief hoogstaand maatwerk. Dat houdt in dat we niet alleen meubilair op een doordachte manier samenbrengen binnen een project, maar daar ook kleur- en lichtadvies, vloerbekleding, raamdecoratie, enz. aan toevoegen. Werkelijk alles is mogelijk binnen het concept interieur. Uiteraard houden we zeer grondig rekening met de wensen van de klant, zowel bij op maat gesneden totaalprojecten als wanneer het louter om een levering van los meubilair gaat. Dat zit gewoon in het DNA van onze designers." Aan een dergelijke professionele en geïntegreerde aanpak moet wel een stevig prijskaartje hangen? "Niets is minder waar. Wij bieden oplossingen voor alle budgetten, van klein tot groot. Wij zijn toegankelijk voor iedereen, dat willen we sterk benadrukken."





## WANDELEN IN DE TOEKOMST

Febe, Florence en Wauter zijn de interieurarchitecten die de klanten ontvangen en doorheen het hele proces begeleiden, van het eerste contact tot en met de oplevering. "Het start met een eerste afspraak hier in Deinze waarbij we grondig naar de verwachtingen van de klant peilen. Tijdens dat 'intake' gesprek toetsen we de smaak van de klant af, onder meer aan de hand van een rondgang doorheen onze concept place. Welke stijl wil de klant? Wat is daarvoor allemaal nodig? Is er een bepaalde bestaande situatie waar we rekening mee moeten houden? Eventueel gaan we ook ter plaatse bij de mensen een kijkje nemen om een onderbouwd voorstel te kunnen maken. Na dat eerste of eventueel zelfs meerdere gesprekken maken we een eerste voorontwerp. En dat is telkens weer een uniek voorstel, wij werken niet met standaardpakketten. Elke klant, hoe groot of klein, is voor ons even belangrijk en verdient een 100% gepersonaliseerde aanpak. Eenmaal we alle gegevens hebben, werken we dat uit in 2D plannen en fotorealistische 3D visualisaties, voor zowel een totaalinrichting, het intekenen van maatwerk als los meubilair. De 3D voorstelling laat de klant toe om een virtuele wandeling te maken doorheen het toekomstige interieur. Daarbij geven we dus ook advies over kleuren, materialen, verlichting, vloeren en vloerbedekkingen, accessoires en decoratieve elementen die aansluiten bij het interieurproject, en verder alles wat bij de inrichting komt kijken."



## TOT ELK DETAIL KLOPT

Topburo / Pand192 biedt alles onder één dak en heeft in alle sectoren iemand die zijn of haar vak door en door kent. “Verschillende generaties waken er hier over dat elk deelaspect van het traject perfect kan inspelen op de smaak van de klant. Wij werken alles zeer grondig uit en coördineren dat naadloos binnen een planmatige aanpak. Samen met de plannen maken we een persoonlijke offerte op voor alle facetten van de inrichting. En we blijven samenzitten en wijzigen tot elk detail klopt en er een akkoord van de klant is op alle vlakken. Bij ons steken er geen addertjes onder het gras: transparantie is en blijft ons doel. Gedurende het volledige traject blijft de interieurarchitect samen met zaakvoerder Dave hét aanspreekpunt. Wij kennen onze klanten en zij kennen ons.”

## ZORGELOZE UITVOERING

Na akkoord realiseert een vast team onder leiding van Tania, die de projectcoördinatie en de logistiek voor haar rekening neemt, het project. De ervaren monteurs Pedro, Dirk en Franky realiseren de plannen bij de klant tot in de kleinste details. Ook de ontwerpers houden de vinger aan de pols, er wordt niets aan het toeval overgelaten. “Net als onze designers vertrekt ook het logistieke team vanuit een solide basis die ‘gedrevenheid’ heet”, voegt Stefanie, echtgenote van Dave Follens en als mede-zaakvoerster verantwoordelijk voor de administratie, boekhouding en HR daar aan toe. “Gedrevenheid is onze sterkte, onze troefkaart. Wij kunnen op elkaar rekenen en garanderen zo ook voor de klant een vlot en aangenaam proces. Wij geven advies, coördineren en werken naar een totale ontzorging toe. Altijd met het oog op een schitterend eindresultaat, daar staan wij dag in dag uit voor klaar.”



## THUIS OP KANTOOR

Een strikt onderscheid tussen Topburo en Pand192 is er niet en dat sluit dan weer perfect aan op een trend die vandaag, niet in het minst ‘dankzij’ de coronaproblematiek, aan een sterke opmars bezig is. “Veel mensen hebben quasi verplicht kennisgemaakt met telewerk”, legt Florence uit. “Thuis en werk lopen meer en meer door elkaar, waardoor mensen niet alleen in hun home office, maar ook op het ‘echte’ kantoor een (t) huisgevoel willen ervaren. Wij focussen traditiegetrouw in al onze projecten op comfort en beleving en dat doen we ook in een kantooromgeving. Het pure kantoorgegeven dat we tot voor kort allemaal kenden, is langzaam maar zeker aan het wegdeemsteren.”

## EN DE KLANT IS ... IEDEREEN

Wie de klanten zijn, is onze laatste vraag, maar dat blijkt een lastige te zijn om snel te beantwoorden. “Omdat we nu eenmaal zeer uiteenlopende klanten hebben”, besluit Dave Follens. “Van KMO tot overheid, van corporate tot residentieel, van particulier tot vrij beroep, van horeca tot zorgsector, ... werkelijk iedereen vindt bij ons de passende oplossing. En dat over gans België, onder meer ook dankzij onze divisie ‘Antwerpen’ die aangestuurd wordt door Christophe, ook al iemand met een schat aan ervaring binnen ons team.”

Interesse? Nieuwsgierig? Check dan ook en vooral de inspirerende websites van het bedrijf, evenals Instagram, Facebook en LinkedIn. Ook sociale media maken een belangrijk deel uit van het totaalpakket.



IN ALLE RUST  
GENIETEN VAN UW  
ZWEMBAD  
**BIJ STM ZWEMBADEN  
IS EEN WOORD EEN  
WOORD**





Eén van de gevolgen van de pandemie die ons nu al twee jaar lang in de greep houdt, is de keuze van mensen om meer vrije tijd thuis door te brengen. Een eigen zwembad is in die optiek voor velen een lang gekoesterde droom. De keuze aan mogelijkheden is uitgebreid, maar het staat als een paal boven water dat kwaliteit, veiligheid en vertrouwen de belangrijkste criteria moeten zijn. "Voor STM zwembaden is dat evident", vertelt Gert Laureys.

Tekst: Wim Vander Haegen – Foto's: STM zwembaden





## STRAK, TIJDLOOS, MAATWERK

STM Zwembaden – de afkorting staat voor Strak, Tijdloos en Maatwerk focust op innovatieve PPC-zwembaden. “PPC of polypropyleen copolymeer is een oersterk, gekunstoflast materiaal van Belgische makelij”, legt Gert uit. “Naast slijtvast is PPC kleurvast, UV- bestendig en resistent tegen bacteriën. Het materiaal is duurzaam, milieuneutraal en wordt in de massa gekleurd. Eén van de grootste voordelen is dat PPC zwembaden tot op de mm op maat worden gemaakt en de ontwerpmogelijkheden uitgebreid zijn. Lengtes vanaf 5, 10, 12 of 16 meter breedtes van 3 of 4 meter, L-vormig, ... we ontwerpen het zwembad precies volgens de wensen van de klant, uiteraard rekening houdend met de situatie ter plaatse. Ook het feit dat extra isolatie dankzij de zelfisolerende eigenschappen van het materiaal niet nodig is, vormt een extra troef. Bovendien is een PPC zwembad makkelijk in onderhoud. De perfect gladde wanden vermijden chlooraanslag en algen krijgen geen kans zich vast te hechten. Je zal dus nooit een ‘lijn’ zien op de wand, zelfs niet na 20 of 30 jaar. Bij zwembaden vervaardigd uit andere materialen bestaat de kans op osmose. Dit is een chemische reactie waarbij bruine vlekken in het materiaal kunnen optreden. Dat zijn trouwens vlekken die helemaal niet kunnen verwijderd worden. Ook dat is bij PPC uitgesloten.”

## VOLGENS DE AFSPRAKEN

STM zwembaden ontwerpt en plaatst zwembaden met een eigen team dat in alle omstandigheden rekening houdt met de striktste normen op gebied van kwaliteit, veiligheid en vertrouwen. “Iedereen binnen ons team heeft zijn eigen vakgebied en volgt de ontwikkeling van nieuwe technieken en technologieën op de voet. We houden continu de nieuwste trends en innovaties in de gaten en volgen geregeld opleidingen zodat we de klant in elke fase van het project correcte informatie uit eigen hand kunnen geven. Hoe alles dan precies in zijn werk gaat? Als de klant voor ons kiest, begint alles met een persoonlijke kennismaking. Tijdens dit kennismakingsgesprek luisteren we naar de wensen en verwachtingen. Op basis daarvan schetsen we de verschillende mogelijkheden van een zwembad op maat. Voor elke klant is een zwembad een droom, wij zorgen ervoor dat ze die droom ook zorgeloos kunnen realiseren met een mooi zwembad op maat, in elke gewenste stijl, of het nu modern dan wel landelijk is. We maken dan een vrijblijvende eerste offerte. Valt dat binnen de verwachtingen en budgettaire mogelijkheden, dan

zitten we verder rond de tafel om de offerte verder te verfijnen en indien nodig bij te stellen. Is de klant akkoord, dan bespreken we de uitvoeringstermijn en de timing voor de plaatsing en installatie. Elke bestelling wordt dan strikt volgens de afspraken uitgevoerd. Beloften maken is één zaak, maar bij STM maken we ze ook waar. Vooropgestelde data worden aangehouden, zonder discussie.”

## SNEL EN VAKKUNDIG

Een ander voordeel van PPC Zwembaden is de uitvoeringstermijn. “Bouwkundige zwembaden vergen behoorlijk wat tijd om te plaatsen. Reken gerust enkele weken. Met PPC is dat niet het geval. Op de afgesproken tijd wordt de put gemaakt en gevuld met stabilisé. Het transport komt langs en we plaatsen het bad, onmiddellijk gevolgd door de afwerking en de plaatsing en aansluiting van de technieken. Op minder dan één week tijd heb je een kant-en-klaar zwembad en kun je de eerste duik nemen.”

## TOTAALPROJECT

Een zwembad in uw tuin is meer dan het zwembad alleen. “Ook de omgeving, meer specifiek de tuin en het bijgebouw of poolhouse, mag men niet vergeten. Dit laatste kan enerzijds gebruikt worden als technische ruimte voor de filterinstallatie, maar anderzijds ook als eyecatcher bij het zwembad, netjes geïntegreerd in de tuin. Het is en blijft de bedoeling dat zwembad en tuin elkaar versterken. Bij STM zwembaden kan er gekozen worden voor een totaalaanpak. Wij adviseren wat er allemaal kan en helpen uiteraard ook met het realiseren van dit totaalconcept. Het ‘ontzorgen’ van de klant is voor ons prioritair, dat zit in ons DNA. Wij kunnen via ons uitgebreide netwerk bijvoorbeeld een tuin- en landschapsarchitect inschakelen die ook wandelpaden en sfeerverlichting in het geheel integreert. Naast de eventuele plaatsing van een poolhouse, kunnen ook een zwembadhaard, een serre, een buitenkeuken, een zonnescherm, saunaton, kleedcabines, tuinmeubelen, ... geïntegreerd worden in het geheel. Voor de afwerking hebben we ook tal van opties, bijvoorbeeld boordstenen in natuursteen of in keramische materialen, allemaal perfect passend bij het terras.”

## MONOBLOCK

Wanneer men kiest voor STM zwembaden, kiest men voor een zogenaamd ‘monoblock’. “Zoals de naam al aangeeft, is een monoblock zwembad een zwembad dat uit één geheel bestaat. Afmetingen en uitvoeringen kunnen volledig naar wens gekozen worden.





X-OUTDOOR LIVING



*“Onze allergrootste troef is de perfecte na-service, na de plaatsing en oplevering wordt deze vaak vergeten”*



Het volledige productieproces gebeurt in België onder geconditioneerde omstandigheden waardoor een egale en naadloze binnenzijde verzekerd is. Alle flenzen, verlichting aan-en afvoerleidingen, skimmers enz. worden vooraf gemonteerd. Dat vermijdt ondergrondse lekkages en zorgt voor een optimale en constante kwaliteit. Een monoblock zwembad wordt zoals hierboven aangegeven in zijn geheel met de kraan geplaatst, wat de snelle plaatsingstermijn sterk bevordert.”

### HOOGWATER OF OVERLOOP

Naar model toe zijn er hoogwaterlijnzwembaden en overloopzwembaden. “Hoogwaterzwembaden hebben een minimalistisch design met strakke lijnen. De integratie van unieke skimmers zorgt voor een uiterst hoog waterniveau dat loopt tot slechts enkele centimeters onder de rand. Je hebt nooit het gevoel ‘in’ een zwembad te liggen. In combinatie met de strakke look ben je verzekerd van een heel aangenaam zwemgevoel. Bij deze zwembaden zijn er ook nog eens heel veel afwerkingsmogelijkheden. Bij een overloop- of spiegelzwembad staat het waterniveau gelijk met de rand van het zwembad. Dat creëert een schitterend visueel (spiegel)effect waardoor het overloopbad volledig in harmonie is met de omgeving. Het zwembadwater vloeit voortdurend weg via een discrete overloopgoot - langs 1 tot 4 zijden - aan de randen naar de buffertank. Bij dit type zwembaden heb je nauwelijks vuil op de bodem of tegen de wanden. Het water circuleert immers sneller en beter. Er is wel een extra buffertank nodig, waardoor het prijskaartje iets hoger uitvalt.”

### EIGEN ONDERHOUDS- EN SERVICEAFDELING

En daar houdt het niet bij op. “Ook na de plaatsing kunnen de mensen steeds bij ons terecht met al hun vragen. STM heeft een eigen onderhouds- en serviceafdeling voor de zomer-opstart, het winteronderhoud, het respecteren van de correcte parameters voor de waterbehandeling en het onderhoud van de technische installatie. Wij zijn continu bereikbaar en dragen nazorg hoog in het vaandel. Als er zich problemen voordoen, sturen we iemand langs om ze snel en adequaat op te lossen. Daar willen we ook het onderscheid mee maken. Vertrouwen is de basis van alles.”





Een wekelijkse, tweewekelijkse, maandelijkse check-up, een volledige pool control, ... in afspraak met de klant is dat allemaal perfect mogelijk. "Eén van de belangrijkste zaken is bijvoorbeeld het filtersysteem dat moet gebackwashed worden. Wij houden dat allemaal continu in de gaten zodat het onderhoud op tijd gebeurt en de klant zich enkel hoeft te focussen op het volop genieten van de waterpartij. We bieden overigens ook een volautomatisch ontsmettingsstelsel waarbij alle parameters digitaal af te lezen zijn op onze console. Het toevoegen van zwembadproducten gebeurt dan automatisch."

### ZWEMBADAFDEKKING

Ten slotte nog een woordje uitleg over het zwembad wanneer er niet wordt gezwommen. "Om verdamping en dus verspilling van water tegen te gaan, raden we sterk aan te kiezen voor een zwembadafdekking. 90 tot 95% van de klanten doet dat ook. Je moet dan minder water toevoegen en dat is dan weer beter voor het milieu. Afdekken kan perfect met een rolluik of 'lamellendek' dat bestand is tegen alle weersomstandigheden. Een rolluik verhoogt ook de veiligheid en kan tot 100 kg per vierkante meter aan. Spelende kinderen, huisdieren, ... je hoeft je daar helemaal geen zorgen in te maken. Het rolluik kan ook automatisch bediend worden vanuit de technische installatie of met afstandsbediening. Een zwembad is er immers om van te genieten, in alle rust, zonder last. Wij realiseren dat."

#### De vijf beloftes van STM zwembaden

1. Topkwaliteit voor de beste prijs
2. Stipte en correcte planning
3. Een woord is een woord
4. Altijd bereikbaar voor vragen en advies
5. Perfecte installatie en waterkwaliteit dankzij de uitstekende customer service

[www.stm-zwembaden.be](http://www.stm-zwembaden.be)





# MULTUM ACCOUNTANTS EN BELASTINGCONSULENTEN: MEER DAN ALLEEN MAAR BOEKHOUDING **VAN ADMINISTRATIEVE VEREENVOUDIGING TOT CORRECT EERSTELIJNSADVIES**

Administratieve vereenvoudiging: elke zelfstandige ondernemer is ervoor te vinden. Administratie, vooral dan in relatie tot de overheid, neemt enorm veel tijd in beslag en is niet altijd even simpel. Hoewel administratieve vereenvoudiging tijdens elke regeringsonderhandeling op tafel ligt, blijft het een kluwen waar veel KMO's moeite mee hebben. "Wij kunnen de klant daar uitstekend bij helpen", vertellen bestuurders Danny De Winter en An Verkest van Multum Accountants BV. "Als gecertificeerde fiscaal accountants zijn wij thuis in die wereld. We helpen niet alleen bij de talrijke aangiftes, maar geven bijvoorbeeld ook fiscaal gerelateerd advies over hernieuwbare energie of het minder en beter gebruik van grondstoffen."





## DEADLINES

Het is geen geheim dat de administratieve verplichtingen tegenwoordig de pan uit swingen. “Vooral bij KMO’s is er een sterke stijging van de administratieve lasten”, geeft Danny De Winter aan. Maar wat kan een accountant op dat vlak nu precies betekenen voor de klant? “Ondernemers worden constant geconfronteerd met deadlines. Denk aan BTW-aangiften,





personen- en vennootschapsbelasting, RSZ, en verder alle gegevens die naar de overheid moeten gaan. Om die deadlines te halen, kunnen wij de klant bijstaan door verder de digitale weg op te gaan. Wij kunnen hen veel werk uit handen nemen zodat zij de deadlines makkelijker halen en zich op hun kerntaken kunnen concentreren. Als fiscaal experten houden wij de vinger aan de pols. Wij blijven continu up to date, niet alleen op vlak van boekhouding en alles wat belastingen aangaat, maar ook inzake de wirwar aan administratieve verplichtingen.”

### **ONLINE TOOLS**

Als accountant opteert Multum voor een eigentijds digitaal platform en digitaal boekhoudpakket. “Het overgrote deel van de facturen wordt vandaag via email verstuurd en kunnen via onze online tools dag na dag rechtstreeks in de boekhouding worden verwerkt. De klant heeft dan maar één emailadres om alles wat aan- en verkoop snel en correct af te handelen. Als erkend accountantskantoor krijgen wij van de banken rechtstreeks digitale bestanden binnen die up to date worden bijgeboekt zonder dat de klant zich daar specifiek moet mee bezighouden. Wij adviseren ook over online tools die het opzoeken of opvragen van gegevens vergemakkelijken, zoals de Kruispuntbank van ondernemingen (KBO) of de Balanscentrale van de Nationale Bank (NBB).”



Een belangrijke tool is de website My Minfin. "Dat is een toepassing van de FOD Financiën die verschillende persoonlijke documenten, formulieren en elektronische diensten omvat, zoals Tax-on-web. Als de klant ons een elektronische volmacht geeft, kunnen wij de aangiften vervullen, alsook het fiscale dossier bij de overheid namens de onderneming perfect beheren. Ook met betrekking tot het sociaal verzekeringsfonds en het sociaal secretariaat kunnen wij de klant administratief helpen. Ook die instellingen stellen ons de nodige online tools ter beschikking. De klant hoeft dan niets zelf te doen, dat wordt via ons allemaal automatisch verwerkt."

## MILIEUWETGEVING

Een accountant en milieuwetgeving? Welke meerwaarde kan Multum op dat vlak betekenen? "Milieu gaat vandaag gepaard met een zeer actieve en explosieve wetgeving. Dat is echt specialistenwerk, maar binnen ons uitgebreide netwerk hebben wij de juiste mensen die de ingewikkelde wetgeving grondig beheersen. Daardoor kunnen wij onze klanten dan ook gericht advies geven. Een 'hot item' is bijvoorbeeld de vergroening van het wagenpark. Wij bepalen niet wat de klant moet aankopen of hoe het wagenpark te beheren, maar we informeren wel uitgebreid over de fiscale maatregelen, bijvoorbeeld over de 100% aftrekbaarheid. Vanaf 2026/2027 verwachten we een nieuwe wetgeving. Het spreekt voor zich dat we al die evoluties op de voet volgen om onze ondernemers op elk moment proactief bij te kunnen staan en correcte informatie te verstrekken. Dat heeft een dubbel voordeel: enerzijds dragen wij op die manier – via onze klant – bij tot een beter milieu, anderzijds maken we dat de fiscaliteit een minder groot kostenplaatje wordt."

## HERNIEUWBARE ENERGIE

Een al even hot item is het energievraagstuk, in het

bijzonder hernieuwbare energie. "Uiteraard zijn wij geen energieleverancier, maar de klant kan wél op ons beroep doen voor de boekhoudkundige en fiscale aspecten die daarmee gepaard gaan. Hernieuwbare energie lijkt op het eerste zicht eenvoudig, maar daar komt echt enorm veel bij kijken. Wij stellen ons de vraag hoe we energie binnen de ondernemingswereld kunnen optimaliseren. Bijvoorbeeld: zijn zonnepanelen een interessante optie. Aangezien wij over alle data ter zake beschikken, maken wij hier de berekening en kijken of er voor die specifieke materie subsidies beschikbaar zijn en hoe dat allemaal fiscaal ten voordele van de klant kan ingepast worden. Dat kan niet alleen voor zonne-energie, maar ook voor warmtepompen, isolatie, enz. Ondernemers moeten in het digitalisatieproces worden meegetrokken, zo kunnen wij hen helpen, in het belang van het milieu én de portemonnee van de klant."

## GRONDSTOFFEN

Het beheer van grondstoffen is het domein waar de ondernemers thuis zijn. Maar ook hier kan Multum een steentje bijdragen. "Het spreekt voor zich dat wij ons geenszins gaan bemoeien met het productieproces, maar wij zijn wel de eerste die merken als er iets beweegt inzake de bruto winstmarge. Als die afwijkt van het gemiddelde of van wat we normaal mogen verwachten, brengen we de klant daarvan op de hoogte. In die optiek hebben wij een soort van signaalfunctie en kunnen we veel onheil voorkomen door op tijd te informeren. Als wij door onze boekhoudkundige kennis bepaalde afwijkingen vaststellen, nodigen we de mensen uit en bespreken in alle rust waar aandacht aan moet besteed worden om de continuïteit van de onderneming niet in het gevaar te brengen. Kortom: wij tellen en rekenen niet alleen, wij fungeren ook en vooral als eerstelijnsadviseur."

## OVER MULTUM ACCOUNTANTS BV

Van klassieke of digitale boekhouding en belastingaangifte tot fiscaliteit: het gerenommeerde accountantskantoor Multum Accountants uit Wetteren biedt voor elke ondernemer van klein tot groot een brede waaier aan diensten. Ook voor onder meer successieplanning, advies bij de aankoop van een tweede verblijf, begeleiding bij een startup of het overdragen van de onderneming is de klant bij het ervaren team aan het juiste adres. Multum Accountants kan rekenen op een ruime klantenkring, maar wijst er graag op dat het familiale karakter van de vennootschap zorgvuldig bewaard blijft. "We behoren niet tot de zogenaamde 'Big 4', maar bieden exact dezelfde diensten als de grote jongens, en dat voor een gevarieerd cliënteel van eenmanszaken over KMO's tot en met zeer grote ondernemingen in de meest uiteenlopende sectoren. Wij maken er een erezaak van om iedereen te bedienen, we geven elke ondernemer de kans om klant te worden bij ons. Multum verzorgt voor hen alle fiscale, boekhoudkundige en vennootschapsrechtelijke verplichtingen. Daarnaast zijn we ook de aangewezen partner voor alle uitdagingen waarmee elke ondernemer geconfronteerd wordt op administratief vlak."

Elke onderneming heeft bij Multum een dossierverantwoordelijke of beheerder zodat er altijd één vast aanspreekpunt is. "De mensen precies weten bij wie ze in het volste vertrouwen terecht kunnen voor hun zaken. We houden onze klantencontacten doelbewust laagdrempelig en hanteren een grote flexibiliteit zodat ook dringende zaken snel en vlot kunnen worden afgehandeld. Wij handelen niet alleen de klassieke fiscale verplichtingen af, maar focussen ons op alle uitdagingen én financiële kansen voor onze klanten."

Meer info

Multum Accountants BV  
Brusselsesteenweg 415  
9230 Wetteren  
info@multum.be  
www.multum.be



# OP BEZOEK BIJ CHEF-KOK HANNES VANDEBOTERMET VAN LOF RESTAURANT **LOKALE PRODUCTEN ALS BASIS VOOR GERECHTEN MET EEN MODERNE TWIST**

'Ik wil mijn gasten elke keer opnieuw verrassen en inspireren met culinaire creaties gebaseerd op lokale producten', vertelt Hannes Vandebotermet. Met die insteek creëert de chef-kok elke dag opnieuw complexe, verfijnde menu's in LOF restaurant. In het statige Pillows Grand Boutique Hotel Reylof in de Hoogstraat in Gent vaart LOF een onafhankelijke koers met een eigen team enthousiaste medewerkers.

Tekst: Wim Vander Haegen – Foto's: LOF Restaurant / Pillows Hotels





## EIGEN UITSTRALING

LOF Restaurant profileert zich sinds 2017, toen het voormalige Sandton Hotel Reylof na een grondige renovatie heropende onder de vlag van Pillows Hotels, als een restaurant dat van dinsdag tot en met zondag 's middags en 's avonds de deuren opent voor elke liefhebber van verfijnde menu's. "Er is toen bewust gekozen om het aantal couverts iets te beperken, maar ook en vooral het restaurant een eigen uitstraling te geven, los van het hotel op zich. Uiteraard zijn de hotelgasten hier welkom en vormen ze een belangrijk deel van ons cliënteel, maar het is niet zo dat er vaste afspraken met de bezoekers worden gemaakt. Eenieder die dat wil, is hier van harte welkom."

De transformatie sloeg aan en is, ondanks de moeilijke periode als gevolg van de pandemie, een succes. "Vaak zijn we een maand op voorhand volgeboekt, maar we bieden naast het restaurant ook een volwaardig alternatief in de vorm van onze bistro die zeven dagen op zeven is geopend. We zijn momenteel hard aan het werken om het bistrogegeven verder te ontwikkelen zodat het in de loop van 2022 helemaal op punt staat. Ook het bistrorestaurant wordt trouwens met dezelfde zorg voor kwaliteit en originaliteit vanuit dezelfde keuken gedirigeerd."

## VAN STAGIAIR TOT CHEF

Chef Hannes Vandebotermet is een telg van de befaamde Hotelschool Ter Duinen in Koksijde. "Na het voltooien van mijn studies heb ik verschillende stages gelopen in Europa. Onder meer in Frankrijk (Parijs, Gras), Nederland (Amsterdam) en Spanje (Valencia) heb ik mij onder leiding van gerenommeerde chefs verder bekwaamd in het vak. Ik kon uiteraard ook hier meteen aan de slag gaan, maar persoonlijk ben ik ervan overtuigd dat het lonend is enkele jaren in jezelf te investeren om de knepen van het vak nog beter onder de knie te krijgen en de zoektocht naar een eigen stijl succesvol aan te vatten. Na de stages ben ik aan de slag gegaan in Hertog Jan, het voormalige restaurant van chef-kok Gert De Mangeleer en maître-sommelier Joachim Boudens, dat geruime tijd drie Michelinsterren had.





Zes jaar geleden kwam ik hier in LOF terecht als souschef. Nog eens twee jaar later ben ik dan chef geworden. Op de keper beschouwd heb ik dat traject relatief snel afgelegd. Ik ben dan ook zeer blij dat ik bij LOF snel de kans heb gekregen om aan het hoofd van de keuken te staan.”

### EINDELIJK TERUG OP KOERS

Na een veelbelovende start met in de eerste plaats het creëren van een onafhankelijk gastronomisch restaurant, sloeg corona toe. “Op zijn zachtst uitgedrukt een niet bepaald evidente tijd. Opstarten, sluiten, terug opstarten, opnieuw de deuren dicht, terug open, ... de invloed van de pandemie noopt ons tot veel creativiteit. Elke keer wanneer maatregelen worden aangekondigd, veroorzaakt dat een lawine aan annuleringen. Vooral bedrijven, toch een niet onaanzienlijk deel van onze gasten, annuleren dan events en kijken liever de kat uit de boom. Ik begrijp dat, mensen zijn echt voorzichtig geworden. Vandaag kunnen we echter zeggen dat we ondanks alles terug op koers varen. De weekends zijn ondertussen echte voltreffers, alle 60 couverts zijn dan stevast gereserveerd.”



### LOKALE INPUT

De meeste chef-koks hebben hun eigen signatuur en dat is bij een dynamische gastonoom als Hannes niet anders. “LOF staat voor gerechten met een moderne twist. Alles start hier bij de producten. Van daaruit kijk ik wat er allemaal mee kan worden gedaan. Ik neem een bepaald product – bijvoorbeeld de duindoornbes – als uitgangspunt en combineer dat met andere ingrediënten om een gerecht op te bouwen tot een perfect eindresultaat. Persoonlijk werk ik zeer graag met streekproducten en doe ik liever beroep op lokale spelers, van de plaatselijke wildhandelaar tot de fruitboer om de hoek. Gezien mijn afkomst staat ook de Noordzee, vooral in de zomermaanden, prominent op het menu. Ik werk lang en intensief aan een gerecht, het gebeurt zelfs dat ik een bepaalde receptuur drie maanden ‘on hold’ zet om het daarna opnieuw op te nemen. Ik wil er wel de nadruk op leggen dat de verwerking van een bepaald product niet tot extremiteiten leidt. Verschillende keukentechnieken zijn uiteraard perfect mogelijk, maar het product zelf moet herkenbaar blijven, het moet nog steeds te proeven zijn.”



Elk lokaal product is voor Hannes een uitdaging en vertrekpunt om te blenden met andere ingrediënten. “Ik experimenteer bijvoorbeeld graag met kruiden en specerijen uit het Midden-Oosten en de Aziatische keuken, dat vind je dan ook subtiel in de pure smaken van de gerechten terug. Een voorbeeld daarvan is Mechelse koekoek met koffie, vanille, bloemkool en tikka masala. Ik probeer in elke creatie een factor te stoppen waar mensen zich over verwonderen of waar ze achteraf over gaan nadenken.”

### MENU'S EN PRIVATE DINING

LOF Restaurant werkt met vaste menu's, dat stond van meet af aan vast. “Uiteraard kan de samenstelling veranderen, we passen de menu's regelmatig aan. Elke maand komen er een tweetal nieuwe gerechten bij. Dat is ook leuk voor de mensen die regelmatig bij LOF te gast zijn. We vervangen echter niet zomaar om te vervangen. Wat er in elk menu staat, is het gevolg van een doordacht samenspel en een vaak lange voorbereiding. We hebben een drie- of vier-gangenmenu voor 's middags en een vijf- of zes-gangenmenu voor 's avonds. We staan met ons private dining concept voor 8 tot 18 personen ook open voor grote(re) groepen en bedrijven of verenigingen. De locatie hier met verschillende kleinere zaaltjes leent zich daar perfect toe. Zij kunnen in een besloten omgeving genieten van een culinaire ervaring in een aparte sfeer en beleving.”

### TEAMWORK

Hoewel Hannes als chef altijd aan de basis ligt, mag je alles wat op het menu prijkt beschouwen als het resultaat van teamwork. “Iedereen in de keuken en de zaal wordt bij de creatie van een gerecht betrokken. Mijn souschef is daarin een zeer belangrijke factor, maar ook de andere medewerkers proeven mee en kunnen suggesties geven in functie van eventuele verbeteringen. Ik overleg ook altijd intensief met onze sommelier. Een passende wijn tilt het geheel naar een nog hoger niveau.

In veel restaurants wordt het zaalteam niet meteen bij de keuken betrokken. Hier is dat anders. Ze proeven ook mee en weten net als de koks smaaktechnisch perfect hoe alles in elkaar zit.



Zij zijn onze directe link met de gasten en krijgen ook de meeste vragen. Het is voor een bezoeker altijd plezierig als uit de antwoorden blijkt dat iedereen bij LOF op alle vlakken kennis van zaken heeft en op dezelfde golflengte zit.”

### VEGAN

Opvallend is dat één van de menu's 100% vegan is. Vegetarische gerechten zijn vandaag de dag in elk zichzelf respecterend restaurant een evident onderdeel van het geheel, maar veganistisch koken is toch nog een flinke stap verder. “In de eerste plaats ben ik sowieso veel bezig met groenten, dat vormt een wezenlijk element binnen mijn wereld van culinaire creaties. Daarnaast is mijn souschef zelf een veganist en dat stimuleert mij om ook in die wereld gastronomisch het beste van mezelf te geven. Het gaat bij LOF beslist niet om gerechten waar ‘iets’ uit weggelaten is, er wordt enkel gewerkt met volwaardige vervangers. Het is voor mij altijd een prettige uitdaging om de basis uit te zetten die dan door mijn souschef verder wordt uitgewerkt. Samen streven we naar vegan topgerecht, waarbij zowel de productkeuze als de geleverde inspanningen gelijkwaardig zijn aan alles wat we in de klassieke keuken doen.”

### SYNERGIE

LOF Restaurant mag dan een eigen koers varen, de synergie met Pillows Grand Boutique Hotel Reylof is navenant. “Mensen boeken bijvoorbeeld een diner bij ons in combinatie met een verblijf in één van de luxueuze kamers van het hotel. Of omgekeerd boeken ze een kamer en willen dan graag bij ons culinair verwend worden. Beide entiteiten hebben een zeer goede naam, de synergie is een extra troef. Met de mensen van het hotel onderhouden we een uitstekende relatie. Maar nogmaals: er is geen sprake van ook maar enige bemoeienis van hun kant naar LOF toe of van onze kant naar hen toe. We genieten hier alle vrijheid.”





## DE HOED VAN HANNES

Het restaurant is ondertussen gewaardeerd met een score van 13/20 en één koksmuts in de meest recente Gault&Millau-gids. “En daar zijn we zeer tevreden mee. Ik zeg ‘we’ omdat ik de vermelding in de gids niet als een beloning van mijn prestaties alleen beschouw, het is zonder meer de verdienste van iedereen die bij LOF betrokken is. Drie jaar geleden was hier nog helemaal geen sprake van én we hebben een turbulente periode door COVID achter de rug. We hebben de uitdagingen samen beleefd en samen tot een goed einde gebracht. Dat betekent natuurlijk niet dat nu op onze lauweren gaan rusten. ‘Er zit nog veel in mijn hoed’ om het zo uit te drukken, maar ik zou nu toch graag als het even kan een volledig jaar kunnen werken. We zijn volop bezig onszelf verder te ontwikkelen. Iedereen hier weet waar zij of hij mee bezig is we leggen, ook dankzij de volle ondersteuning vanuit het hotel, de lat stelselmatig hoger. En dat hoort ook zo.”

[www.lofrestaurant.com](http://www.lofrestaurant.com)





KRIS BAELE HOUDT  
EEUWENOUD AMBACHT  
IN ERE

**UNIEK, EIGENTIJDS ÉN  
HANDGEMAAKT OP MAAT**

Juwelen die van de eerste pennenstreek tot de laatste polierbeurt in eigen atelier ontstaan: juwelier Kris Baele uit Wetteren maakt elk juweel met de hand en zet zo de familietraditie van generatie op generatie verder. "Onze manier van werken focust op schoonheid én authenticiteit en laat ons toe de absolute controle te houden over de topkwaliteit die we bij elke creatie nastreven.



## TEAMWERK

Ondertussen is het al een kwarteeuw geleden dat Kris Baele in het juweliersvak stapte en daarmee de voetstappen van zijn beide ouders drukte. Toch koos de vakman voor een andere koers. Een koers die hij tot op vandaag nauwgezet volgt en die van de lokale zaak uit Wetteren een wijd en zijn bekende naam in de wereld van de topklassejuwelen heeft gemaakt. Ondanks zijn onmiskenbare vakmanschap blijft Kris er bescheiden bij en wijst erop 'dat er geen I in Team' staat. "Onze

juwelen zijn vaak creaties die ontwikkeld zijn met het hele gezin. Mijn vrouw en dochters zijn mijn klankbord bij het ontwerpen van de nieuwe collecties en ze zijn mijn rechterhand in het nemen van commerciële beslissingen. Ze houden me scherp voor het heden met een kritische blik op de toekomst. Ze geven me input over de huidige tendensen, over de actuele modetrends en over wat de moderne vrouw vandaag mooi en aantrekkelijk vindt. Die informatie leidt tot inspiratie en die leidt dan weer tot creatie."



### DE 'KRIS BAELE'-SIGNATUUR

Kris volgde geen 'schoolse' opleiding tot goudsmid, maar leerde het beroep zoals zovelen voor hem: op de werkvloer. "Ik heb inderdaad de knepen van het vak geleerd via een opeenvolging van stages. Ik heb bijvoorbeeld één jaar gewerkt in een atelier in Knokke waar ik alles geleerd heb van in mijn ogen de beste goudsmid ooit. Ik heb ook een half jaar stagegelopen in een gereputeerd atelier in Barcelona, de stad waar misschien wel de beste juweliers ter wereld wonen. Daarna ben ik nog een cursus beheer en management gaan volgen in het Zwitserse Lausanne en dan teruggekeerd naar het ouderlijk nest hier in Wetteren om de familiezaak verder te zetten. Ik heb wel van meet af aan een andere visie gevolgd. Mijn ouders baatten een 'traditionele' juwelierswinkel uit. Het waren uiteraard ook vakmensen, maar zij leefden voornamelijk van de in- en verkoop van juwelen en horloges. Met horloges, zelfs de allerbeste merken, kun je je niet echt van de collega's onderscheiden. Niemand rijdt twee dorpen verder om te kopen wat je bij manier van spreken om de hoek vindt. Ik gooide wel het roer niet meteen helemaal om, maar introduceerde geleidelijk aan meer en meer eigen werk om uiteindelijk uit te komen waar we vandaag staan. In onze winkel liggen alleen maar unieke, eigen creaties. Of ik een eigen stijl heb? Mensen die mijn werk kennen, herkennen er beslist de 'Kris Baele'-signatuur in. Hoe ik die stijl dan zelf zou omschrijven? Kort geschetst hou ik het graag discreet en stijlvol, eigentijds maar evenzeer tijdloos."



## NIEUWE COLLECTIE

Door de jaren heen wisten – en weten nog steeds – tal van klanten de weg naar het hoekpand in de Florimond Leirensstraat in Wetteren te vinden. “Ons cliënteel is divers, maar logischerwijze ook iets ouder. Jongeren zijn wel geïnteresseerd – niet in het minst dankzij de discrete tijdloosheid van de juwelen – maar hebben doorgaans andere financiële prioriteiten. Pas als ze gesetteld zijn, spenderen ze graag iets meer aan een uniek juweel. Klanten zijn dus vaak iets ouder – zeg maar 40+ - en komen af op onze eigen collectie die we elk jaar in het najaar uitbreiden met nieuwe creaties. Het is nu niet zo dat we elke jaar opnieuw helemaal van nul herbeginnen. We pakken weliswaar uit met een reeks nieuwigheden, maar dumpen daarom de oudere ontwerpen niet. Op die manier bouwen we een solide collectie met telkens weer frisse elementen uit. We werken vaak ‘in groep’, wat betekent dat de nieuwe creaties bepaalde gemeenschappelijke kenmerken hebben en dus mooi bij elkaar passen.”

## VAN ONTWERPEN TOT HERWERKEN

Een tweede type klanten heeft wel een eigen idee over hoe het juweel – dat kan een ring zijn, maar evengoed een halsketting, armband of oorbellen – eruit moet zien. “Maar ze kunnen dat niet vertalen naar een concreet (bestaand) model. Ik maak dan een volledig nieuw en absoluut uniek ontwerp dat perfect aansluit op hun wensen.”

Ook een tussenweg kan. “Mensen zien iets in de collectie, maar willen dat aanpassen naar hun smaak. Dat kan natuurlijk perfect omdat wij uitsluitend maatwerk leveren. In dezelfde lijn liggen de klanten die juwelen in hun bezit hebben gekregen door een erfenis of schenking. Daar is stevast een emotionele waarde aan verbonden, daarom willen ze de juwelen niet verkopen, maar vragen ze mij om die te herwerken. Door de jaren heen is dat een beetje een specialiteit van het huis geworden. En ik doe dat ook graag want de appreciatie van de mensen is enorm. De combinatie van de waarde van het juweel en de emotionele waarde is een schitterend gegeven.”

## HET ONTASTBARE VAN DE ONEINDIGHEID

Wij vroegen ons af waar een vakman nu precies de juiste inspiratie vandaan haalt? En dat elk jaar opnieuw? "Moeilijk om dat in woorden te gieten", bedenkt Kris. "Ik maak gebruik van een breed inspiratieveld. Iets wat ik ergens gezien heb, de natuur, ideeën of feedback van mijn vrouw en dochters, ... maar evengoed kan het een nieuw idee zijn dat uit een oud(er) model voortspuit. Mijn vrouw en ik stoppen enorm veel tijd in de voorbereiding en het bedenken van nieuwe ontwerpen. Persoonlijk vind ik dat in mijn juwelen een ziel moet zitten. Een ring of halsketting of armband moet iets uitstralen, iets dat ik ooit als 'het ontastbare van de oneindigheid' heb omschreven. Dat ontastbare toch een tastbare vorm geven, dat is niet alleen onze missie, maar ook onze passie."

Meer info: [www.krisbaele.be](http://www.krisbaele.be)





# COSENTINO GROUP

De Cosentino Group groeide als familiebedrijf tot een wereldwijde multinational die actief is als producent en verdeler van hoogwaardige, innovatieve oppervlakken voor de architectuur- en designsector. Met topmerken als Silestone en Dekton biedt het bedrijf zijn klanten waardevolle en inspirerende designoplossingen.

Op het vlak van hoogwaardige en innoverende oppervlakken voor architectuur en design is Cosentino een van de marktleiders. Samen met haar klanten en partners denkt ze na over designoplossingen met een toegevoegde waarde om te dienen als bron van inspiratie.

General manager Dirk Boesmans is trots op de mooie weg die het bedrijf heeft afgelegd, zeker ook in België.

Tekst: STEVEN VERHAMME





## HOE IS COSENTINO OOI ONTSTAAN?

De roots van de multinational bevinden zich in Spanje. Het bedrijf is geboren en getogen in het Spaanse witte marmer, de 'blanco Macael', met grijze veinen, soms met groene of gele ondertoon. De steensoort die je vooral vindt in de regio's van Almeria en Andalusië is een soort tegenhanger van zijn Italiaanse broer Carrara, de stad in het noordwesten van Toscane. Een van de belangrijkste toepassingen van de blanco Macael vind je trouwens in het Alhambra, het middeleeuwse paleis en fort van de Moorse heersers van het koninkrijk Granada. Cosentino heeft trouwens meegewerkt aan de restauratie van de iconische Patio de los Leones in Alhambra door Unesco uitgeroepen tot werelderfgoed. Daar liggen dus onze roots. Je vond er in de tweede helft van de vorige eeuw een tachtigtal steengroeves, waarvan er nu nog 20 actief zijn. We zijn een Spaans bedrijf, onze productielocaties liggen in ons moederland. Maar eigen aan de veroveringsmentaliteit van de Spanjaarden waren



we al snel gericht op export. De helft van onze omzet genereren we in de Verenigde Staten.

## WAT GEBEURT ER IN DE BELGISCHE AFDELING?

Ook in ons land worden stenen verwerkt, we hebben in ons land nog meer dan driehonderd steenverwerkers en die hebben plaatmateriaal nodig. Door de producten die we hebben ontwikkeld, Dekton en Silestone, kunnen we veel toegevoegde waarde realiseren. We zijn het enige bedrijf dat niet alleen de productie uitvoert maar ook garant staat voor zijn eigen distributie. Dat is de reden waarom Cosentino niet alleen als fabrikant maar ook als distributeur met een eigen team ook de promotie doet. We bezoeken in het hele land steenverwerkers, keukenstudio's, (interieur)architecten en andere bouwprofessionals om promotie te maken voor ons materiaal, maar het eigenlijke afgewerkte eindproduct wordt gecreëerd door de Belgische steenverwerkers.



## WAAROM KOZEN JULLIE VOOR MERCHTEM ALS UITVALSBASIS IN BELGIË?

Merchtem is vrij centraal gelegen in ons land. Binnen het anderhalf uur moeten we in elke uithoek van België kunnen geraken. Het is typisch voor ons bedrijf dat we heel dicht bij onze klanten willen staan. België is een klein land en dus hebben we maar één vestiging, in Duitsland bij voorbeeld hebben we er vier. De maximale afstand tussen het bedrijf en de klant mag niet te groot zijn.

## WAT DOET COSENTINO IN DE PRAKTIJK?

We zijn zoals eerder aangegeven een fabrikant van plaatmaterialen die gemaakt zijn van samengestelde steen waarbij we bij steenproducten verbeterde eigenschappen aanbrengen. Natuursteen is prachtig om zien maar heeft technisch duidelijk zijn beperkingen. Een marmeren keukenwerkblad

is bijzonder mooi maar zodra je daar een citroentje gaat op snijden heb je al snel schade. Idem dito als je morst met koffie of azijn, dan zit je gegarandeerd met vlekken. In een steengroeve heb je voor 85% afval. We zijn een oplossing gaan zoeken om het resterende afval te verwerken in een product dat beter was dan het origineel. De producten Silestone en Dekton zijn zo ontstaan. Het zijn effectief steenproducten, want ze worden gemaakt met natuurlijke materialen, maar boven alles zijn ze niet poreus, vlek- en krasbestendig en tegelijk ook onderhoudsvriendelijk. Dat is het verschil. Ze zijn visueel niet te onderscheiden van echte natuursteenmaterialen. In ons gamma kunnen we daarbij ook met kleuren spelen. Zo kunnen we perfect effen witte of zwarte vlakken maken en dat in verschillende afwerkingen. Daarnaast heeft Cosentino een breed assortiment natuursteen afkomstig vanuit de hele wereld. Het aanbod bestaat onder meer uit leisteen, basalt, Braziliaans graniet en travertijn. Of je nu huiseigenaar, architect, binnenhuisarchitect, steenhouwer of keukenbouwer bent, we helpen je met plezier.



## HOE WERDEN SILESTONE EN DEKTON, JULLIE PARADEPAARDJES, EIGENLIJK ONTWIKKELD?

Silestone is een kwartsoppervlak dat wordt geperst, vermalen en gebonden met polyesterhars. Nadien wordt het oppervlak gepolijst en dan krijg je niet-poreus materiaal als eindresultaat. We bieden het aan in meer dan tachtig kleuren en drie verschillende afwerkingen. Het is vooral geschikt als keukenwerkblad voor binnengebruik. In 2016 ontwikkelden we met Cosentino ook Dekton, honderd procent op basis van natuurlijke mineralen. We vermalen alles tot een heel fijn poeder, je kan het gerust vergelijken met fijn stof. Dat gaan we dan onder extreem hoge druk persen. Daarvoor hebben we de grootste pers ter wereld ontwikkeld, eentje van 25.000 ton. Die persen uiteindelijk platen van 3,20 meter bij 1,44 meter wat een compact geheel geeft. Nadien verdwijnt alles in een oven, waar we het geheel verwarmen tot op een temperatuur van 1200 graden Celsius. De mineralen gaan bij die temperatuur stollen, ze smelten samen



en na afkoeling krijg je finaal een massief steenproduct met eigenschappen die geen enkel ander steenproduct heeft, denk maar aan krasbestendigheid of buitengebruik en dat zonder dat er een bindmiddel wordt gebruikt. De hoogtechnologische oppervlakken die we uit Dekton vervaardigen, lenen zich uitstekend voor de creatie van unieke ontwerpen in woningen en openbare ruimtes. De ultracompacte oppervlakken worden geproduceerd in vijf verschillende diktes (0,4 cm, 0,8 cm, 1,2 cm, 2 cm en 3 cm). Dekton is het ideale materiaal voor een groot aantal toepassingen zowel binnen als buiten zoals gevels, vloeren, wandbekleding en werkbladen.

## HOE PAKKEN JULLIE CONCRETE KLANTENOPDRACHTEN AAN?

Het hangt af van de toepassing die de klant vraagt. Als het gaat over keukenwerkbladen, wat tot op vandaag nog steeds onze core business is, informeren we onze klant via onze website. We zijn echter een B2B2C-bedrijf waarbij we geen afgewerkt product aan de consument aanbieden. We hebben wel een netwerk van keukenzaken waarmee we intensief en goed samenwerken. Daar investeren we als Cosentino vooral in aanwezigheid in hun toonzalen. Je vindt er als consument allerlei keukens met onze werkbladen die klanten kunnen gaan bezoeken. Als de klant daar gaat kiezen dan wordt het keukenwerkblad altijd op maat geleverd door een steenverwerker. We zorgen er graag voor dat we met ons team van accountmanagers aanwezig zijn in de 1500 keukenzaken en dat de aanwezige stalen waarmee de klant kennismaakt altijd up-to-date zijn.

## HOE GARANDEREN JULLIE IN JULLIE BRANCHE DE HOOGSTE KLANTTEVREDENHEID?

De dienst na verkoop is onze belangrijkste troef op dat vlak. De steenverwerker is onze rechtstreeks kopende klant. We proberen voor hem of haar onze beste materialen te leveren vanuit de voorraad die beschikbaar is. De consument gaat naar een keukenzaak ergens in België en maakt zijn keuze. De steenverwerker hoeft dat niet meteen in stock te hebben,





wij hebben dat in Merchtem. Wij leveren tweemaal per week aan de steenverwerker die de klant heeft gekozen. De eerste vorm van klanttevredenheid zit bij onze kopende klant die de steenverwerker is, maar uiteraard willen we alle eindconsumenten tevreden stellen door een product te maken dat voor de eindconsument 'vrij van zorgen' is. Daarom geven we ook altijd een garantie van 25 jaar die de klant na zijn aankoop kan activeren.

## **BLIJVEN DE KEUKENWERKBLADEN JULLIE 'MAIN ISSUE'?**

Van oudsher is dat altijd zo geweest zeker omdat Silestone zich daartoe perfect leent. Dat segment blijft nog altijd voor 85% onze omzet uitmaken. Wat we zeer sterk zien stijgen, mede door het grote succes van Dekton, is de geveltoepassing. Dekton is het perfecte materiaal dat uitmuntend geschikt is om gevels te gaan bekleden, zowel voor particuliere woningen waar het materiaal als gevel kan gebruikt worden zowel binnen als buiten, maar ook als vloerbedekking, trap- of wandmateriaal en uiteraard ook als keukenwerkblad. Bij renovaties van appartementen aan de kust wordt Dekton ook gebruikt omwille van zijn uitstekende eigenschappen. Het is bovendien zeer licht en dun materiaal, ideaal om bestaande flats te vernieuwen.

## **WELKE TRENDS ZIE JE DE LAATSTE JAREN IN DE BRANCHE OPDUIKEN?**

Cosentino is bijzonder actief op vlak van design, maar wil evenzeer haar engagement inzake milieu ter harte nemen. Dat is de verantwoordelijkheid van ieder bedrijf, maar met Silestone HybriQ ontwikkelden we een innovatieve generatie oppervlakken samengesteld door een hybride formule. Een nieuwe combinatie van hoogwaardige mineralen, kwarts en gerecycleerd glas. Silestone met HybriQ-technologie wordt gemaakt door middel van een productieproces dat volledig wordt aangedreven door hernieuwbare energie en gerecycleerd water. Het resultaat is een mooier en duurzamer product. De groene reflex is een van de pijlers van onze recente werking. Op vlak van design volgen we ook alle trends op de voet. We zien nog altijd ons keukenwerkblad als uithangbord dat men vaak kiest omdat het een product is dat geïnspireerd is op natuursteen zonder de nadelen te ondervinden. We hebben net de Silestone Ethereal Collection gelanceerd die geïnspireerd is op tijdloos marmer. Daarnaast zien we ook in geveltoepassingen dat men heel graag effen witte materialen wil gebruiken of betonlooks verkiest zonder de nadelen van een echte betonnen gevel. Met Cosentino-materiaal loop je geen risico dat je mosaanhechtingen kunt hebben en te maken krijgt met vervuiling. Duurzaamheid is qua productinnovatie het belangrijkste



en eerste uitgangspunt. We hebben trouwens net geïnvesteerd in het grootste zonnepanelenpark in Spanje. Een van onze grootste investeringen de voorbije jaren.

## OP WELKE REALISATIE BEN JE ZELF TROTS?

Iedere keuken waarvan de eigenaar tevreden is en waarbij wij de materialen leveren is op zich een referentie. Het nadeel van in de keukenmarkt te werken is dat je er niet één project kan gaan uitkiezen. Daarom opteer ik hier voor de tevredenheid van elke klant, dat blijft onze grootste referentie. Als we spreken over gevelbekleding dan hebben we een fantastisch mooi project gerealiseerd in Hermalle met het Meuse-View-project. Een nieuwe look langs de oevers van de Maas. Het project combineert appartementen met een aantal handelszaken en kantoren.

Liefst 8000 vierkante meter gevelbekleding werd toegepast in een bijzonder modern ogend residentieel project. Een andere referentie is de renovatie van Residentie Louise. Een reeks nieuwbouwappartementen met zalig wooncomfort op de zeedijk in Knokke, vlak naast het casino. Een hele mooie, geslaagde renovatie die we in 2019 en 2020 hebben gerealiseerd met een projectontwikkelaar.

## ONDANKS DE WERELDWIJDE AMBITIES BLIJFT COSENTINO OOK IN 2022 VOORAL EEN FAMILIEBEDRIJF.

We zijn een bedrijf dat op korte termijn op één generatie tijd is gegroeid van veertien naar bijna zesduizend medewerkers, maar ook dan noemen we ons graag een familiebedrijf. De aandelen zijn nog steeds in handen van de familie. Pilar Martínez-Cosentino, vice president van de Grupo Cosentino, is trouwens twee maand geleden in België geweest om met een aantal klanten samen te zitten. Haar bedoeling was om op die manier op de hoogte te blijven van de wensen van de klanten en de Belgische tendensen in de sector. Dat zorgt ervoor dat de afstand tussen de top van het bedrijf en de markt vrij klein blijft en onze communicatielijnen heel kort zijn. Op elk continent zijn we ondertussen aanwezig. Onze belangrijkste afzetmarkt is de USA met 50 procent van omzet, de rest zit verspreid in Europa, Azië, Latijns-Amerika en het Midden-Oosten. We zijn ondertussen in meer dan 110 landen aanwezig. De ontwikkeling van de groep gaat verder en blijft gericht op internationale expansie, in combinatie met een vernieuwend onderzoeks- en ontwikkelingsprogramma, respect voor het milieu en duurzaamheid en een niet aflatende betrokkenheid bij de samenleving en de plaatselijke gemeenschappen. Opleidingsmogelijkheden, gelijkheid, veiligheid en gezondheid op het werk dragen we daarbij hoog in het vaandel.

## HOE KIJK JIJ TERUG OP JE CARRIÈRE BINNEN HET BEDRIJF?

Ik ben in 2013 begonnen als enige project manager. Het was de tijd dat we Dekton volop in de markt probeerden te zetten en daarin ook slaagden. We boorden een nieuw segment van architecten en interieurarchitecten aan om de nieuwe toepassingen te promoten. De voorbije jaren klom ik op tot general manager. Ik ben blij dat Cosentino een bedrijf is dat investeert in eigen mensen. Het is dan ook geen toeval dat onze medewerkers zich voor langere tijd engageren voor ons bedrijf.

[www.cosentino.com](http://www.cosentino.com)

[www.silestone.com](http://www.silestone.com)

[www.dekton.com](http://www.dekton.com)

[www.sensabycosentino.com](http://www.sensabycosentino.com)



love your  
body.



Heb jij soms weinig energie en zou je vlotter de dag door willen dansen? Zie jij, wanneer je in de spiegel kijkt, een doffe of onzuivere huid en wil je graag opnieuw stralen? Ben jij één of twee kilootjes bijgekomen en wil je die weer kwijt? Of wil jij eindelijk voorgoed komaf maken met overtollige kilo's en zo een optimaal gewicht bereiken en behouden?

Soms heeft je lichaam nood aan een reset. Het roer helemaal omgooien om een andere, betere koers te varen. Ben jij klaar voor een nieuwe start maar weet je niet goed hoe je eraan begint? Dan ben je bij RainPharma aan het juiste adres!

RainPharma is al meer dan tien jaar dé referentie voor een optimaal gewicht, een sterk lichaam, meer energie en een stralende huid. Om te starten maak je nu een afspraak bij een RainPharma specialist in jouw buurt via [stores.rainpharma.com](https://stores.rainpharma.com). Je staat er niet alleen voor.



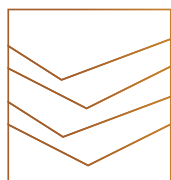
RAINPHARMA

A close-up portrait of a woman with long brown hair, smiling and looking off to the side. She is wearing a black ski helmet with large, reflective goggles. Her jacket is bright orange with black accents and features the 'PeakPerformance' logo on the chest. The background is a blurred blue sky with white clouds.

PeakPerformance®

VISIT US IN OUR STORE IN KNOKKE OR ON [PEAKPERFORMANCE.COM](https://www.peakperformance.com)

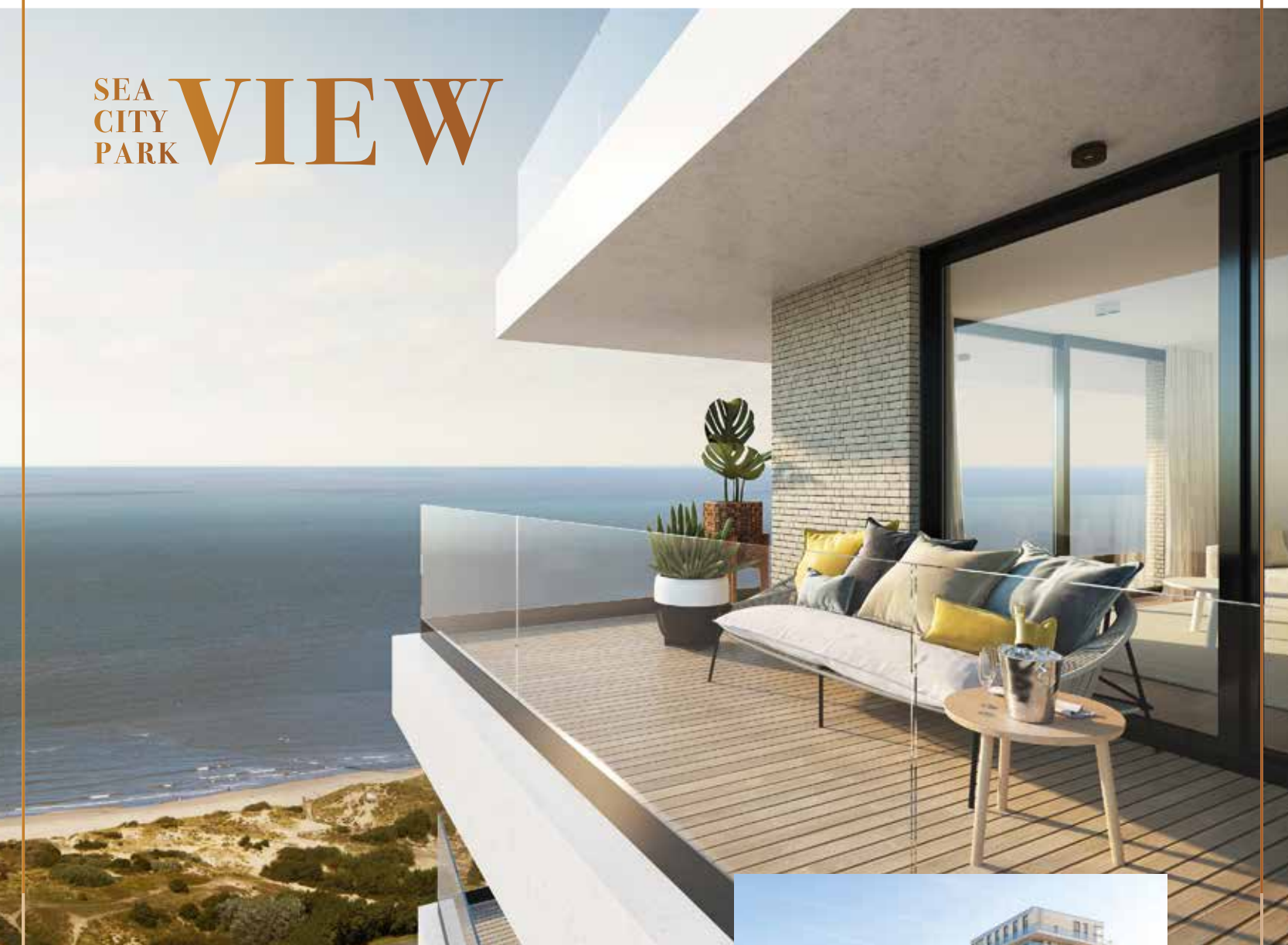




# CENTRAL PARK TOWER

LIVING WITH A VIEW

SEA  
CITY  
PARK **VIEW**



**MAAK NU UW AFSpraak  
VOOR BEZOEK**

SALES OFFICE BURCO COAST  
H. BAELSKAAI 20, OOSTENDE  
T. 0470 37 57 68  
INFO@BAELSKAAI.BE  
BAELSKAAI.BE

**BAELSKAAI**  
O O S T E N D E  
— centralpark@sea —





## DROOM WEG BIJ ONEINDIG ZEEZICHT

- Hier is de zee uw tuin
- Weergaloos zicht op de natuur
- Bezoek ons modelappartement
- Luxueus genieten in De Panne



90%  
verkocht

**TIJDELIJKE  
ACTIE**

tweede garage gratis  
bij aankoop appartement met garage

**Zilt Residences**  
Nieuwpoortlaan 151 - 161  
8660 De Panne  
info@zilt.be | [www.zilt.be](http://www.zilt.be)

**Informatie en verkoop**  
Zeelaan 202, 8660 De Panne - T. 058 42 12 39  
Dynastielaan 2, 8660 De Panne - T. 058 41 35 61  
info@agencemulier.be | [www.agencemulier.be](http://www.agencemulier.be)







## Engel & Völkers Gent-Centrum

Wenst U een schitterend 2022!  
Met nieuwe dromen, groot of klein,  
waar onze woningen graag deel van zijn.



### Buitengewone villa in Belsele

Deze prachtige villa met een bewoonbare oppervlakte van 362 m<sup>2</sup> bevindt zich op een perceel van zo'n 6585 m<sup>2</sup> en omvat naast de hoofdwooning onder andere ook een poolhouse met sauna, een zwembad en een boomhuis. De woning werd met de meest uitzonderlijke en kwalitatieve materialen ingericht en aan elk detail werd gedacht. Sted. Inl. in aanvraag

E&V ID: W-02MQ9M



### Exclusieve parel nabij het historisch centrum van Gent

Deze exclusieve parel van 168 m<sup>2</sup> werd met grote aandacht ontworpen en met hoogwaardige materialen afgewerkt. Het appartement beschikt over twee terrassen die een mooi zicht bieden over de Gentse skyline. Bijkomend heeft u de mogelijkheid om een garage en/of autostaanplaats aan te kopen. Vg, Wche, Gmo, Gvkr, Gvv

E&V ID: W-02MDOY



### Riant nieuwbouwappartement op toplocatie in Gent

Dit duplexappartement, gelegen op de eerste en tweede verdieping, heeft een oppervlakte van 392 m<sup>2</sup>. De verschillende terrassen hebben samen een oppervlakte van 75 m<sup>2</sup> en bieden elk een prachtig zicht op de binnenstad. Bijkomend heeft u de mogelijkheid om ondergrondse autostaanplaatsen aan te kopen. Vg, Wche, Gmo, Gvkr en Gvv

E&V ID: W-02MHXF



### Nieuwbouwproject Endeavour gelegen aan het Zuidpark

Dit nieuwbouwproject heeft nog drie units in de aanbieding! Iedere unit is uniek en verschilt in oppervlakte en indeling van de ruimten. Twee units beschikken over een privé tuin, een unit beschikt over meerdere terrassen. Bijkomend heeft u de mogelijkheid om twee autostaanplaatsen aan te kopen. Stuk voor stuk unieke opportuniteiten in centrum Gent! Vg, Wche, Gmo, Gvkr, Gvv

E&V ID: W-02N7VT / W-02N7W6 / W-02N7U2

📍 Kleine Vismarkt 2, 9000 Gent ☎ 09 223 28 23

✉ gentsentrum@engelvoelkers.com 📷 engelvoelkersgentsentrum

📘 Engel & Völkers Gent-Centrum 🌐 engelvoelkers/nl.be/gent/centrum

  
**ENGEL & VÖLKERS**®

Scan deze QR-code om ons volledige aanbod te raadplegen



# WELKOM IN GROENLOO

## DUURZAAM WONEN IN EEN GROENE WIJK IN KONINGSLO

Groenloo biedt ruime gezinswoningen met 3 of 4 slaapkamers met privatieve tuin en carport. De rustige ligging in de wijk Koningslo, Vilvoorde biedt het beste van twee werelden.

Rust, natuur en privacy, op een boogscheut van het bruisende Brussel. Het wordt een duurzame wijk die focust op BEN wonen en quasi waterneutraal zal zijn. De nieuw aan te leggen wegen worden autoluw, parkeren gebeurt grotendeels ondergronds en deelmobiliteit zoals deelwagens en deelfietsen worden voorzien. Naast wonen aanpalend aan een groen park van bijna 2 hectare, biedt Groenloo ook plaats aan kleinschalige buurtfuncties.

Kortom, duurzaam wonen in een groene wijk.

Maak nu jouw persoonlijke afspraak en ontdek onze speciale condities. Welkom in Groenloo, welkom thuis.

**ACASA**  
PROJECTONTWIKKELING

Voor meer informatie over Groenloo:  
[www.acasa.be/te-koop/groenloo](http://www.acasa.be/te-koop/groenloo)  
09 321 03 00 - [info@acasa.be](mailto:info@acasa.be)



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



## AGENCE DU COQ, JOUW VASTGOED MAKELAAR IN DE HAAN.

De Haan binnenrijden voelt als thuiskomen. Zovele generaties vertoefden hier in deze gemeente. Het is herinneringen ophalen aan "die ene romantische villa" dichtbij zee of die *ene leuke winter wandeling in de duinenbossen*.

Vandaag biedt De Haan nog steeds "nostalgie" dichtbij zee maar ook hedendaags comfort en een gezellig residentieel centrum met aantrekkelijke recente residenties in dezelfde stijl.

Met **Agence du Coq** bent u bij de juiste makelaar, die jou **laat thuis voelen aan zee** en het best geschikte vastgoed voor jou uitkiest.

Aan de rand van het residentieel centrum, nabij de Duinenbossen en de polders, vinden we de geschikte woning om u thuis te laten voelen aan zee. Deze half open bebouwing werd gerenoveerd en biedt een hedendaags comfort. De woonkamer met salon en eetplaats werd uitgebreid met een ruime leefveranda met zicht op de fraai aangelegde tuin en overdekt terras. Op de 1ste verdieping zijn er 3 slaapkamers en grote badkamer. Verder is er een grote zolder en een mooie garage. Kortom een unieke mogelijkheid in De Haan, instapklaar



Agence Du Coq  
Koninklijke Baan 32  
8420 De Haan  
059/25 52 00



# NIEUW! RENT-TO-BUY – COSTA DEL SOL

Dé oplossing vandaag: huur nú, geniet nú en koop later.

## Iets voor u?

Je wil **nu kopen** in Spanje maar

- Je hebt vandaag **niet genoeg centen**.
- Binnenkort heb je **wel centen** uit de verkoop van je pand.
- Je geld is **goed belegd** en je wil die inkomsten nog niet missen.
- Je wil **eerst de buurt leren kennen**.

## Kort gezegd:

**Je huurt eerst en koopt later.**

**Addertjes onder het gras? Neen!**

Deze ontwikkelaar is beursgenoteerd en wil, door zich financieel flexibel op te stellen, sneller verkopen. Niet meer en niet minder!



03/385 37 36  
www.azull.info  
mark@azull.info

Scan hier  
voor meer info



[www.azull.info](http://www.azull.info)





## Handgeknoopte tapijten

Vantygheem, Torhoutbaan 1, 8480 Ichtegem  
Michèle 0493/704887







CREATIVE DESIGNS  
*by Michèle*

## Contemporary Rug Art

Vantigham, Torhoutbaan 1, 8480 Ichtegem  
Michèle 0493/704887



CREATIVEDESIGNSBYMICHELE



# INSPIREREN, ADVISEREN & BELEVEN

Achter Abitare staat een gepassioneerd team van interieur architecten die u begeleiden doorheen de keuzes van uw volledige inrichting. Wij realiseren een vakkundig 3D ontwerp dat uniek is voor uw woning, aangevuld met een verrassend en persoonlijk moodboard van materialen en stoffen.



In de ruime showroom in Geel of in Brasschaat wordt u gemoedelijk en professioneel ontvangen om van gedachten te wisselen. Maak uw afspraak, zodat wij alle tijd voor u nemen en u in alle veiligheid kan winkelen.

Als team een woning naar een hoger niveau tillen, dat is Abitare Mooi Wonen.

ABITARE GEEL | Puntstraat 2 | 014 588 222

ABITARE BRASSCHAAT | Bredabaan 737 | 036 515 222

WWW.ABITARE.BE

Join our community  

**ABITARE**  
MOOI WONEN