

EXCLUSIEF

207

**COVERSTORY:
WOLFIN EYEWEAR**

THUIS WERELDWIJD GOLFEN

**MEUBELDESIGN
BY DU FOSSÉ**

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.WOLFEN-EYEWEAR.BE



Beosound Balance

SCULPTED HOME SPEAKERS



BANG & OLUFSEN



B &
O



Beosound Level

FLEXIBLE HIGH-FIDELITY SPEAKER

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





DE WITTE LIETAER

COMPETENCE IN LINEN

De Witte Lietaer staat sinds 1898 garant voor de beste kwaliteit in slaap. Droom weg met het zachte en kwalitatieve dekbedovertrek Olivia, gemaakt van het fijnste katoensatijn. De stijlvolle afwerking tovert je slaapkamer meteen om tot een sfeervolle oase waardoor je je zo op vakantie waant.

Olivia is beschikbaar in 20 kleuren. Voor elk wat wils dus! Het frisse lichtblauw van Serenity bijvoorbeeld brengt rust en verkoeling tijdens de warme zomerdagen.



Ontdek ook het bijhorende **Ophelia** Sky Blue-badlinnen met een strak design & frisse kleuren!

T + 32 (0) 56 43 02 11
www.dwl.be | info@dwl.be

ARCADE

LANCERING VERKOOP



MAAK NU
UW AFSPRAAK

Sales office
Burco Coast
info@baelskaai.be
T 0470 37 57 68



Fase 7 bij project Baelskaai

1-2-3 slaapkamers + exclusieve duplexappartementen
met uniek zicht op Oostende en zee

WWW.BAELSKAAI.BE

BAELSKAAI
OOSTENDE
— centralpark@sea —



MESSIKA

PARIS

Disrupting Diamonds



VANHOUTTEGHEM
TIME & JEWELRY

DAMPOORTSTRAAT 1-3 | GENT | +32 9 225 50 45
WWW.VANHOUTTEGHEM.COM



Atelier
NOTERMAN

EST.  1946

WALK TO HAPPINESS

Nice pants,
For nice people 😊

Non, je ne regrette rien

Atelier
NOTERMAN




VOSS&CO juwelencreaties

- | | | | | | |
|----|---------------------------|----|--|-----|---|
| 14 | Wolfen Eyewear | 56 | VOSS&CO juwelencreaties | 102 | De Bosbeke
massief eiken vakmanschap |
| 20 | La Butte aux Bois | 72 | Flamant interieur (en outdoor) | 108 | Juweliers Verlinden |
| 26 | Herenkledij Guy G. Ophoff | 78 | Afrika's epische bergbeklimmingen | 114 | Beats of Golf |
| 32 | Hippique Immo | 84 | Column De Broeck Van Laere
& Partners advocaten | 120 | Orodée écht exclusieve juwelen |
| 38 | Quatre Mains Piano's | 90 | Asteria Expeditions voor de
meerwaardereiziger | 126 | Land Rover onder de loep |
| 44 | Art by Nans | 96 | Celine Roelens geeft kleur aan juwelen | | |
| 50 | Interieur Du Fossé | | | | |

JAARGANG 42, Zomer 2022, NUMMER 207

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

WEB: www.exclusief.be | **FREQUENTIE:** 4 times | **REDACTIE:** Wim Van der Haegen, Jan Hoffman, Dominique Sergant | **FOTOGRAAF:** Fotech - Francis Vemeulen **VERANTWOORDELIJKE UITGEVER:** Erik De Ridder, Uitgeverij AMG p/a Event&Expo | **ART SUPERVISOR:** Bert Wagemans **ART ACCOUNT:** Dirk Vermeulen | **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



Wolfen Eyewear

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 HANDOMDRAAI.

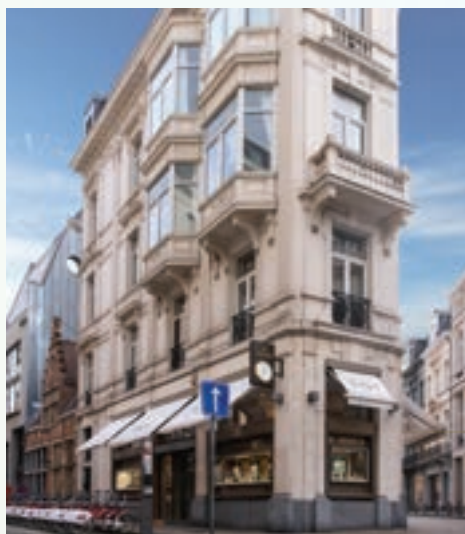
Op wandelafstand van de Meir, kan u de winkels terugvinden. Bij ons kan u terecht voor herstellingen en onderhoud voor uw huidige en dierbare horloge. Ook via onze website, kan u aankopen voltooien, veilig en verzekerd naar uw thuis verzonden!



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](#)



TenSen Juweliers

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

THUIS IN TIJD. SINDS 1962.



WOLFIN EYEWEAR, BELGISCH BRILLENMERK MET PERSPECTIEF

De sterke vrouwen achter het brillenmerk WOLFIN zitten niet stil! Samen met het groeiend aantal zelfstandige opticiens, die 100% achter dit Belgische merk staan, bereiken ze meer en meer vrouwen met hun sterke boodschap. Ook bekende vrouwen zoals Evelien Van Hamme uit de serie *Dertigers* en auteur van het boek *Lief voor mijn lijf* Sabine Peeters dragen met veel plezier de zonnebrillen van WOLFIN. Samen zetten ze met magazines zoals Flair en Libelle de (zonne)brillen terug hoger op de accessoire lijst. Want waarom zou je iedere dag van tas veranderen maar niet van bril? De collecties van WOLFIN zijn letterlijk en figuurlijk eyecatchers, je wil er graag mee gezien worden! "Een bril ontwerpen is een creatief groeiproces. Het is voor een groot deel intuïtie. Als ik een idee heb, laat ik dat een tijdje rijpen. Het uitgangspunt is altijd dat de bril mooi is en dat je er beeldig mee staat", vertelt Inge De Muynck die WOLFIN lanceerde.

TEKST: HILDE DE PAUW - FOTO'S: WOLFIN





VEERKRACHT

“De leidraad in mijn collecties zijn straffe verhalen van vrouwen die ik ontmoet. Waar mijn eerste collectie, RISE, gaat over geloven in je eigen (vrouwelijke) kracht, focust de LIVE collectie op het omgaan met tegenslagen. Want die zijn er om ons lessen te leren en ons sterker te maken”, aldus Inge De Muynck. Zo zag ze een documentaire over Ruth Bader Ginsburg, een Amerikaanse rechter bij het Hooggerechtshof. Ze kwam op voor vrouwenrechten en had een progressief imago. Ze overleed in 2020. “Ze inspireerde me voor de bril Ruth. In het montuur zijn gaatjes verwerkt die verwijzen naar de kanten kraag die ze droeg in plaats van de witte foulard die gebruikelijk is in de juridische wereld.”

PERSOONLIJKE TOUCH

“Ik hoop dat vrouwen inzien dat we allemaal wolvinnen zijn met een sterke innerlijke oerkracht. Vrouwen vergeten dat wel eens”, zegt Inge De Muynck. De symboliek is helder, maar haar label verwijst eigenlijk naar de voornamen van haar zonen Wolf en Finn. Hoewel ze nog maar twee jaar aan de slag is, kreeg WOLFEN al veel positieve respons. Inge De Muynck is niet aan haar proefstuk toe. Ze werkt mee in het familiebedrijf Technop, een gekende groothandel in optiek en ontwierp juwelen. Tot ze haar passie vond en nu een eigen brillencollectie heeft. Het thema van sterke vrouwen en veerkracht boeit haar dus ook om persoonlijke redenen. “Ik legde een hele weg af. Ik volgde een richting mode technologie want ik was heel erg in mode geïnteresseerd, maar ik vond er te weinig creativiteit. Dus ik stapte in het familiebedrijf en studeerde nog wat bij om opticien te worden, later volgde ik ook de richtingen marketing, salesmanagement en juwelier-goudsmid. Er kwamen kinderen, we verbouwden ons huis. Het werd te druk, alles combineren lukte niet meer. Ik stelde me de vraag wat ik zou doen. Ik liet het idee van een eigen brillenlijn groeien tot ik er helemaal klaar voor was.”

INSPIRERENDE VERHALEN

Ook Eva Rossie, één van de modellen voor de tweede collectie, gooide het roer om. Na een succesvolle modellencarrière voelde Eva dat ze tegen een muur aanliep. Ze bereikte een leeftijdsgrens, haar lichaam veranderde. Ze was klaar om het leven als model vaarwel te zeggen. Ze begon terug te studeren, ging aan de slag met een verbouwing, ze had haar job en was bezig met het rechthouden van een huishouden. Al die elementen samen putten haar volledig uit. Het resultaat was een totale burn-out. Tijdens haar herstel moedigde manlief haar aan om opnieuw de camera vast te pakken. Het was een terugkeer naar haar eerste liefde; als fotografe de schoonheid zoeken in kwetsbaarheid door middel van prachtige portretten van vrouwen.

“Het was en blijft knokken om een plaatsje te veroveren tussen alle grote namen en fotografen die ik ken maar dat bleek vooral een persoonlijke struggle die ik uiteindelijk overwon! Het was tijd om een nieuw pad in te slaan. En dat heb ik gevonden. Mijn bijzondere liefde voor portretfotografie en dan voornamelijk naaktfotografie geeft me iedere dag opnieuw bergen energie”, zegt Eva Rossie.





HERENCOLLECTIE

Na de succesvolle lancering van de all inclusive vrouwencollectie brengt bezielster Inge De Muynck nu ook 13 modellen uit met een meer mannelijke vibe. WOLFIN wil immers haar verhaal opentrekken naar iedereen, ook naar alle types van mannen dus. "Ik opteer voor brillen die iets specialer zijn en stijl en klasse uitstralen. Dat doen we door met mooie materialen te werken. De productie gebeurt in Italië, nog steeds de top. Vooral de regio rond de Dolomieten heeft wereldfaam." De mannencollectie zal bestaan uit 5 metalen en 8 acetaat monturen. De modellen werden allemaal vernoemd naar één van de favoriete filmkarakters van de ontwerpster Inge zelf. Kan jij raden wie ze zijn? Een tipje van de sluier is alvast Vito Corleone.



Meer info:
www.wolfin-eyewear.be



LA BUTTE AUX BOIS VERHEFT GASTVRIJHEID TOT EDELE KUNST **EEN JUWEEL IN DE DRIELANDENREGIO**

Luxueus ingerichte kamers in een idyllische omgeving, gastronomische topkwaliteit, een ruim aanbod aan wellness-faciliteiten, een service om U tegen te zeggen, ... een verblijf in La Butte aux Bois in Lanaken staat synoniem voor het hoogste niveau van gastvrijheid. Het luxe Relais & Châteaux 5-sterren 'Superior' hotel is gelegen aan de ingang van Nationaal Park Hoge Kempen in de Drielandenregio België-Nederland-Duitsland. De exclusieve hotspot staat onder leiding van Jochen Leën die ook als ontwerper van exclusieve juwelen naam en faam geniet.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN – FOTO'S: LA BUTTE AUX BOIS

VERWENNEN MET GROTE KLASSE

Wie een bezoek brengt aan La Butte aux Bois of 'de heuvel in het bos' komt al snel ogen tekort. Het hoofdgebouw, dat naar de naam "Manoir" luistert, werd opgetrokken in 1924 voor Ridder Lagasse de Locht en zijn familie en straalt die stijlvolle grandeur uit die van een adellijk onderkomen mag verwacht worden. Het hotel ligt in een riant park en presenteert zich als een idyllische en vooral rustgevende oase, omringd door het frisse groen van de rustgevende natuur. De ruime terrassen bieden een mooi uitzicht op de smaakvol aangelegde tuin met volwassen bomen, vijvers en prachtige kunstobjecten. Als geen ander slaagt La Butte aux Bois erin gastvrijheid en hartelijkheid hand in hand te laten gaan. De 59 kamers zijn verdeeld over drie gebouwen, elke kamer is ingericht met luxe meubels en biedt idyllische vergezichten. Het hotel mocht zich al verheugen in talrijke bezoeken van bekende en voornamen gasten, maar dat betekent geenszins dat niet iedereen hier van harte welkom is. Verwennen met grote klasse en optimale ontspanning in een van de vele hoogstaande faciliteiten, waaronder het befaamde Restaurant Ralf Berendsen, behoort al sinds het ontstaan tot de tradities. Naast het Manoir, dat als middelpunt van het prestigieuze landgoed geldt, kunnen de gasten in de charmante Villa genieten van een zeer rustige ligging met adembemend zicht op meer en bos. Maar er is nog veel meer ...



HAUTE CUISINE

Vandaag staat het domein onder de bezielende leiding van Jochen Leën. “Ik was hier sinds 2008 aanwezig als juwelier en had hier mijn uitvalsbasis ingericht. Op 1 januari 2021 hebben we dit hotel, samen met het 4* hotel Stiemerheide en Restaurant De Kristalijn, dat één Michelinster geniet, in Genk overgenomen. La Butte aux Bois was tot voor kort het enige 5* Superior hotel in België en herbergt dus ook het naar de chef vernoemde Restaurant Ralf Berendsen – voorheen bekend als La Source - dat prat mag gaan op twee sterren in de befaamde Michelin-gids. Het is één van de 10 beste restaurants in België en serveert onder leiding van chef-kok Ralf Berendsen verrassende, maar bijzonder smaakvolle en inventief samengestelde haute cuisine creaties. Net als in het hotel zelf gaan kwaliteit en innovatie hand in hand met een hartverwarmende gastvrijheid, daar waakt Maître Ylja Berends dagelijks over. Daarnaast hebben we hier ook het nieuwe gastronomische concept ‘Le Ciel’, onder leiding van Chef Pieter Beurskens, ondergebracht in de voormalige bistro Het Binnenhof waar we de ruimte in kubieke meters hebben verdubbeld door het oude dak te verwijderen en open te trekken met een zes meter hoge plafondconstructie in glas. Op die manier geeft Le Ciel een mooi zicht op de typische neo-Tudor bouwstijl van het hoofgebouw. Het is een Frans-Belgische keuken met wereldwijde invloeden die vertaald worden naar gerechten die toegankelijk en verrassend zijn. Het restaurant beschikt ook over een open air set-up, door groen omgeven en nodigt uit om bij mooi weer van een heerlijke cocktail te genieten.”

ALLES WAT UIT DE AARDE KOMT

Opvallend is de overnamedatum op het ogenblik dat de coronapandemie hoogtij vierde. “Het was dan ook niet meteen een puur rationele beslissing, maar eerder een daad vanuit het hart, ook en vooral omdat ik hier al sinds 2008 actief ben als juwelenontwerper en door de jaren heen verliefd ben geworden op de locatie en de mogelijkheden die La Butte aux Bois te bieden heeft. Ik heb me al die jaren eerder op de achtergrond gehouden met de juwelen - dat doen we trouwens nu nog - maar ik heb nu wel de gelegenheid aangegrepen om op een discrete manier meer expositieruimte te creëren voor mijn collecties en aanverwanten. We zijn gespecialiseerd in alles wat uit de aarde komt, van fossielen van dinosaurussen over mineralen en edelstenen tot meteorieten. Onze passie focust zich op de natuur en op wat je in klassieke natural history musea terugvindt. En precies dat concept willen we ook koppelen aan het hotelgebeuren. Belangrijk is dat we graag gelukkige, blije mensen zien die naar hier komen om iets te vieren. De liefde tussen twee personen, een huwelijksverjaardag, een trouwfeest, een communiefeest, ... ze komen genieten van goed eten, een onberispelijke service, een uitgebreide wellness en als ze ook nog eens overnachten komt daar een extra beleving bij. Kortom: mensen vinden hier de totale ontzorging.”







VAN WUNDERKAMMER TOT MAANDELANDSCHAP

Van meet af aan was het Jochens insteek om meer beleving in het hotel te brengen. “Daar werken we dag na dag hard aan. Het klassieke ‘service geven’ spreekt mij enorm aan en ik probeer dat ook door te trekken op vlak van de juwelen. We werken niet alleen op maat, maar ook vaak op kleur, dat is ons handelsmerk, en zeldzame edelstenen die we via verzamelaars, edelstenenlaboratoria en musea wereldwijd op de kop proberen te tikken. We hebben hier ook een uniek concept dat de ‘Wunderkammer’ heet en private dining combineert met de aanwezigheid van een edelsteenkundige die uitleg geeft bij de verschillende curiosa die zich in de kamer bevinden. Ook onze chef-kok is bijzonder enthousiast over het idee en verleent daar graag zijn volle medewerking aan. Momenteel zijn we in de kelder in een voormalig zwembad ook een werkelijk uniek maandlandschap aan het bouwen dat de bezoeker vanuit een spaceshuttle kan bewonderen en ‘belevend’, genaamd “Hidden Odyssey”. We willen altijd een surplus bieden. Je kunt hier bijvoorbeeld aan de overkant ook paardrijden of een wandeling maken langs de Paarse Route, een van West-Europa’s meest inspirerende wandelpaden die bekroond werd door het Duitse wandelinstituut en hier aan de voordeur ligt. We verhuren ook fietsen om te genieten van de mooiste fietsroutes die Limburg rijk is. Op korte afstand met de wagen liggen steden zoals Maastricht, Aken, Luik, Hasselt, Genk en vele andere historische stadjes. En op amper 10 minuutjes sta je in Maasmechelen Village waar alle topmodemerken binnen handbereik zijn.”

Meer info:
www.labutteaubs.be
www.jochenleen.net



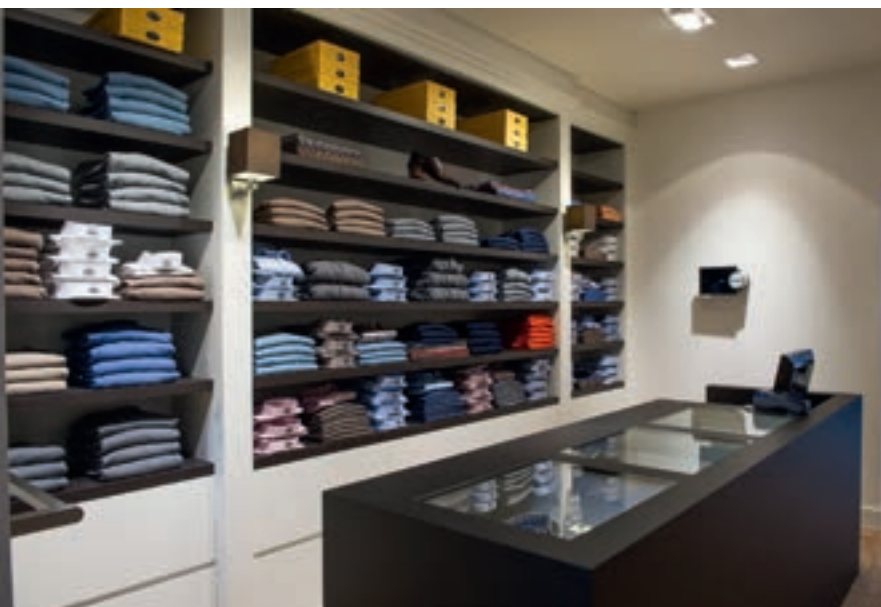
HERENKLEDIJ GUY G. OPHOFF **CLASSIC STYLE MET EEN DANDY TWIST**

Als man wil je perfect voor de dag komen. De vraag is alleen: hoe begin je daaraan? Je kunt je kledij uiteraard zelf bij elkaar zoeken, maar zelden leidt dit tot het optimale resultaat. Dé oplossing hoef je evenwel niet ver te zoeken. Dan klopt je gewoon aan bij het familiebedrijf Guy G. Ophoff in Brasschaat. 'Den Ophoff' is een begrip waar men al 43 jaar lang heren stijlvol en aan een correcte prijs van de passende outfit voorziet.

Al in 1979 startte Guy Ophoff aan de Bredabaan, samen met diens vrouw, een zaak voor herenmode. De centrale doelstelling: ook mannen dankzij hun kledij goed voor de dag laten komen, via het aanbieden van kwalitatieve en stijlvolle kledij. Daarbij werkte men letterlijk op maat van de klant en komt iedereen aan zijn trekken, van maat S tot maat XXXL.

TEKST: JAN HOFFMAN - FOTO'S: GUY G. OPHOFF





FAMILIEZAAK GELEID DOOR TWEEDE GENERATIE

Vandaag wordt het familiebedrijf geleid door de tweede generatie: zoon Stephan, bijgestaan door diens zussen Barbara en Sabine. Sinds 2009 werkt de tweede generatie volgens dezelfde filosofie die vader en moeder aanhielden. De winkel onderging een 'make-over'. We hebben afspraak met Stephan, de zaakvoerder, en diens zus Barbara. We gaan de winkel, die zich pal in het centrum van Brasschaat bevindt, binnen via de privéparking achteraan de winkel.

"De zaak overnemen, was een logische stap. We zijn opgegroeid in de kledij en hadden al snel de smaak te pakken om het levenswerk van onze ouders verder te zetten", zegt Stephan. "We hielden vooral van de manier waarop onze ouders het aanpakten. Dat betekent maximale nadruk leggen op service en persoonlijk contact. In onze zaak willen we dat klanten die hier binnenstappen zich goed en welkom voelen. Bij ons draait het niet om 'de chicste' te zijn, wel om mannen te helpen aan een eerlijke prijs zo goed mogelijk voor de dag te komen en daarbij aandacht te besteden aan zowel de hoogste kwaliteit als de kleinste details. Onze klanten, jong en oud, worden altijd geholpen en begeleid door een familielid. Het woord familiezaak mag je bij ons héél letterlijk nemen!"

TOTAALKLEDIJ

Wanneer we vragen hoe Ophoffs hun stijl zien, volgt het antwoord prompt: het draait om een 'classic style' met een 'dandy twist'. Mannen kloppen aan voor het totale plaatje. en daarin gaat men heel ver. Bij kledij denk je klassiek aan maatpakken, broeken of hemden, maar daar stopt het bij G. Ophoff allesbehalve.

"Wie hier langskomt, is niet op zoek naar iets dat voorgekauwd is. Het komt er in de allereerste plaats op neer dat de klant zich goed moet voelen in zijn kledij. Daarom volgen we ook geen modetrends, maar gaan we resoluut voor onze eigen stijl", vult Barbara aan. "Dit betekent allerm minst dat we de tendensen en de mode niet volgen, verre van. Bij de aankoop van de nieuwe collectie houden we rekening met de wensen van onze klanten."

"Een man aankleden gaat voor ons heel ver. Zo verkopen we ook schoenen, bijvoorbeeld, van uiterst klassiek tot sneakers, strandkledij, maar daarnaast vind je bij ons alle mogelijk accessoires, van de juiste manchetknopen, over sjaals, tot zelfs parfum, bretellen, strikken, armbanden... Het zijn de kleinste details die het afmaken. Je kunt letterlijk zeggen dat we de man aankleden van A tot Z, zelfs van bij de keuze voor het juiste ondergoed (lacht)."

NADRUK OP EUROPESE MERKEN

In de winkel vind je (quasi) louter Europese merken. Denk daarbij aan namen als John Miller, Mason's, Gran Sasso, Rossi, LBM1911, Herno, Tramarossa, Fedelli, Barba, Incontex, Meyer,... Deze merken zijn familiebedrijven waarmee er een persoonlijke band ontstaat. Elk van deze bedrijven maakt datgene waar ze goed in zijn. Elk heeft zijn eigen specialiteit. Het zijn, met andere woorden, geen totaalcollecties.

"De meeste van onze fabrikanten kennen we dan ook persoonlijk, hier kom je niet voor de meest gekende merken, wel voor kwaliteit tegen een correcte prijs en gekoppeld aan de best mogelijke service", legt Stephan uit. "Die aanpak zorgt ervoor dat we een heel trouw cliënteel hebben, waarvan er velen al sinds jaar en dag langskomen. Tegenwoordig zien we trouwens heel vaak dat vader ook de zoon met zich meebrengt, soms gaat het zelfs al om grootvaders die hun nageslacht onze winkel binnenloodsen. Als je het mij vraagt, komt dat omdat wie hier eenmaal over de vloer is gekomen weet hoe belangrijk wij prijs/kwaliteit, een uitstekende service en het leveren van de best mogelijke pasvorm vinden."

"Wij houden daarbij niet enkel rekening met de pasvorm van de klant, maar leveren tegelijkertijd de beste kwaliteit, gekoppeld aan een optimale onderhoudsvriendelijkheid", aldus Barbara. "Onze kledij behoudt ook altijd zijn pasvorm, wat een groot verschil is met de 'normale' merken. Kledij die wij verkopen, moet makkelijk lang kunnen meegaan én tezelfdertijd perfect combineerbaar zijn voor meerdere outfits. Daarom proberen we klanten altijd sets aan te raden die ze op verschillende manieren kunnen combineren."



STEPHAN ALS PROEFKONIJN

Bij het testen van de kwaliteit gaat men bij G. Ophoff ver, héél ver. Stephan fungeert daarbij letterlijk als proefkonijn...

“Quasi alle kwaliteiten in de winkel test ik zelf”, lacht hij. “Hoe draagt iets? Hoe zit het met de pasvorm?... Ik test nieuwe merken/kwaliteiten die we in de winkel verkopen altijd minstens een seizoen voordien uit. Zo probeer ik nu al pullovers voor de winter uit en zelfs al polo's die volgende zomer over de toonbank gaan.”

“Als we aankopen, houden we trouwens meteen ook al rekening met wat de bestaande klanten verkiezen. We kopen momenteel in voor de volgende zomer en gaan daarbij heel gericht op zoek naar het juiste materiaal. Waarbij we uiteraard zoveel mogelijk opteren voor de mooiste stoffen en kwaliteiten. Zelf houden wij van natuurlijke en onderhoudsvriendelijke stoffen als katoen, wol of cashmere.”

“Het leukste vinden we het als klanten bij ons langskomen en we nadien horen dat ze anderen vertelden ‘dat ze bij den Ophoff zaten’, lacht Barbara. “Je kunt niet beter illustreren hoe het bij ons loopt.

“Het bovenstaande zal wellicht ook duidelijk maken waarom wij geen webshop hebben en niet meedoen aan Internetverkoop”, zegt Stephan.

“Wij hebben het fysieke contact met klanten nodig om het best mogelijke product af te leveren. Dit betekent, bijvoorbeeld, dat we controleren of de mouw- en broeklengte en de taille niet te lang zijn, dat krijg je gewoonweg niet voor elkaar zonder dat je elkaar ziet. Alle maten van ons cliënteel worden nauwgezet bijgehouden. Als partner kun je zodoende als de man al eens niet kan langskomen, ook met de ideale kleding naar huis gaan...”





SAMENWERKING MET KLEINERE BEDRIJVEN

We spraken al over de voorkeur van samenwerking met kleinere bedrijven die produceren waar ze goed in zijn. Of we daarover wat meer uitleg kunnen krijgen?

“Totaalcollecties produceert men overal, net daarom bieden wij geen totaalcollecties aan”, legt Stephan uit. “We houden al sinds 1979 de lijnen zo kort mogelijk. 25 stappen hoeven wij niet, als het in ééntje kan, dan is dat voor ons ideaal. Leveranciers komen ook graag tot bij ons en hetzelfde geldt voor ons: wij bezoeken de productielijnen altijd ter plaatse, waar dat ook moge zijn. Meestal is dat in Europa, zoals in Italië, Portugal of Duitsland, maar af en toe gaat het nog iets verder, tot maximaal Turkije of Marokko. Produceren aan de andere kant van de wereld, wat heb je daar nu aan, zeker nu, als je merkt hoe groot de problemen zijn met levering en kostprijs? Om het dan nog niet eens te hebben over hoe weinig milieuverantwoord het is om op een dergelijke manier te werken.”

De klant heeft de ideale outfit gevonden? Dan is het ook zaak om de outfit te finaliseren.

“Retouches worden in huis gedaan. Onze huidige retoucheuse werkt al 25 jaar voor ons, waardoor de klant op een snelle levering kan rekenen”, legt Barbara uit.

EERLIJKHEID DUURT HET LANGST

Uit het verhaal werd duidelijk dat G. Ophoff vooral draait op een zeer trouw cliënteel. Hoe gaat het dan als iemand voor de eerste keer langskomt?

“Elke nieuwe klant wordt met open armen ontvangen”, besluit Stephan. “Men hoeft zich geen zorgen te maken om binnen te stappen, in deze winkel kom je vrijblijvend langs en word je niet aan je lot overgelaten. Wel integendeel, centraal bij onze aanpak is dat je jezelf als klant goed voelt en dat je je ook goed voelt in wat je draagt, zodat iedereen binnen zijn comfortzone kan blijven.”

“Wij willen een klant niet pushen naar aankoop, maar van opdringerigheid is er geen sprake. We geven onze professionele raad en twijfelt men om ons te volgen, blijven we even goede vrienden. Twijfelaars kunnen we niet helpen, aan wie twijfelt, verkopen we op dat moment liever niet. Een klant moet overtuigd zijn van wat hij aankoopt en dat illustreert alweer onze aanpak: het draait hem om eerlijkheid, van weerszijden. Eerlijkheid duurt het langst, zegt het cliché, maar in ons geval kun je het niet beter samenvatten!”

Meer info:
www.guyophoff.be



JARENLANGE ERVARING,
EERLIJK ADVIES,
UITMUNTENDE SERVICE
**TALENT WINS GAMES,
TEAMWORK WINS
CHAMPIONSHIPS**

Met een kwalitatief aanbod aan hippische eigendommen, landhuizen en boerderijen profileert Hippique.immo zich als een sterke partner in een nichemarkt die vandaag onder druk staat door haar eigen succes. "Eigendommen in agrarisch gebied zijn tegenwoordig een zeldzaamheid geworden", vertelt Inge Balliau, erkend vastgoedmakelaar en oprichtster/zaakvoerder van Hippique.immo. "Dankzij onze jarenlange ervaring in de hippische en agrarische sector, gekoppeld aan servicegerichte kennis, zijn kopers die op zoek zijn naar maneges, stoeterijen, pensionstallen, landhuizen, (te renoveren) boerderijen en kasteeldomeinen bij ons aan het juiste adres."

TEKST: WIM VANDER HAEGEN – FOTO'S: HIPPIQUE.IMMO

HET BEGIN

Van opleiding burgerlijk ingenieur bouwkunde stapte Inge in het familiebedrijf en kwam terecht in de petrochemische en energiesector. Haar vader had een steigerbedrijf dat zich vooral richtte op industriële steigerbouw en isolatie. Dit bracht haar door heel Europa en zelfs verder voor grote nieuwbouwprojecten in de olie-industrie. Uit deze periode dateert de kijk die Inge heeft op de kracht van een team. Immers, haar vader stampte een bedrijf uit de grond en dat werd één van de grootste bedrijven uit de sector. Het succes van het bedrijf zijn de mensen, dat was de belangrijkste uitspraak die haar papa haar leerde. "In 2006 zijn al deze activiteiten verkocht en heb ik een soort van sabbatjaar genomen, maar na een tijd begon het terug te kriebelen en nam het ondernemerschap opnieuw de bovenhand. Ik ben zelf al sinds kindsbeen gepassioneerd door paarden en was op een bepaald ogenblik zelf op zoek naar vastgoed voor paarden. Hier en daar was er wel een makelaar in residentieel vastgoed die iets in de aanbieding had, maar blijkbaar was er in België op dat moment nog geen vastgoedkantoor dat zich specifiek toespitste op vastgoed voor paardenliefhebbers en paardenfokkers en bij uitbreiding alle agrarisch vastgoed."



GEMOTIVEERD TEAM

Dat was zonder meer een goede beslissing want er is duidelijk nood aan een gespecialiseerde bemiddeling bij de verkoop of de aankoop van hippisch en landelijk vastgoed. "De paardensport is op tien jaar tijd enorm gegroeid. De economische impact is bijna verdubbeld en overstijgt op vlak van toegevoegde waarde zo goed als alle andere sport-gerelateerde sectoren. En natuurlijk zijn ook de successen van de Belgische paarden en de Belgisch ruiters op internationaal vlak daar niet vreemd aan. Als je een kijkje neemt naar de internationale wedstrijden, bijvoorbeeld de landencompetities, dan scoren niet alleen onze eigen ruiters en onze paarden uitstekend, ook andere landen behalen uitstekende resultaten met paarden die afkomstig zijn van Belgische fokkers. Op de laatste Olympische Spelen leverde België ongeveer een derde van de paarden in de finale, om maar eens iets te noemen.

Het succes leidt dan ook tot een stijgende vraag naar Belgische paarden en dus naar vastgoed waar paarden kunnen gefokt of gehouden worden. Ook een factor die heeft meegespeeld in mijn beslissing om in de deze niche van de makelaardij te stappen, is mijn achtergrond. Ik ben geboren in een landbouwersfamilie. Mijn ouders werden onteigend voor de uitbreiding van de haven van Antwerpen eind jaren '70 en verloren zo de boerderij. Optie was om te emigreren, maar uiteindelijk wensten ze de Scheldepolders, hun geboortestreek, niet te verlaten.

Door het feit dat zij als één van de laatsten onteigend werden, waren er geen leefbare boerderijen meer vrij. Toen waren ze ook al schaars. Langs de ene kant heb ik dus mijn afkomst mee en langs de andere kant komt mijn technische kennis als ingenieur bouwkunde uitstekend van pas als het om het beoordelen van landelijk en agrarisch vastgoed gaat. Natuurlijk doe ik dat niet allemaal alleen, ik maak deel uit van een team van gedreven makelaars en vastgoedmedewerkers. Een vrij jong team overigens waarvan het grootste deel ook afgestudeerd is als erkend makelaar en bij mij stage heeft gelopen of dat nog steeds doet in het kader van hun opleiding. The war om talent is ook in onze sector van toepassing. Ik heb het geluk gehad in de laatste jaren enkele goede makelaars aan te trekken, maar dat neemt niet weg dat wij continu uitkijken naar nieuwe toptalentjes. Daarom dat ik jonge mensen kansen wil geven om deze boeiende sector te ontdekken. Elke student die mij contacteert voor een kijkstage, is welkom. We zoeken teamplayers, ook al lijkt dat contradictorisch met de organisatie van ons bedrijf, opgedeeld in regio's. We wonen verspreid maar we plannen voldoende activiteiten in om elkaar regelmatig te zien. Dit vind ik erg belangrijk. Op die momenten ontstaat een hecht team, is er ook veel indirecte kennisoverdracht en dat loont. Tijdens deze momenten komt ook ons equestrian team erbij. Zij zorgen voor een grote visibiliteit op de wedstrijden. Onze kleur is oranje en dat valt op. Branding is belangrijk en dan kan je niet naast onze equestrians kijken."

“Uiteraard is het belangrijk dat onze makelaars en vastgoedmedewerkers administratief en juridisch goed onderlegd zijn. Maar ze moeten ook zeer gemotiveerd zijn om de klanten te helpen in hun zoektocht naar hun droomhuis met stallen. Het is dikwijls zoeken naar een speld in een hooiberg, maar wij doen dat graag. Ik lach er wel eens mee dat we soms Sherlock Holmes eigenschappen moeten hebben. Wij hebben geen nine to five job en dikwijls wordt er 's avonds en in het weekend gewerkt. Mijn collega's hebben allemaal zelf paarden of zitten in de agrarische sector, en dan weet je dat je niet op een uurtje kan kijken. We zijn kilometervreters in dit beroep, maar precies daarom zijn we afkomstig uit verschillende regio's en wonen we hier niet met zijn allen rond te kerktoeren, en dat sluit dan weer perfect aan bij ons doelgebied. Wij zijn immers actief over heel België, kijken uit naar Nederland en hebben daarnaast ook een sterk internationaal getint cliënteel. Dus talenkennis heb je in ons team ook nodig. Ben je niet perfect Franstalig en heb je toch een Franstalige klant, dan springt onze Waalse collega bij. Zo werkt het bij ons. Iedereen trekt mee aan de kar en we benutten de sterke punten van onze collega's ten volle en bij de zijn zwakkere punten springen we bij. Zelf stuur ik alles aan vanuit ons hoofdkantoor in Verrebroek (Beveren-Waas), maar daarnaast zijn er nog een viertal kantoren.”



ZONEVREEMDE WONING

Hippique.immo spitst zich toe op eigendommen die zich, gezien de aard van de bestemming, zo goed als altijd in agrarisch gebied bevinden. “En net daar schuilt het addertje onder het gras. We hebben het hier over de wetgeving betreft de ruimtelijke ordening. In landelijke gebieden gelden heel andere leefregels dan in woongebieden en niet veel mensen zijn daarvan goed op de hoogte, behalve dan de notarissen en makelaars die in deze sector actief zijn. Kort geschetst is wonen in agrarisch gebied eigenlijk enkel toegestaan voor actieve landbouwers. Je mag volgens de wet dus een woning in agrarisch gebied betrekken op voorwaarde dat die bij de landbouwexploitatie hoort. Het is eigenlijk een soort gunst waarvan je geniet zolang je een actieve landbouwer blijft. Komt er een einde aan de landbouwactiviteiten, dan moet je daar in principe weg. Dat zorgde een tijd geleden met name bij oudere boeren voor flink wat gemor. Volgens die wetgeving kon een boer die op rust ging of zijn bedrijfsactiviteiten stopzette, zijn gebouwen dus enkel verkopen aan een andere boer. Maar zoveel jonge en startende boeren zijn er niet, hun aantal is enorm geslonken. Dan is er een mouw aan de wet gepast met daarbij het zogenaamde ‘zonevreemd wonen’. Dat moet je trouwens niet als iets negatief zien, het wil enkel zeggen dat ook een niet-landbouwer in het agrarisch gebied kan wonen en de woning in dat geval omgezet wordt in een zogenaamde ‘zonevreemde woning - residentieel wonen’.”

BOUWOVERTREDINGEN EN REGULARISATIE(S)

Goed nieuws voor wie een boerderij wil kopen, zou je denken, maar zo eenvoudig is het nu ook weer niet ... “Het klopt dat ingevolge de aanpassing van de wet een particulier residentieel kan wonen in het agrarisch gebied, maar daar moet je wel een hele reeks stappen voor ondernemen en die zijn niet meteen van de poes. Vooral als je daar niet in onderlegd bent, bots je geheid tegen een muur aan. Daarom is het van belang om beroep te doen op een vastgoedkantoor zoals Hippique.immo. Wij hebben ervaring en kennen de wetten en de regels door en door. We weten welke stappen er moeten worden ondernomen, bij wie en waar je moet zijn en wat je allemaal te wachten staat. We informeren de klanten daar ook altijd duidelijk over. Je moet bijvoorbeeld weten dat aan heel wat van die ‘oude’ boerderijen kleine en soms grote bouwovertredingen uit het (verre) verleden vastzitten. Die moeten allemaal geregulariseerd worden vooraleer je toestemming krijgt om daar te gaan wonen. Wij willen niet dat de nieuwe eigenaars voor problemen komen te staan. Er zijn makelaars en zelfs notarissen die zich niet altijd bewust zijn van deze problematiek. Het is al vaker gebeurd dat wij hier dossiers binnenkrijgen waar de verkoop een feit is en mensen voor voldongen feiten staan. Het komt voor dat een regularisatie dan niet meer mogelijk is. Bij Hippique.immo trachten we deze situaties te voorkomen. Bij ons geldt: pas wanneer alles 100% uitgeklaard is en de pijnpunten zijn opgelost, gaan wij over tot verkoop.”



TOETS EERST JE DROMEN AF

Ook de wetgeving op het vlak van paarden houden, is strikt. “Enkel de professioneel leefbare paardenfokkerij wordt beschouwd als landbouwactiviteit. In België gaat dat over misschien 30 tot in het beste geval 50 bedrijven die aan die criteria voldoen. Voor de niet-professionele fokkerijen is het vandaag quasi onmogelijk om een nieuwbouw op te trekken op een stuk weide of land. De kans dat het advies van de overheid dan onverdeeld positief is, is zo goed als nihil. Dierenliefhebbers komen bij ons met een hoofd vol dromen en willen iets kopen en hun dromen realiseren ... terwijl wij al op voorhand weten dat het in veel gevallen niet eens mogelijk is.



Volgens de wetgeving mag je bij een vergunde zonevremde woning een 200 m² groot stalgebouw optrekken, maar helaas is er tegenwoordig geen mogelijkheid om een buitenpiste te vergunnen. We zitten dus met de vervelende situatie dat bij een zonevremde woning er wel een hobbystal gebouwd mag worden, maar dat de particuliere paardenliefhebber geen juridisch kader heeft om ook die zo broodnodige buitenpiste aan te leggen. Immers, het is fijn dat je paard een dak boven zijn hoofd heeft, maar je kan dan thuis niet rijden met je paard. En dat is nu net wat de mensen wel willen: een mooie, perfect ingerichte stal én de kans om met het paard te rijden aan huis. Alles moet dus eerst grondig onderzocht worden en daar zijn wij in gespecialiseerd. Daarom onderzoeken wij minutieus elk te verkopen eigendom en kijken we in overleg met de gemeente en de dienst Landbouw en Visserij wat er mogelijk is. Met het stikstofdecreet in het achterhoofd zal ook de paardensector inspanningen moeten leveren.”

DE 'VERPAARDING' VAN HET PLATTELAND

Hoe komt het nu dat de wetgever de paardenwereld 'tegenwerkt', terwijl het economisch gezien toch een bloeiende sector is? "Veel boeren zien ons niet zo graag komen. Paardeneigenaars zijn bereid om hogere prijzen te betalen voor een hectare grond – 10 tot 20% boven de normale waarde is heus geen uitzondering -, zeker als dat vlak naast de deur ligt. We weten allemaal dat landbouwgrond in België schaars is en als wij dan ook nog eens de prijzen voor akkerland opdrijven ... Dat betekent dat de meeste boeren die hun activiteiten willen uitbreiden die prijzen niet kunnen betalen en een beetje met lede ogen aanzien dat landbouwgrond omgezet wordt in een weide voor paarden. De politiek heeft daar oren naar en wil de boeren tegemoetkomen. In politieke termen spreekt men van 'de verpaarding van het platteland'. Maar paarden horen nu eenmaal thuis in agrarisch gebied, dus zoeken wij mee naar oplossingen voor onze kopers om toch hun droom te realiseren."

Al die kleine hoevetjes, niet meer leefbaar voor de landbouw, komen daarvoor in aanmerking. "Men vergeet dat we geen toppaarden kunnen leveren als we geen brede basis hebben en daarvoor zijn die vele ruiters en amazones, die met hart en ziel hun hobby beoefenen, op zoek naar hun plaatsje in het agrarisch gebied en kopen zij graag zo'n klein hoevetje."



BOERDERIJEN

Zijn er dan überhaupt nog mogelijkheden op vlak van bijvoorbeeld hippisch vastgoed en vooral: vinden we nog boerderijen of ander vastgoed? "Zeer zeker, anders zouden wij als vastgoedspecialist ook niet kunnen overleven. Het gaat natuurlijk niet over zomaar 'een eigendom'. Het is altijd zoeken naar deze panden want ze zijn fors in de minderheid binnen het Belgisch vastgoed, maar ze zijn er, al kunnen we spreken van een tekort. Wij speuren voortdurend naar interessant vastgoed door enerzijds onze uitgebreide netwerking of door advertenties te plaatsen, anderzijds zijn we inmiddels bekend genoeg dat ook de verkopers zelf bij ons aankloppen. Naast hippisch vastgoed zijn wij overigens ook gespecialiseerd in ander agrarisch vastgoed, landhuizen en kasteel eigendommen. Wij verkopen dus ook boerderijen zonder dat daar paarden mee gemoeid zijn. In principe kun je stellen dat wij actief zijn in het ganse scala van vastgoed in landelijk gebied. En ook daar zijn mogelijkheden genoeg. Varkensboerderijen bijvoorbeeld. Als varkensboeren ermee ophouden en hun woning en stallen aan een andere varkensboer willen verkopen, staan ze voor een onmogelijke taak want er is bij jonge landbouwers weinig of geen interesse meer in deze tak van de landbouw die al jaren amper (of niet) het hoofd boven water houdt. Vaak gaat het dan ook nog eens om verouderde stallen en jonge boeren willen of kunnen daar niet in investeren. Dus kijken wij om daar een andere bestemming aan te geven en veelal kunnen deze eigendommen een nieuwe bestemming krijgen in de hobby-paardenhouderij, maar het kan evengoed om een andere bestemming gaan zoals magazijn of opslag."

GRONDIGE VOORBEREIDING

Een verkoop via Hippique.immo gaat altijd gepaard met een grondige screening van de eigendom vooraf. "Het belangrijkste is om een correcte inschatting te maken van de waarde van het pand, rekening houdende met alle sterke en zwakke punten. Er zijn zeer veel factoren die een weerslag hebben op de waarde. Als een gebouw bijvoorbeeld stabiliteitsproblemen kent, houden wij daar rekening mee en gaan wij na of er nog wel renovatiekansen zijn. Dit heeft uiteraard impact op de waarde. Soms zien we heel mooie historische panden, maar zijn er zoveel problemen dat ze niet meer te redden zijn omdat de kosten gewoonweg (te) hoog zullen oplopen. Soms is dat zonde, maar we moeten realistisch blijven. Na een plaatsbezoek en het inkijken van de aanwezige stukken kunnen we ons een beeld vormen van de aanwezige vergunningstoestand. We letten dus zeer goed op tijdens het bezoek, stellen gerichte vragen en controleren bij manier van spreken elke steen. De energische normen zijn de laatste jaren veel verstrengd en dit zorgt ook voor veel hogere renovatiekosten. Indirect heeft ook dit een weerslag op de prijs. We zijn altijd zeer open en eerlijk in onze prijszetting en nemen de tijd om dit toe te lichten aan een verkoper. Het is belangrijk om je huiswerk goed te maken en een marktstudie te doen. Bijna altijd valt onze waardebepaling binnen de verwachting van een verkoper en dat is leuk want we stoppen veel tijd in dit voorbereidingstraject. Een gedegen voorbereiding is zeer belangrijk "

EERLIJK ADVIES

Hippique.immo verkoopt niet alleen vastgoed, maar laat dat altijd gepaard gaan met een breed pakket aan informatie, promotie en het nodige advies. "We maken fotoreportages en videoreportages en zorgen dat het vastgoed op de juiste plaatsen onder de aandacht komt. We begeleiden de verkoper en maken een eerlijk contract op naar het model van onze. De koper kan dan weer rekenen op onderbouwd advies inzake vergunningen, regularisaties, mogelijke nieuwe bestemmingen, enz. Ook op financieel vlak geven wij tips mee. Het gaat immers om panden waarvoor de bank meer dan 10% eigen inbreng vraagt. Wij merken niet zelden dat banken 30% tot zelfs 40% eigen inbreng vragen. Dus willen wij de mensen ook daarop wijzen. In alle discretie vanzelfsprekend, bij ons koop je geen kat in een zak. Naast service en ervaring, dragen wij ook eerlijkheid hoog in het vaandel."



Meer info: www.hippique.immo



WAAROM PIANOSPELERS THUIS ZIJN BIJ QUATRE MAINS PIANO'S **PASSIE EN EXPERTISE IN DIENST VAN ELKE MUZIEKLIEFHEDER**



Chris en Benedikte runnen
samen Quatre Mains Piano's

Onder leiding van Chris Taerwe en Benedikte Van Garsse is Quatre Mains Piano's, met showrooms in Gent en Mechelen, de voorbije decennia uitgegroeid tot dé referentie voor pianisten, muziekliefhebbers en internationale artiesten. Niet alleen het indrukwekkende aanbod met gerenommeerde merken zoals Yamaha, Sauter, Seiler en Grotrian-Steinweg spreekt tot de verbeelding, Quatre Mains Piano's heeft ook en vooral naam en faam verworven om hun expertise en uitgebreide service. "Service verlenen, flexibel en wendbaar zijn in combinatie met onze persoonlijke aanpak is al van meet af aan absolute prioriteit", vertelt Benedikte Van Garsse.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN
FOTO'S: QUATRE MAINS PIANO'S

GEGROEID ONDER DE RADAR

Ondertussen is het al een kwarteeuw geleden dat de zaadjes voor wat vandaag Quatre Mains Piano's is werden geplant. "De zaak is opgericht door mijn echtgenoot Chris die zelf al een leven lang een gepassioneerd toetsenist is en in het spoor daarvan een carrière heeft uitgebouwd als pianostemmer en pianotechnieker. De nadruk lag toen vooral op concertservice en verhuur. Een tiental jaren geleden ben ik zelf mee in de onderneming gestapt en hebben we samen de verdere groei gestimuleerd. Voordeel is dat we in die voorafgaande jaren vanuit dat servicegericht denken rustig 'onder de radar' hebben kunnen groeien, in eigen land én op internationaal vlak. Vandaag is Quatre Mains Piano's uitgegroeid tot dé pleisterplaats voor muzikanten, zowel professionele spelers als muziekliefhebbers, nationaal en internationaal. We richten ons niet alleen op de verkoop van piano's, maar ook nog steeds op concertservice en verhuur. We beschikken over een aanzienlijke vloot van instrumenten, onder meer uit de zogenaamde barokperiode, die we over heel Europa uitsturen naar de grote operahuizen en concertzalen, terwijl ook gerenommeerde festivals zoals het North Sea Jazz Festival, frequent beroep doen op onze diensten. Het commerciële haalt hier zeker niet de bovenhand. Een kwalitatief hoogstaande service daarentegen is wél ons stokpaardje."



Opnames in de studio met Yamaha Disklavier Enspire



Quatre Mains Piano's Piano's heeft showrooms in Gent en Mechelen



De B&B in Gent

EEN PLEK WAAR DE MUZIKANT THUIS IS

Een ijkpunt in de geschiedenis van Quatre Mains Piano's is de opening in 2015 van de showroom in een statig pand aan de Kwaadham in Gent. Bij het pand hoort ook een B&B met logies voor muzikanten. "We zijn zelf altijd graag bezig geweest met het organiseren van kleine events en hadden een paar appartementjes waar de artiesten die we gevraagd hadden konden verblijven. Toen we dit pand konden betrekken en er op de tweede verdieping ruimte was voor kamers, is het idee gegroeid om hier in Gent een plek te creëren waar we muzikanten ook echt kunnen uitnodigen om hier te logeren. Op het gelijkvloers hebben we een originele pianowinkel uitgebouwd met niet alleen de instrumenten zelf, maar ook ruimte om artiesten de kans te geven zich thuis te voelen, muziek te maken en ervaringen uit te wisselen."

Bijkomende troef is dat Chris en Benedikte, samen met hun team, vanuit de dienstverlenende functie ontzettend veel expertise opgebouwd hebben. "We staan bekend als mensen die heel passioneel bezig zijn met muziek en die de muziekwereld ook heel goed kennen. Gevolg is dat meer en meer topmerken interesse voor ons concept toonden en de vraag stelden of wij hen niet wilden vertegenwoordigen in België. Die kans hebben we met beide handen aangegrepen en toen ook de ruimte naast ons pand vrijkwam hebben we daar een eigentijdse pianowinkel ingericht. Met succes want vorig jaar hebben we de zaken verder uitgebreid en hebben we ook een showroom in Mechelen geopend. De merken die wij vandaag vertegenwoordigen, waaronder Yamaha, Fazioli, Grotrian-Steinweg en Sauter, behoren tot de absolute wereldtop. Het zijn merken die uitblinken in duurzaamheid en kwaliteit en ook door de meest gerenommeerde pianospelers naar waarde worden geschat. Het zijn ook pianobouwers die niet op hun lauweren rusten en voortdurend bezig zijn met wat er in de muziekwereld gebeurt om constant te evolueren."



Yamaha staat kwalitatief aan de absolute top

AKOESTISCHE KWALITEIT

Veel pianoverkopers kiezen vandaag voor een aanbod dat een combinatie vormt van akoestische en digitale piano's. "Dat betekent dat ze zowel echte ambachtsslui voor de akoestische instrumenten als elektriciens voor de digitale versies nodig hebben. En goede ambachtsslui zijn niet bepaald dik gezaaid. De echt grote spelers zijn snel in een verhouding terechtgekomen van 70% digitaal en 30% akoestisch, waardoor zij een stukje grip op het akoestische verhaal verliezen. Wij hebben daar heel goed over nagedacht en besloten om een kwaliteitslabel te worden op vlak van akoestische instrumenten. Digitaal doen we dus niet, maar we werken wel met hybriden. Dat zijn akoestische piano's waar een module aan wordt gekoppeld die de akoestisch mechaniek met een digitale geluidswaergave combineert. Je kunt dan met of zonder koptelefoon spelen. Maar we blijven gaan voor kwaliteit en kwaliteit is en blijft akoestisch, hoe je het ook draait of keert, wat men ook beweert. Elke top-pianist wil akoestisch spelen en daar stoeien wij ook onze bedrijfsfilosofie op, ook en vooral omdat onze jarenlang opgebouwde expertise daar het best tot zijn recht komt."



De focus bij Quatre Mains Piano's ligt op service en ambachtelijk vakmanschap



Jamie Cullum kiest voor Yamaha



De Britse multi-instrumentalist Jacob Collier

DE BESTE SERVICE, WAAR EN WANNEER OOK

In de derde fase wordt overgegaan tot de oplossing. "Zoals eerder aangegeven is die beOok op vlak van concertverhuur is Quatre Mains Piano's een referentie waar gerenommeerde artiesten graag beroep op doen. "Daarin zijn we echt gespecialiseerd en behoren we tot de absolute top. Dat gaat van concerten van jazzgrootheden over popmuzikanten tot de befaamde Salzburger Festspiele in Oostenrijk, het oudste, grootste en nog steeds belangrijkste klassieke festival ter wereld waar wij zowel piano's als klavecimbels leveren. Ook het Teatro Real in Madrid, dat een van de grootste operaproducties voor barok huisvest, doet beroep op onze verhuurservice, net als het North Sea Jazz festival. Omdat ze weten dat wij de juiste instrumenten leveren mét bijbehorende service. Of het nu gaat om een piano voor een groot(s) evenement of voor een huwelijksfeest, hier in het Gentse of in Oostenrijk of in Spanje, ze weten dat wij daar staan. Moet er iets om twee uur 's nachts opgehaald worden, dan wordt dat ook om twee uur 's nachts opgehaald. Het gebeurt dat we 24 uur voor een première te horen krijgen dat de dirigent in alle staten is omdat het aldaar aanwezige instrument niet voldoet aan de gestelde eisen. Hoe zeldzaam die piano ook is, wij laten alles vallen en rijden desnoods naar Lyon omdat we weten dat er daar zo'n instrument staat. Wij pikken dat instrument op en rijden door naar Madrid, wij zetten dat op het podium en maken dat het helemaal in orde is en de productie kan starten. Die service voor grote en kleine events is en blijft ons 'keurmerk'."

VAN INSTAPMODEL TOT DE ABSOLUTE TOP

Dag na dag werken met de grootste namen betekent geenszins dat de 'gewone' muzikliefhebber niet aan zijn of haar trekken komt bij Quatre Mains Piano's. "Een blik op onze website leert al meteen dat wij een zeer breed aanbod hebben van de merken waarvoor we licentiehouder zijn. Er zijn overigens ook veel instrumenten fysiek aanwezig in de toonzalen, vooral van Yamaha want daarvan zijn wij de grootste winkel in België. Dat zijn echt topinstrumenten die je vaak in conservatoria en muziekkacademies terugvindt en die ook veel professionele muzikanten thuis hebben staan omdat ze prijs/kwalitatief gezien ongeëvenaard zijn. Daarnaast hebben we natuurlijk nog een aantal merken die uitmunten in kwaliteit. Mensen die een mooie villa hebben en daar een mooie vleugel willen zetten, vinden hier hun gading, maar evengoed de student die op kot zijn pianospel wil oefenen. De prijs? Dat gaat van 4.000 euro voor een kwalitatief instapmodel tot meer dan 200.000 euro nieuwprijs, het kan allemaal. We hebben ook een mooie reeks tweedehands instrumenten, want een akoestische piano is de duurzaamheid zelf. Piano's worden al sinds halfweg de 19de eeuw gebouwd en als ze in goede handen zijn gebleven, zijn dat ook vandaag nog steeds absolute topinstrumenten. We hebben hier bijvoorbeeld een instrument staan dat 120 jaar oud is en tot op vandaag gebruikt wordt voor professionele opnames. Een goede piano is altijd een waardevolle investering, die 'verslijt' immers niet. Je kunt dat vergelijken met een Stradivarius viool. Of er een markt is voor waardevolle oude piano's? Zeker, er zijn bijvoorbeeld vermogende mensen die zo'n duur instrument aankopen en dat met plezier uitlenen aan een muzikant. Op dit moment is er zelfs een enorme hype rond tweedehands. Stellen dat een tweedehands piano nu eenmaal beter en vaak ook goedkoper is, strookt echter niet met de waarheid. Dat kan best het geval zijn, maar dat is het heus niet altijd. Een buffetmodel uit de studiereeks van Yamaha bijvoorbeeld kost evenveel als een tweedehandse buffetpiano dat dertig, veertig jaar oud is. Wij stellen de mensen die iets willen kopen daarom altijd de juiste vragen om precies te bepalen welk instrument men zoekt en welk budget de klant wil spenderen. Daarbinnen zoeken we de beste oplossing, nieuw of tweedehands. Een piano of klavecimbel blijft ook een meubel dat in de woning moet passen en binnen het gezin een plek moet vinden. Soms zijn er mensen die verlangen naar een vleugel, maar denken dat die niet haalbaar zijn qua prijs en grootte. Dat klopt dus niet, we hebben bijvoorbeeld ook kleine vleugeltjes die probleemloos in een flat kunnen."

MENTAAL EN FYSIEK GEZOND

Een piano is ook vaak een emotioneel gegeven en kan therapeutisch werken en mensen helpen om tot rust te komen. "We merken toch vaak een bepaalde aarzeling. Initieel is er de wil om een piano te kopen, maar er zijn twijfels in de zin van 'ik ben niet goed genoeg, ik ben geen goeie pianist, waarom zou ik mij een vleugel kopen, waarom zou ik mij dan een wat duurder instrument kopen?' Die vragen zijn nergens voor nodig. En dat zeg ik niet om per se een piano te kunnen verkopen. Mensen verdienen het om zichzelf dat cadeau te doen. En wij helpen hen daarbij vanuit onze passie en expertise. Bovendien haal je een duurzaam instrument in huis dat ook over honderd jaar nog zal bestaan en eigenlijk de beste investering is die je kunt doen, niet alleen omwille van de waarde, maar ook voor jezelf en voor je mindset. Pianospelen is trouwens naast mentaal ook fysiek een zeer gezonde bezigheid en scherpt het geheugen aan. Interesse? Kom zeker eens langs bij Quatre Mains Piano's, we maken graag tijd voor iedereen die op zoek is naar kwaliteit. De hartelijke ontvangst, de passie en expertise én de service krijg je er gratis bij."

Meer info: www.quatremainspianos.be



VAN PORTRETKUNST OVER MIXED MEDIA TOT ART IN A BOTTLE

DE MENS IN ZIJN ONVOLMAAKT STREVEN NAAR PERFECTIE

Onder de noemer Art By Nans laat Nancy Luijks haar creativiteit tot volle expressie komen in haar atelier in Essen. Haar unieke creaties laten zich moeilijk in woorden vatten, maar kunnen omschreven worden als 'hedendaagse kunst in diverse vormen'. Kunstliefhebbers kunnen bij haar terecht om enerzijds een kunstwerk uit haar collectie te kiezen, anderzijds maakt Nans ook portretten en hedendaagse kunst in opdracht en luistert ze met plezier naar ideeën of vragen.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN - FOTO'S: ART BY NANS





EIGEN STIJL, EIGEN LIJN

Als kind was Nans altijd druk in de weer om uiting te geven aan haar ongebreidelde creativiteit. Later koos ze bijna vanzelfsprekend voor een artistieke opleiding, meer bepaald in de grafische beeldende kunsten. “Door de jaren heen evolueerde ik meer en meer naar mijn eigen stijl die bijvoorbeeld op vlak van portretkunst weinig tot niets te maken heeft met de reproductie van prenten. Ik wil vooral emoties laten spreken en doe dat door intensief gebruik te maken van kleur en reliëf. Na mijn studies ben ik altijd actief gebleven in creatieve richtingen, maar pas nadat de kinderen groter waren, heb ik besloten om er mijn broodwinning van te maken. Voordien bood ik mijn diensten regelmatig aan als kunstadviseur en deed ik ook aan interieurinrichting waardoor mijn liefde voor tekenen en ontwerp altijd onderhuids aanwezig bleef. In 2019 heb ik dan definitief de stap gezet om voortaan niet langer als hobby, maar professioneel bezig te zijn met mijn kunst. Ik heb er van meet af aan voor gekozen een eigen lijn te volgen, in de eerste plaats in de portretten waar het allemaal mee begonnen is. Ik heb altijd graag geëxperimenteerd met heel veel verschillende materialen en dat is geëvolueerd tot de kunstvorm waar ik vandaag als Art By Nans bekend voor sta.”

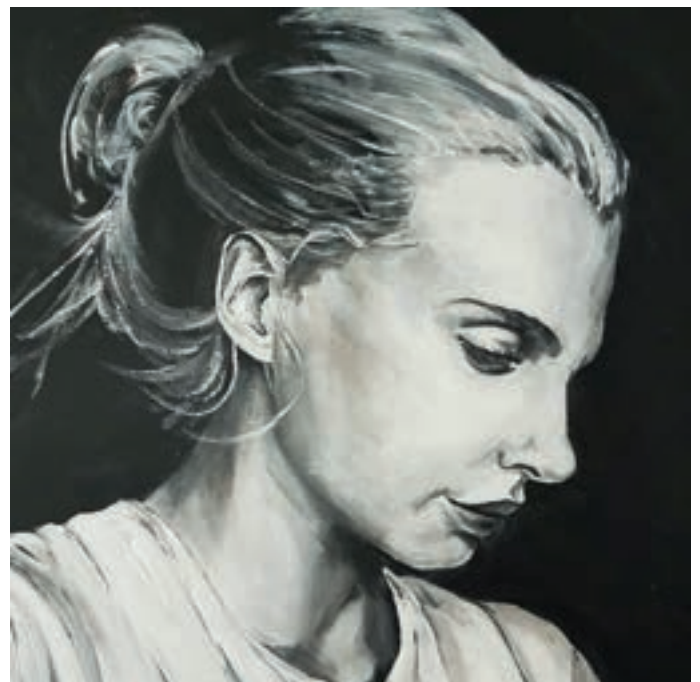


KUNST DIE MENSEN RAAKT

Op persoonlijk vlak heeft Nans in haar leven best wat moeilijke momenten doorgemaakt. “Achteraf bekeken waren mijn creaties een prima middel om mijn gevoelens en emoties daarin te verwerken. Ik wilde mezelf niet langer achter een masker verschuilen, waardoor je kunt stellen dat ik in mijn kunstwerken veel van mezelf leg en ik voor een stuk mijn innerlijke blootgeef. Misschien is dat voor een ander niet direct zichtbaar of voelbaar, maar mij heeft het door een moeilijke periode heen geholpen. Ik ben natuurlijk lang niet de enige die op emotioneel vlak levenservaringen heb gekend, maar ik vind wel dat je daar gerust voor mag uitkomen. Het kan absoluut geen kwaad om aan andere mensen te tonen wie je bent en in mijn geval is dat dus door kunstobjecten te creëren. Ik heb al vaker van bepaalde mensen gehoord dat het hen op een of andere manier raakt en dat is ook mijn bedoeling. Aangezien het mijn bron van inkomsten is, wil ik uiteraard mijn kunst verkopen, maar dan wel kunst met een meerwaarde voor de koper.”

TOT IN DE KLEINSTE DETAILS

Portretkunst is vanzelfsprekend kunst in opdracht. “Dat kan iemand zijn die een portret van zichzelf wil of van iemand anders die hem of haar dierbaar is. Dat kan dus een levende dan wel een overleden persoon zijn. Ik ga dan bij de mensen langs voor een persoonlijk gesprek om naar hun wensen en verlangens te peilen. Tegelijk neem ik dan de kans te baat om uit te leggen wie ik ben en wat ik doe. Het portret maak ik dan doorgaans op basis van een foto. Dat betekent evenwel niet dat ik die foto exact kopieer op doek. De mensen hoeven bij mij ook niet urenlang te ‘poseren’, dat wil ik heus niemand aandoen. Er zijn collega-artisten die dat allemaal heel snel kunnen doen en dan kun je inderdaad ‘live’ poseren, maar ik ben behoorlijk perfectionistisch ingesteld. Bij mij moet het echt kloppen tot in kleinste details en ik stop daar dan ook flink wat tijd en werk in. Ik moet daar mijn eigen ding mee kunnen doen en werk zeer geconcentreerd en daarbij heb ik liever niemand om me heen.”





MIXED MEDIA

Portretkunst is een belangrijke pijler van Art By Nans, maar is lang niet de enige creatieve expressie. "Naast portretkunst creëer ik ook kunstwerken die onder de noemer Mixed Media vallen. Dat is een hele andere vorm van kunst en richt zich ook tot een breder publiek. Bij het concept Mixed Media worden meerdere materialen samen gebruikt. Het resultaat vormt echter geen collage, maar mondt uit in een schilderij met acrylverf. Elk schilderij heeft een apart verhaal en een specifiek gevoel dat ik aanbreng in reliëf en diepte. Doorgaans werk ik met zachte tinten, dicht bij de natuur, om een natuurlijke impuls aan mijn werk te geven. De Mixed Media- beleving gaat van vloeiende kringen naar woeste samenstellingen. Ieder gevoel wordt gerespecteerd. In mijn creaties ziet men de mens in zijn onvolmaakt streven naar perfectie. Portretkunst doe ik met heel veel plezier, maar ik uit me ook graag op een andere manier en als artiest heb je die surplus ook nodig om een breed publiek te krijgen. Ik stop daar veel werk in want ook daar streef ik naar een unieke kunstvorm die je nergens anders terugvindt en tegelijk ook weer een uiting is van mijn persoonlijke stijl."



VAN SCHORS TOT GLAS

Nans' inspiratiebronnen voor de Mixed Media kunnen zeer uiteenlopend zijn. "Dat kan iets zijn dat ik gehoord of gezien heb en dat mij persoonlijk heeft aangegrepen, maar het kunnen ook leuke ideeën of voorwerpen of zelfs bepaalde materialen zijn. Eigenlijk word ik continu door dingen geïnspireerd. Boomschors bijvoorbeeld vond ik een mooi materiaal om mee aan de slag te gaan en momenteel ben ik druk bezig met het experimenteren met glas en blik. Ik maak altijd eerst een soort van compositie in mijn hoofd en kijk welk gevoel ik daarbij ervaar. Pas daarna ga ik dat dan uitwerken tot een creatief kunstwerk."

Wie een kijkje neemt in Nans' catalogi en op de website merkt dat bij elk werk doorgaans ook een quote staat. "Zoals ik daarnet al zei, steekt in elk schilderij een gevoel en de quote is daar een beetje een vertaling in woorden van, zeg maar een soort 'verwoording' van het werk. Het is dan ook veel meer dan alleen een titel en vertelt over de achtergrond van het kunstwerk."

KUNSTZINNIGE FLESSEN

En dan is er met het concept Art in a Bottle ook nog een heel specifieke kunstuiting. Hoe is Nans er eigenlijk toe gekomen om flessen te gaan beschilderen? “Voor een project in Knokke om de lokale middenstand te ondersteunen waren ze in 2020 op zoek naar artiesten die kunstwerken in de vorm van flessen wilden maken. We zijn toen snel tot een overeenkomst gekomen en hebben die samenwerking, ondertussen al twee jaar met succes verdergezet. Art in a Bottle is de ideale attentie voor een speciale gelegenheid of als relatiegeschenk. De combinatie van een fles ‘7SINS’ gin van superieure kwaliteit en een handgemaakt kunstwerkje maakt het geheel uniek en is perfect geschikt om de fles personaliseren. Ook rum, vermout en alcoholvrije gin zijn mogelijk.



ABSOLUUT UNIEK

Geïnteresseerden kunnen op verschillende manieren kennismaken met de kunst van Art by Nans. “Ik heb pas nog een grote expositie gedaan, maar werk ook met kunstgalerijen. Dankzij mijn ondertussen uitgebreid persoonlijk netwerk ga ik ook samenwerkingen aan met handelaars of bedrijven mij kunnen aanspreken om bepaald dingen te creëren. Zo heb ik bijvoorbeeld eens een groot aantal kunstwerkjes met dezelfde tekening ontworpen. En dat was telkens weer iets anders, er zaten geen exacte kopieën tussen. Er zijn verschillende pistes die ik kan bewandelen om mijn kunstwerken te promoten. Mijn kunst is ook een mooie investering, hoewel ik dat niet als initieel doel vooropstel. Ik weet wel dat ik met mijn prijsstelling conform de marktsituatie goed zit en mijn werk ‘exclusief’ is. Wat ik maak, vind je nergens anders terug, het is absoluut uniek.”

Meer info:
www.artbynans.com



MODERN MEUBELDESIGN
MET ADVIES EN
BEGELEIDING

**KWALITEIT EN SERVICE
KENNEN GEEN GRENZEN
BIJ DU FOSSÉ IN BRUGGE**

Het Brugse familiebedrijf du Fossé is al vier generaties lang hèt huis van vertrouwen op het gebied van meubelen, design, interieur- en totale woninginrichting. "Alles kan, de keuze is enorm", vertelt Alexander du Fossé. "Bij ons vind je naast design meubelen, ook tapijten, gordijnen, stoelbekleding, decoratie, kunst en schilderijen... Het volledig inrichten van woningen, appartementen, kantoren, horecaondernemingen en winkels is dan ook één van onze sterktes en mag je als één van de specialiteiten van het huis beschouwen. Een belangrijke factor binnen onze bedrijfsfilosofie is het uitermate groot belang dat we hechten aan persoonlijk advies en begeleiding in combinatie met kwaliteit."

TEKST: WIM VANDER HAEGEN - FOTO'S: DU FOSSÉ



VIERDE GENERATIE

“Het verhaal van du Fossé keert een hele tijd terug in de tijd en is gestart bij mijn overgrootvader Constant du Fossé, die in 1896 als meubelmaker begon in Sluis. Twee van zijn zonen: Johannes en Julien Constant (mijn grootvader) zetten die onderneming verder en richtten samen een meubelfabriek op. Rond de tweede wereldoorlog kozen de broers elk hun eigen weg. Johannes ging verder met de meubelfabriek, die onder meer massief eiken stijlmeubelen produceerde waar vele Brugse beeldhouwers werkten, terwijl mijn grootvader Julien Constant met de meubelwinkel startte. Julien Constant had zes kinderen, waarvan vier broers: Connie, Juliën, Janneman en mijn vader Cor. Mijn vader Cor startte in Brugge (1960) de éérste moderne meubelzaak van West-Vlaanderen, op de Eiermarkt, in 't hart van Brugge. In 1997 verhuisde onze showroom naar de Academiestraat 7 en 9. Begin de jaren 2000 breidden we de toonzaal verder uit met het aanpalende pand Academiestraat 3, ook gekend als #driepandenvolmooienbijzonder.

Ik heb intussen, als vierde generatie, de winkel van mijn vader overgenomen, maar ondanks zijn respectabele leeftijd – hij is geboren in 1941 – werkt hij nog steeds actief mee in de zaak. Raoul (neef), de zoon van Juliën, runt op zijn beurt de winkel in Sluis. Hoewel we dezelfde naam dragen, gaat het wel degelijk om twee verschillende firma's. Enkel voor het transport werken we samen.” Of er een vijfde generatie aan zit te komen, dat kan Alexander nog niet verzekeren. De twee dochters Axelle en Léontine tonen wel enige interesse, maar zijn nog net iets te jong om daar nu al een definitieve keuze in te maken. Sinds kort werkt ook Nele Vanhaelewijn, de partner van Alexander in het dynamisch bedrijf.

ALLES ONDER ÉÉN DAK

Een bezoek aan de 650 m² grote winkel in Brugge leert ons dat du Fossé voor een breed aanbod aan meubelen en aanverwante producten zoals accessoires, tapijten, gordijnen, enz. staat. “Wanneer de klant ons contacteert, is het belangrijk om in de eerste plaats de ideeën en de specifieke wensen van de klant te leren kennen. Het kan gaan om de aankoop van een nieuwe salon, maar evenzeer om projecten, zoals de volledige inrichting van een kantoor, buitenverblijf, horecazaak... Door onze persoonlijke en individuele aanpak heeft de klant bij ons vaak éénzelfde aanspreekpunt en verloopt de communicatie probleemloos. Ons gesprek met de klant vindt doorgaans plaats in de winkel, maar kan evengoed bij de mensen thuis. Zo kunnen wij ons ter plaatse een goed idee vormen van wat er allemaal mogelijk is en kijken we eventueel om een match te creëren met de nieuwe meubelen en bestaande elementen die moeten behouden blijven. Eenmaal we de wensen van de klant kennen, vertaalt zich dat in een voorontwerp, noem het een “moodboard” met kleu-radvies, tevens één van onze sterktes. Wij zeggen: kies eerst de meubelen en daarna zoeken we naar de gepaste kleuren voor de afwerking van muren, deuren en plafonds. Zo trachten we ook het goedkoopste aan te passen aan het duurste en niet omgekeerd. We finaliseren steeds in overleg met de klant, eveneens qua budget. Door onze jarenlange ervaring en knowhow weten we ook hoe belangrijk zitcomfort is en kunnen we ook hier de klanten zeer goed begeleiden in het kiezen van het juiste zitmeubel, aangepast aan hun persoonlijke wensen. De levering én plaatsing gebeurt steeds volgens afspraak door onze eigen plaatsingsdienst en is gratis in de hele Benelux.”





ONDERAAN DE LADDER

Alexander volgde verschillende opleidingen, waaronder meubelmaker en -restauratie, meubelhandel, vormgeving en interieurinrichting en startte onderaan de ladder. "Als kind toonde ik een enorme interesse in de job van mijn vader en kon je me vaak in de winkel terugvinden. Ik slurpte hierdoor alle informatie over meubels en interieur op als een spons en die kennis komt me nog dagelijks van pas...Begin jaren 90 ben ik gestart op de baan met het plaatsen en monteren van meubelen, een service die we ook vandaag nog steeds in eigen handen houden. Niet alleen de meubelen leveren, ook het plaatsen van gordijnen en vloerbekleding zoals linoleum en tapijt stond op mijn takenlijst. Op die manier heb ik het klappen van de zweep grondig leren kennen, iets wat mij uiteraard prima van pas komt tijdens de besprekingen met potentiële klanten.

Onze manier van werken, inclusief de eigen leveringsservice gaat steevast gepaard met een constante begeleiding door onze eigen mensen die allen over een ruime ervaring beschikken en allemaal deskundigen zijn in de verschillende aspecten van de woninginrichting."



GERENOMMEERDE TOPMERKEN

Du Fossé legt er graag de klemtoon op dat alles op maat wordt gemaakt of aangepast aan de wensen van de klant. "We zijn een meubelzaak die borg staat voor kwalitatief hoogstaande meubelen en accessoires die uitmunten door hun verfijnde en elegante duurzame afwerking. De kwaliteit van de materialen is en blijft, ondanks hun soms ogenschijnlijke eenvoud, een factor waar we sterk op letten. Wij werken al zeer lang samen met gerenommeerde topmerken zoals Durllet, Pastoe, Auping en Leolux, waar we al 54 jaar een uitstekende relatie mee onderhouden. Ook met Jori werken we trouwens al meer dan 30 jaar samen. We zijn een bedrijf dat gebouwd is op vertrouwensrelaties op lange termijn.

Anderzijds houden we natuurlijk een vinger aan de pols en werken we ook samen met jonge, beloftevolle designers. Wie du Fossé kent, weet dat we de nadruk leggen op modern tijdloos meubeldesign en op een breed aanbod, om iedereen die bij ons langskomt op alle vlakken over de passende interieurinrichting te kunnen adviseren. We letten er ook op dat onze producten in hoge mate exclusief zijn en niet in elke andere meubelzaak terug te vinden. Ook voor verlichting kunnen we de klant adviseren."

EEN BEGRIP IN BINNEN- ÉN BUITENLAND

De naam du Fossé is dankzij de goede reputatie uitgegroeid tot een begrip in de meubelsector, ook ver buiten Brugge. “Mensen kennen ons en komen soms van ver om ons een bezoek te brengen. We leveren en plaatsen dan ook in de hele Benelux en hebben ook regelmatig leveringen daarbuiten. Brugge is een stad die veel internationale toeristen aantrekt. Heel de wereld komt naar Brugge. Onze winkel ligt op een strategische locatie in het historische centrum op een boogschuit van de markt waardoor ook veel buitenlanders ons leren kennen en hier meubelen kiezen. Dat klinkt misschien verrassend, maar je mag niet vergeten dat wij in de Benelux ‘een beetje verwend’ zijn met de verschillende stijlen van meubels die hier allemaal te zien zijn. Het gebeurt niet zelden dat een Engelsman of Fransman of Amerikaan hier even binnenloopt en hier zaken ontdekt die ze thuis helemaal niet hebben. We realiseren ook projecten in het buitenland. Deze zomer vertrekken we bijvoorbeeld met onze twee vrachtwagens naar Frankrijk om daar een kasteel van onder tot boven in te richten. In principe doen we alles, van een klein huisje in Brugge over een appartement aan de kust tot pakweg een villa in Monaco. Ons cliënteel bestaat hoofdzakelijk uit 40-plussers, maar ook jonge mensen hechten veel belang aan een mooi interieur en sparen graag voor een design stuk dat jarenlang mee gaat en zijn waarde behoudt.”

SERVICE VOOR, TIJDENS EN NA

Ook de dienst nalevering maakt deel uit van het totaalplaatje. “De merken waar wij mee samenwerken hebben allemaal een goeie servicedienst, maar sowieso zijn wij het aanspreekpunt en lossen we ieder vraag op, want ook dat is goede reclame voor onze zaak.

We willen de mensen niet enkel van dienst zijn met onze service, maar ook met onze vakkennis en bereikbaarheid. In december bv. lokt de kerstmarkt en bijbehorende kerstshopping in Brugge altijd veel volk. Daarom organiseren wij dan elk jaar een opendeurmaand en zijn wij ook de zondagnamiddagen open. Een mogelijk nadeel van onze ligging is dat we geen parking hebben bij de deur, maar als de mensen dat willen passen we daar een mouw aan. We zorgen dat ze gratis kunnen parkeren in de omliggende straten en sturen hen een code door per mail of sms zodat ze vier uur kunnen parkeren en voldoende tijd hebben om meubelen uit te proberen en te kiezen. Zelfs voor mensen die in de buurt van Brugge wonen en niet mobiel genoeg meer zijn om met de wagen naar Brugge te komen, doen we al eens een extraatje: we gaan hen ophalen en zetten hen hier voor de deur af. En of ze nu gekocht hebben of niet, we brengen hen na hun bezoek ook weer netjes terug naar huis.”

INGRIJPENDE VERBOUWINGEN

De winkel van du Fossé is ondergebracht in drie statige, naast elkaar gelegen panden in de Academiestraat in het centrum van Brugge. “Vroeger was de showroom op de Eiermarkt 1. We hebben daar 36 jaar gehuurd tot we te horen kregen dat de huurprijs verdrievoudigd werd. We hebben dan in 1997 één van de panden waar we nu gehuisvest zijn en trouwens uit 1603 dateert, kunnen aankopen en de aanpalende huizen kunnen huren. Later hebben we die ook aangekocht en grondig verbouwd tot een samenhangend geheel, inclusief de exporuite in de kelder die oorspronkelijk gebouwd is in 1714. Boven bevond zich een appartement dat we eveneens omgebouwd hebben tot toonzaal. We hebben dat architecturaal ingrijpend aangepakt en opengewerkt vanuit de gelijkvloerse verdieping om er ook daar een mooie en aangenaam ogende winkel van te maken.”

**Wij heten U van harte welkom, spring eens binnen ...
Uw interieur kan er zeker iets aan winnen.**



Meer info: www.dufosse.be
Academiestraat 3, 7 en 9
8000 Brugge
T +32 (0)50/33 84 24
E dufosse@dufosse.be
FB @dufossedesignmeubelen
IG @du_fosse.brugge



WELKOM IN DE WERELD VAN PASSIE & CREATIVITEIT



Met een eigen collectie juwelen, het herwerken van bestaande juwelen naar een hedendaags ontwerp én het creëren van unieke juwelen afgestemd op de stijl en persoonlijkheid van de klant, staat VOSS garant voor handgemaakte juwelen met diamant, kleurstenen en parels. Zaakvoerster Carine Vosse kiest niet alleen voor unieke ontwerpen, maar evenzeer voor kwaliteit. “Een juweel staat of valt met de kwaliteit”, vertelt de juwelenontwerpster die creatief vakmanschap hoog in het vaandel draagt.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN

FOTO'S: ©RAÏSDEWEIRDTPHOTOGRAPHY / ©BARTPEETERSPHOTOGRAPHY

PASSIE VOOR JUWELEN

Carine Vosse, zaakvoerster van VOSS & CO, kan terugkijken op een brede ervaring. Ze is ondertussen al ruim 30 jaar actief in de juwelensector. “Na een jarenlange zelfstandige samenwerking met een ontwerper van handgemaakte juwelen, besliste ik om VOSS & CO op te richten. ik ben gepokt en gemazeld door mijn jarenlange aanwezigheid ‘in the field’ en mijn enorme passie voor juwelen van kindsbeen af. Een fysieke winkel heb ik niet want ik heb er lang geleden al een erezaak van gemaakt om mijn klanten persoonlijk te bezoeken. De aard van mijn werk brengt met zich mee, dat ik een vriendschappelijke en persoonlijke band krijg met de dames en heren die ik bezoek. VOSS creëert immers ontwerpen voor zowel dames als heren, jong en oud. Die talloze leuke en persoonlijke gesprekken hebben tot de beslissing geleid om mijn eigen collectie op de markt te brengen. Ik heb het nu wel over ‘klanten’, maar eigenlijk is dat een verkeerd woord. De mensen die bij mij kopen, zijn veel meer dan louter klanten, ze zijn op zijn minst zeer goede kennissen geworden, sommigen van hen zelfs hartsvriendinnen. Zij maken allemaal deel uit van mijn sociaal leven.”



DRIE PIJLERS

De activiteiten van VOSS bestaan uit drie pijlers. “In de eerste plaats is er de gevarieerde en met zorg samengestelde collectie met eigen ontwerpen, zowel klassiek als trendy. Mijn stijl zou ik eerder tijdloos klassiek noemen, maar er is ook veel aandacht voor nieuwe trends. Daarnaast kunnen de mensen bij mij terecht voor het herwerken van bestaande juwelen, waar ik dan een nieuw hedendaags ontwerp voor maak. Als derde optie is er de creatie van een ontwerp op maat. In dit geval starten we met een ‘blanco blad’, om zo een uniek juweel te creëren dat perfect afgestemd is op de stijl, de persoonlijkheid en het budget van de opdrachtgever. Ik mag met trots zeggen dat VOSS staat voor een zeer ruim aanbod in verschillende stijlen dat de kopers toelaat om te investeren in topkwaliteit en tijdloze schoonheid.”

TOPKWALITEIT

Die topkwaliteit schuilt niet alleen in het zorgvuldig uitgevoerde montuurwerk, maar ook in de diamanten, parels en kleur stenen. “Ik ben zelf een enorme liefhebber van mooie edelstenen, in de eerste plaats van diamant, maar ook in tal van andere gekleurde stenen. Voor de diamanten werk ik nauw samen met een Belgisch bedrijf dat ondertussen aan de derde generatie toe is en een ongeëvenaard fijne neus heeft voor verfijnde kwaliteit. Voor andere stenen steun ik op mijn wereldwijd vertakt netwerk waarbij ik vaak beroep doe op iemand die constant over de aardbol reist, op zoek naar de mooiste producten en perfect weet te vinden wat ik zoek. Die persoon is al even passioneel en gedreven bezig met zijn vak als ikzelf. Wij hebben dezelfde zin voor kwaliteit en boeten daar nooit op in om bijvoorbeeld de prijs te drukken. Een juweel moet uiteraard mooi en perfect gemaakt zijn, maar staat of valt met de kwaliteit. We maken geen compromissen wanneer het over de kwaliteit en de afwerking van de juwelen gaat. Ze zijn altijd met zorg ontworpen en met vakmanschap gemaakt. Daar staan we borg voor. We streven steeds naar de best mogelijke verhouding tussen prijs en kwaliteit - we durven stellen dat onze prijzen zeer aantrekkelijk zijn door de beperkte kostenstructuur - maar kwaliteit is en blijft echt wel ons stokpaardje.”



PERSOONLIJK CONTACT

Carine houdt zich enkel en alleen met 100% handwerk bezig. “Dat is een voorwaarde waar ik nooit van afwijk. Het grote voordeel is dat ik zo aan alle juwelen een eigen twist kan geven. De klant kan gerust een ring, armband of halsieraad kiezen uit de bestaande collectie van VOSS, maar kan evenzeer een bepaald juweel aanduiden als basis voor een nieuw ontwerp.”

Dat gebeurt dus allemaal bij de klant zelf. “VOSS heeft, zoals gezegd, geen winkel. Ik ga persoonlijk naar de klanten toe, zowel nieuwe als bestaande, en doe dat zowel thuis als op kantoor.

Het persoonlijke contact en het vrijblijvend bezoek aan een nieuwe of bestaande klant, zorgen ervoor dat de klant zelf de keuze maakt voor een aankoop. Wij begeleiden enkel, maar werken wel aan een langetermijnrelatie met de klant.



VEILIG VOOR ALLE PARTIJEN

Tijdens een vrijblijvend bezoek beantwoorden wij alle vragen en adviseren wij bij het bepalen van de keuze. En dat heeft aanzienlijke voordelen. Het persoonlijke contact is daar één van, maar ook de veiligheid vaart er wel bij. Ik ga op huis- of bedrijfsbezoek omdat die werkwijze veel intenser en persoonlijker is en ook veiliger voor iedereen. Wanneer kom ik op bezoek? Ik pas mijn agenda aan de beschikbaarheid van mijn klanten aan, zodat zij op het moment dat het hen past in een ontspannen sfeer en in alle rust de collectie kunnen bekijken. Discretie staat bij mij zeer hoog aangeschreven. De aankoop van een juweel is immers iets tussen mij en de klant. Moet er iets aangepast worden, zoals de maat bijvoorbeeld, dan zorg ik daar ook voor. En elk jaar contacteer ik de klanten voor een afspraak, om de juwelen ter plaatse te poetsen en te laten schitteren.”



FOTO @NANCYDEREMERPHOTOGRAPHY FOR MWB

PERFECTIE OP ELK VLAK

VOSS & CO streeft ernaar om alles zo perfect mogelijk uit te voeren. “Dat begint bij het ontwerp dat of manueel of digitaal wordt uitgetekend. Daarna zoeken we de gepaste diamanten, kleurstenen of parels terwijl het ontwerp naar een ervaren goudsmid gaat die de montuur met de hand maakt. De goudsmid is al even veeleisend als ikzelf. We zijn ook complementair, wat resulteert in een perfect gemaakt juweel. Nadien is de zetter aan de beurt en ten slotte gaat het juweel naar de vakman die het poliert en/of rodineert. Dat is onze klassieke manier van werken, maar het kan ook andersom. Soms zie ik een mooie edelsteen en begin ik eerst met de aankoop ervan. Pas daarna maak ik het ontwerp in functie van de edelsteen. We zijn overigens niet alleen perfectionistisch op gebied van het maken van de juwelen. Alles moet in dezelfde kwalitatieve lijn liggen, zoals de fotografie, het drukwerk, het etaleren van de juwelen op een expositie, enz.”

RESPECT VOOR DE KLANT

Hoewel alles uitgevoerd wordt met de grootste zorg en beroepsernst, drijft de kracht van VOSS & CO op passie. Voor Carine is de verkoop van een juweel niet louter een zakelijke aangelegenheid. "Wij zijn er ons goed van bewust dat het kopen van een juweel een emotioneel gebeuren is. Ook voor onszelf, want het afgeven van een perfect uitgevoerd juweel maakt niet alleen de koper en de uiteindelijke drager gelukkig, maar ook mezelf." Carine gaat trouwens niet alleen voor het perfecte juweel, maar vindt de manier waarop met klanten wordt omgegaan zeker even belangrijk. Respect, beleefdheid en behulpzaamheid zijn hier geen loze woorden, maar dagelijkse realiteit. "We verkopen niet om te verkopen, maar begeleiden de klant naar een aankoop waarvan we ook zelf overtuigd zijn dat dit de juiste keuze is. We houden ook rekening met het beschikbare budget en gaan er prat op dat ook kleinere opdrachten met een beperkter budget met precies hetzelfde respect, dezelfde interesse en uiterste zorg worden uitgevoerd".



MET GARANTIES

Edelstenen kunnen ook onder verzegeling afgeleverd worden en als de klanten het wensen kunnen ze persoonlijk aanwezig zijn bij het openen van de verzegeling door de zetter en bij het zetten van de diamant in de montuur. Bij het herinzetten van een solitaire wordt de steen ook niet zomaar meegenomen. Hij wordt opgemeten en als de montuur klaar is, komt de klant met zijn diamant naar Antwerpen, waar de edelsteen in zijn of haar aanwezigheid in de nieuwe montuur wordt gezet. "Bij elk juweel wordt trouwens een certificaat afgegeven. Bij stenen vanaf 0.50 karaat krijgt de klant ook een certificaat van de H.R.D. (Hoge Raad voor Diamant) of G.I.A. (Gemological Institute of America). Beide labo's garanderen volledige objectiviteit. En dat is zeer belangrijk, want we doen er echt alles aan om de klant met een gerust gemoed een juweel te laten kopen. We werken uiteraard in volle vertrouwen, maar vinden ook garanties zeer belangrijk. Dat laat geen ruimte toe voor wantrouwen."

DUURZAAMHEID

Het valt Carine op dat de jongste jaren ook meer en meer jongere mensen kiezen voor kwaliteit en duurzaamheid. "Dat stemt me natuurlijk blij, want we dragen al jaar en dag ons steentje bij aan een duurzame wereld, uit respect voor de natuur. We werken bijvoorbeeld met gerecycleerd goud om mee te bouwen aan de duurzaamheid."

Het hele jaar door worden nieuwe modellen aan de collectie toegevoegd. "Als een juweel verkocht wordt uit de collectie, wordt dat vervangen door een nieuw ontwerp, zodat men zo goed als altijd een enig en uniek juweel draagt. Bij het ontwerpen van nieuwe juwelen spelen trends een rol, want die zijn ook in de juwelensector aanwezig. Zo is nu al eventjes het gele goud trending en er is ook meer interesse voor grotere schakels. Waar ik de inspiratie vandaan haal? Eigenlijk een beetje overal, ik kijk ook naar defilés van modeontwerpers. Trends in de mode zetten zich dikwijls ook door naar de juwelen. Maar opgelet: ik volg de trends die in mijn collectie passen en blijf trouw aan mijn eigen stijl."



EVENTS

Sommige klanten kopen al 30 jaar juwelen bij Carine, andere zijn nieuw. “De nieuwe klanten komen vaak via een referentie van mijn bestaande cliënteel of via een event. In de loop der jaren heb ik al verschillende events georganiseerd op uiteenlopende locaties zoals 't Schoon Verdiep in het Stadhuis van Antwerpen, Brouwerij de Halve Maan in Brugge, Odettes Lunettes in Antwerpen, Piano's Maene in Ruislede, Stokerij Filliers in Deinze, Eric Kusters in Antwerpen, Huis Empire in Brugge, BMW Le Couter in Tielt, enz. Het meest recente event vond plaats bij Coutre in Gent. Vaak worden op die events juwelen gecombineerd met een stukje cultuur. Dat kan bijvoorbeeld door een wandeling langs kunstwerken waarover iemand uitleg komt geven.”

VOSS & CO IN HET KORT

Wist u dat Carine:

- bestaande juwelen herwerkt naar een nieuw hedendaags ontwerp;
- voor u een nieuw en uniek design creëert, afgestemd op uw stijl en persoonlijkheid;
- u een juweel voorstelt dat dus enkel en alleen voor u is ontworpen;
- rekening houdt met de emotionele waarde en herinneringen die de juwelen met zich meedragen;
- werkt met gerecycleerd goud, uit respect voor de natuur?

Wilt u ook de wereld en passie van Carine volgen?

Wenst u geïnspireerd te worden door nieuwe ontwerpen of uitgenodigd worden voor de exclusieve events? Schrijf u dan vrijblijvend in voor de nieuwsbrief via carine@voss-co.be

VOSS & CO BV

Carine Vosse - Zaakvoerder

Mobile +32(0)475/695.315

E-mail carine@voss-co.be

Website www.voss-co.be

Instagram [xclsv_by_voss](https://www.instagram.com/xclsv_by_voss)

Meet us Where Beauty Reigns, VOSS will be there!

Outdoor living op maat van uw tuin

Het buitenleven lonkt. Steeds vaker kiezen mensen ervoor om hun interieur vloeiend te laten overgaan in de tuin. Wie echt wil genieten van het buitenleven, kiest voor hedendaags én duurzaam tuinmeubilair. In Knokke is Meubili daarvoor het uitgelezen adres.

Michel Van Weehaeghe, al 22 jaar General Manager, versterkte zich in 2012 met John De Vogelaere. Een hechte tandem met elk hun specialiteit. Allebei rasechte Knokkenaars met een grote liefde voor de stad en hun metier.

Duurzaamheid voorop

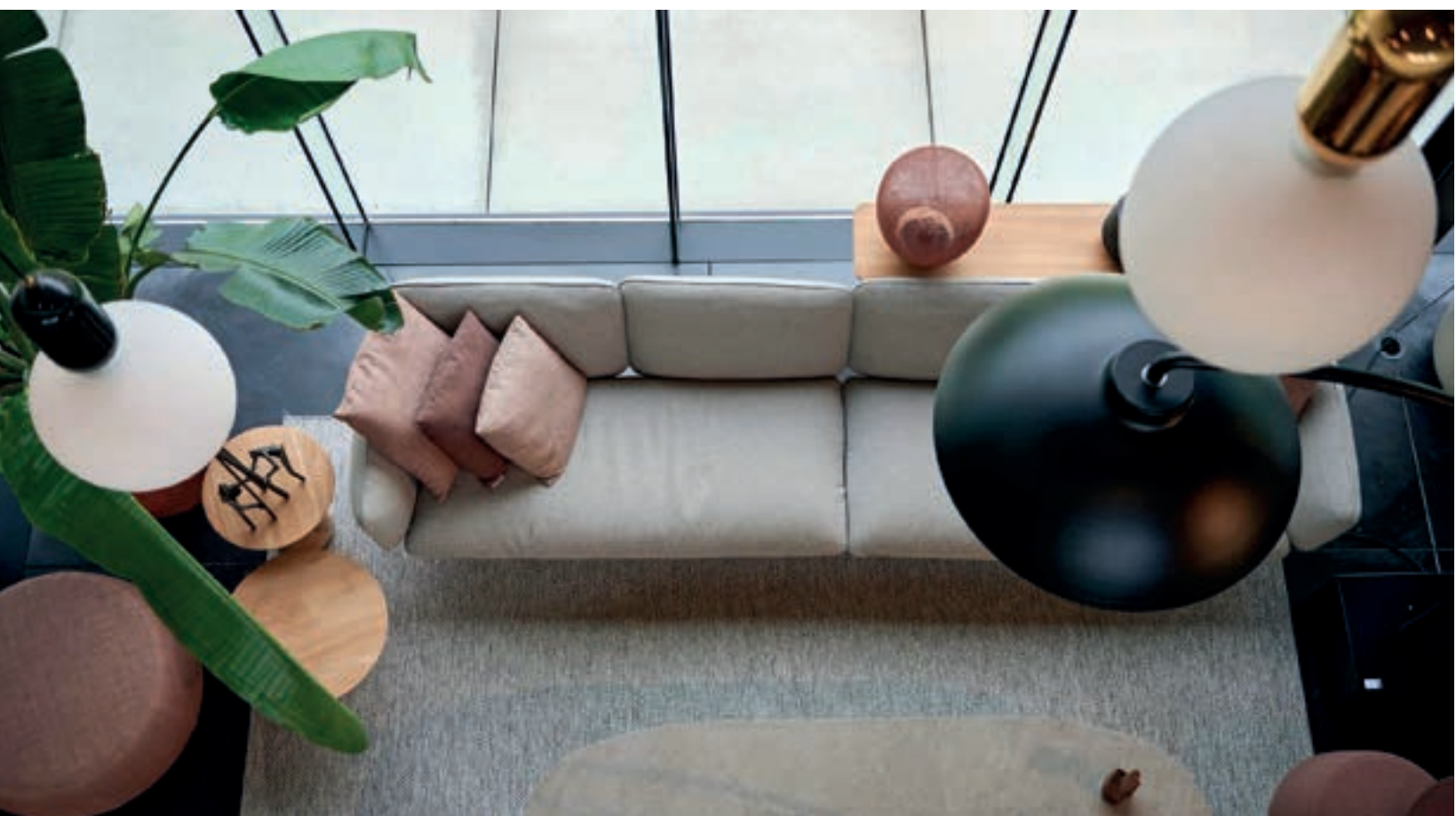
“Onze grootste bekommernis is niet zozeer zoveel mogelijk stuks verkopen, maar wel om de mensen naar huis te sturen met een meubel dat ze echt kunnen gebruiken en waar ze jaren van genieten.

Dat is telkens weer één van de belangrijkste adviezen die ik meegeef: koop enkel wat je nodig hebt en geniet ervan zo lang het kan. Een sober terras met het juiste stuk oogt zoveel mooier en straalt meer rust uit dan een terras dat te vol staat. Alle collecties die we vertegenwoordigen ademen ‘lang leven’.

Commercieel gezien misschien niet de keuze met de meeste return, maar het is wel waar Meubili voor staat: duurzaamheid met respect voor het milieu.”

Binnen wordt buiten

“Outdoor living zit al lang in de lift, maar de laatste jaren kun je wel spreken van een boost. De pandemie heeft die tendens nog wat aangewakkerd.



Tuinmeubelen | buitenleven

Mensen kiezen er vandaag bewust voor om te investeren in tuinmeubilair en willen daar gerust iets meer voor betalen. Tussen het riante aanbod van Belgische merken als Royal Botania, Tribu, Manutti en de internationale merken zitten echt pareltjes. Wij geven klanten altijd de ruimte en de tijd om te kiezen, geven advies waar nodig en een onberispelijke service na de verkoop. Klanten stappen hier echt gelukkig buiten.”

MEUBILI KNOKKE

Natiënlaan 291-293 – 8300 Knokke

MEUBILI ZELDGEM

Torhoutsesteenweg 305 – 8210 Zedelgem

MEUBILI OUTLET DAMME

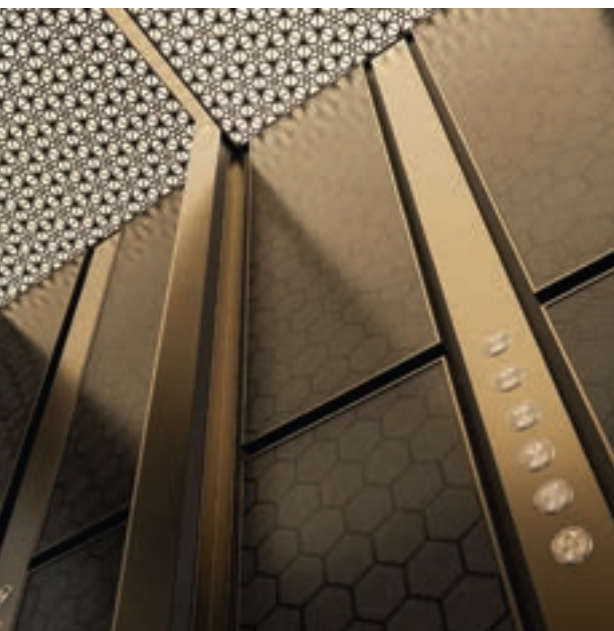
Fort sint Donaas 2 – 8340 Lapscheure

www.meubili.be

info@meubili.be



Adembenemend in elk opzicht.



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 dit 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

TenSen

Juweliers



OFFICIËLE VERDELER VAN
EXCLUSIEVE HORLOGEMERKEN.

Ruim aanbod aan Special & Limited Editions
Uitgebreide kennis & vakmanschap
Erkend servicepunt & herstellingen

THUIS IN TIJD.

SINDS 1962.

TENSEN JUWELIERS IS 'OFFICIËLE VERDELER' VAN
GESELECTEERDE PRESTIGIEUZE MERKEN, DIE SINDS OUDSHER
GEKEND ZIJN EN ELK EEN RIJKE GESCHIEDENIS EN KNOW-HOW
MEEDRAGEN.

Op wandelafstand van de Meir, kan u TenSen Juweliers & TenSen Exclusive terugvinden. Het hoofdhuis "TenSen Juweliers" is gelegen in de Huidevettersstraat 46. Hier kan u terecht voor herstellingen en onderhoud voor uw huidige en dierbare horloge of de unieke aankoop van een nieuw horloge. Bent u eerder opzoek naar een juweel, verlovingsring of trouwringen? Bij ons bent u aan het juiste adres.

**NIEUWE WINKEL
NAJAAR 2022**



Breitling Boutique

Leopoldstraat 2, 2000 Antwerpen


ROLEX

Cartier


OMEGA


TAGHeuer


TUDOR


Grand Seiko


PATEK PHILIPPE
GENÈVE

LONGINES


FREDERIQUE CONSTANT
GENÈVE


BAUME & MERCIER


HAMILTON


EBEL
BEAUTY WOMEN PLANET


BREITLING
1884

RADO
SWITZERLAND

ORIS
HOLSTEIN 1904

BALMAIN
PARIS

SEIKO
SINCE 1961


TISSOT

TenSen Juweliers | Huidevettersstraat 46 | 2000 Antwerpen | +32 (0)3 231 98 98

TenSen Exclusive | Schuttershofstraat 2 | 2000 Antwerpen | +32 (0)3 231 98 99

info@tensen.be | www.tensen.be



Een Mi Casa woning is zoveel meer dan een dak boven het hoofd. Mi Casa blinkt al 29 jaar lang uit in service en detail, die staan voor een herkenbare architectuur met sfeervolle interieurs en een aangenaam vakantiegevoel in je dagelijkse huis.

Bezoek onze kijkwoning in Maldegem op afspraak, iedere zondag van 13u tot 17u.

**Mi
Casa.**
The warm charm of wood

KIJKWONING - Koning Albertlaan 46/B - 9990 MALDEGEM

www.micasa.be

DE MOOISTE PLEK AAN DE BELGISCHE KUST



Droom weg bij oneindig zeezicht



Hier is de zee uw tuin



Weergaloos zicht op de natuur



Bezoek ons nieuw modelappartement



Luxeus genieten op de grens
van De Panne en Sint-Idesbald



ACTIE

tweede garage gratis
bij aankoop appartement met garage

90%
verkocht



Ziit Residences
Nieuwpoortlaan 151 - 161
8660 De Panne
info@ziit.be | www.ziit.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





Geniet van een luchtige zomer. Dankzij onze all-in service.

Eindelijk is het zomer! De zon schijnt, er is geen wolkje aan de lucht en de lange zomerdagen verlopen ontspannen en zorgeloos. Misschien denkt u er al een tijdje aan om uw woning te verkopen, maar bent u bang voor al het gedoe?

Onze all-in service zorgt ervoor dat de verkoop van uw woning bijna geen inspanningen van u vereist. Wij zorgen voor alle formaliteiten en helpen u bij het hele verkoopproces - tot een geslaagde afsluiting van de verkoop. Op die manier kan u zelf zorgeloos van de zomer genieten.

Neem vrijblijvend contact met ons op - een telefoontje volstaat.

Engel & Völkers Belgique
Phone +32(0) 499 03 03 03
Belgium@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.be



ENGEL & VÖLKERS



Handgeknoopte tapijten

Vantygheem, Torhoutbaan 1, 8480 Ichtegem

Michèle 0493/704887





Authentieke streekproducten staan centraal in restaurant Le Mystique. Laat u meenemen op een culinaire reis waarbij uw smaakpalet wordt geprikkeld. Geniet van een ultieme beleving gegidst door chef Raoul de Koning.

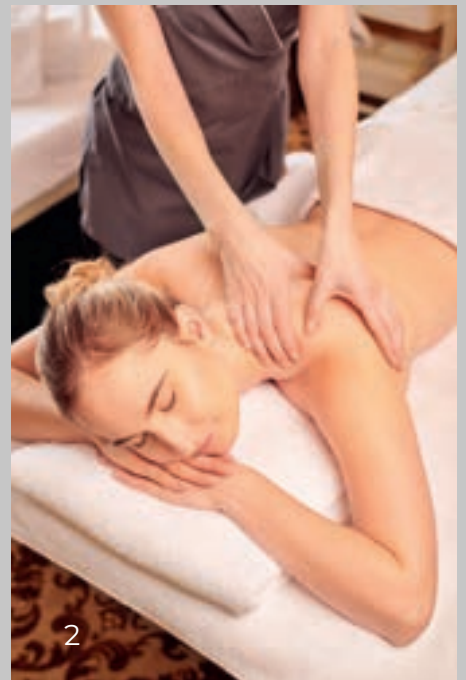


Foto 1 - Astrid Coppens | Foto 2 - Jan Darthet | Foto 3 - Stefaan Achtergael

Relais & Chateaux - Hotel Heritage

Een onvergetelijk verblijf in een klassieke setting die luxe, rust en geschiedenis uitademt? Relais & Chateaux Hotel Heritage te Brugge is een elegant 5 sterren boetiek hotel in een voormalig herenhuis in het historisch stadscentrum van Brugge. Hun nieuwe spa 'Le Moment by Sothys' doet je eventjes ontsnappen aan de dagelijks stress.

Hotel Heritage ligt op een boogscheut van de markt en te midden het historisch stadscentrum van Brugge. De ideale uitvalsbasis voor wie wil kuieren langs de reien of eens heerlijk wil gaan shoppen in de trendy boetieks of in de 'haute couture' shops. De Unesco werelderfgoed stad heeft veel te bieden. Denk maar aan de grote middeleeuwse geschiedenis met de daarbij horende prachtige musea.

Kom tot rust in de in het hotel gelegen spa 'Le Moment by Sothys'. Geniet van een ontspannende full body massage of warm je spieren op met een hot stone behandeling. Heb je maar eventjes de tijd? Ga dan voor een Sothys Flash behandeling, deze behandeling stoomt je in 30 minuten klaar om een drukke werkweek tegemoet te gaan. Bovendien verzorgt het discrete en professionele team van spa 'Le Moment' de Sothys-behandeling in een warme en elegante sfeer.

In ons fine dining restaurant, Le Mystique, kan er genoten worden van de hedendaagse keuken met toetsen uit het Midden- Oosten, Arabische keuken door onze nieuwe chef Raoul de koning. Authentieke streekproducten staan er centraal. Laat u meenemen op een culinaire reis waarbij uw smaakpalet wordt geprikkeld. Geniet van een ultieme beleving gegidst door chef Raoul en zijn jong team

Relais &
Chateaux - Hotel
Heritage

Niklaas
Desparsstraat 11
8000 Brugge

050 44 44 44

info@hotel-
heritage.com

www.hotel-
heritage.com

Restaurant
Le Mystique

Gault Millau
14.5/20

Michelin
"Creative"

Relais & Chateaux
Hotel Heritage



AANDACHT VOOR HET PRODUCT ÉN VOOR DE TOTALE BELEVING

FLAMANT MAAKT VAN ELK HUIS EEN THUIS

Klassiek en eigentijds meubilair, sfeervolle accessoires, tafelgerei, verlichting, textiel, geschenken en een verfijnde outdoor collectie: Flamant heeft het allemaal onder één dak. De collecties getuigen van een opvallende zin voor creativiteit, stevast in combinatie met ambachtelijk maatwerk. Ook in een wereld die niet gespaard wordt van leveringsproblemen en prijsstijgingen, blijft Flamant volop inzetten op stijlvolle kwaliteit en originaliteit.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN - FOTO'S: FLAMANT

UITSTEKENDE ZET

Enkele jaren geleden werd Flamant overgenomen door Johan Beerlandt en bouwgroep Besix. "Een ingrijpende, maar noodzakelijke beslissing die ons geen windeieren heeft gelegd", vertelt oprichter en zaakvoerder Alex Flamant. "We hadden op dat ogenblik te kampen met partners die veel beloofden, maar uiteindelijk weinig deden. We hadden weliswaar een goed gevuld orderboek, maar onze financiële partner liet steken vallen. We zijn toen echt door het oog van de naald gekropen. De overname was dus een geslaagde zet en ook vandaag mogen wij zeker niet klagen, ondanks de moeilijke situatie door Covid en de gebeurtenissen die het wereldbeeld vandaag domineren. De pandemie heeft ervoor gezorgd dat veel mensen het belang van 'thuis' terug hebben ingezien. Mijn huis, mijn nest, mijn cocon, mijn 'home', ... De internetverkoop heeft ons meegeholpen die lastige periode te doorworstelen - dat moeten we durven toegeven - hoewel ik nooit een echte voorstander van online verkoop ben geweest. Wij verkopen immers producten die je moet voelen, die je moet kunnen aanraken, die je moet kunnen 'beleven'. Toch hebben we gezien dat de eindconsument ons een enorm vertrouwen heeft gegeven en via internet aankopen heeft gedaan. En toen de winkels heropenden, hebben de mensen snel de weg naar onze fysieke verkooppunten teruggevonden. Vandaag zijn we allemaal blij dat we – althans op dit ogenblik – geen masker meer hoeven te dragen. De glimlach en de expressie op de gezichten van de mensen in de winkel terug kunnen zien, is en blijft heel belangrijk."



AMBACHTELIJK VAKMANSCHAP

De verkoop mag dan best goed zijn geweest, op internationaal niveau heeft de distributie het een stuk moeilijker gehad. “Er waren geen vakbeurzen en er waren geen professionele klanten die van heinde en ver naar onze eigen showrooms kwamen. We hadden een nieuwe Flamant-winkel geopend in Aix-en-Provence die al na drie weken de deuren moest sluiten omwille van corona. Onze mensen stonden daar echt te popelen om aan de slag te gaan en klanten te ontvangen ... Maar eenmaal het terug mocht, keerde het enthousiasme in sneltreinvaart terug. Ook in Amman (Jordanië) hebben we een nieuwe showroom die een lastig begin kende, maar het vandaag uitstekend doet omdat een echt bezoek terug mogelijk is. Uiteindelijk kunnen we stellen dat we de coronaperiode al bij al goed zijn doorgekomen en dat de toekomst er veelbelovend uitziet. We zijn volop bezig met nieuwe collecties te maken, op dit ogenblik denken we zelfs al volop aan Kerstmis. En wat al die nieuwigheden betreft, mag ik toch wel zeggen dat Flamant vandaag over een fantastische ploeg beschikt. Een team van enthousiaste mensen die van 's morgens tot 's avonds in de weer zijn om het leven voor anderen aangenamer te maken. Het is een mooi gegeven als je producten kan inkopen of ontwerpen en die laten maken door enorm veel verschillende ambachtsslui over de hele wereld. Want Flamant hecht al van in het begin enorm veel belang aan maatwerk en ambachtelijk vakmanschap en dat zullen we altijd blijven doen. Met het oog op exclusieve producten, iets waar we vandaag meer dan ooit oog voor hebben.



IN ELKE SITUATIE DE JUISTE KEUZE

De missie van Flamant is de mensen een mooi interieur te bezorgen met aandacht voor het product zelf én aandacht voor de totale beleving. “Je kan een tafel dekken met het duurste porselein en toch is die tafel niet aantrekkelijk. Voeg daar echter de juiste decoratie en sfeerbeleving aan toe en het resultaat is helemaal anders en spreekt meteen aan. Voor ons is het een kwestie de mensen zoveel mogelijk bij te staan en ideeën te geven. We hebben in die optiek onze belangrijke projectafdeling die bij de mensen thuis gaat en advies geeft, zowel op vlak van kleur, verf en wandbekleding als algemene decoratie. Een cruciaal element is na te gaan hoe de mensen die hun interieur willen veranderen precies leven. Hoe ziet hun dagelijkse routine eruit? Hoe is het gezin samengesteld? Je mag dan heel graag witte zetels zien, als er een paar kleine rakkers rondlopen kan dat voor stresssituaties zorgen. Onze mensen kunnen bogen op een pak ervaring om dat te vermijden en in elke situatie de juiste keuze aan te raden. Je moet uiteraard respect hebben voor de dingen, maar je leeft per slot van rekening dagelijks in een huis dat je thuis moet zijn en niet in een museum. Klanten verwijzen vaak naar magazines of websites waar foto's te zien zijn van interieurs die heel mooi ogen, maar waarvan je zo weet dat het niet leefbaar is. Wij vertrekken altijd vanuit het idee om het zo huiselijk mogelijk te maken en een mooie, maar leefbare omgeving te creëren.”

PERFECT COMPATIBEL

Alex haalde al aan dat mensen terugkeren naar de fysieke winkel, maar Flamant verliest ook het online-verhaal niet uit het oog. "Persoonlijk denk ik dat beide kanalen perfect compatibel zijn. De mensen komen naar de winkel om de producten met eigen ogen te zien en aan te raken en hebben dan de luxe om thuis via de website te bestellen. Of dat altijd zo gaat, kunnen we niet met zekerheid zeggen, maar we merken wel dat er op maandag altijd een verhoogde activiteit is op de website. Dat zijn dan mensen die tijdens het voorbije weekend in de winkel geweest zijn want veel van onze verdeelpunten zijn open op zaterdag en zondag. En dan zien ze iets en bestellen dat de maandag op internet."



TRENDS SPOTTEN, TRENDS MAKEN

Hoe stelt Flamant een nieuwe collectie samen? Volgen de medewerkers internationale trends of bepalen zij net mee die trends? "Ook hier is het een verhaal van beide. We zijn altijd creatief en kijken hoe de markt evolueert. We bezoeken beurzen en lezen gespecialiseerde magazines, maar kijken ook wat er gebeurt op televisie, in de filmwereld en zelfs in de muzikscene. We volgen ook de modewereld op de voet. Wij zijn belangrijk voor de modewereld, maar de modewereld is ook belangrijk voor ons. Er is een constante interactie. En niet te vergeten: de natuur. Dat is en blijft een cruciale inspiratiebron, alleen al voor de kleuren en natuurlijk de materialen. Ik denk dat wij ook mogen zeggen dat wij het geluk hebben seizoenen te hebben. We sakkeren weleens als het regent of koud is, maar het zijn net die seizoenen die voor een bepaalde sfeer in huis zorgen en mee het interieur en de beleving daarvan bepalen. Vandaar dat wij ons aanbod ook na al die jaren blijven indelen en een herfst/wintercollectie en een lente/zomercollectie. Het interieur aanpassen hoeft niet altijd drastisch te zijn. Het kan ook perfect met kleine decoratieve ingrepen, bijvoorbeeld de kleur van een lampenkap: kies voor een witte of beige lampenkap in de zomer en een donkerbruine of zwarte in de winter. Of een leuk tafeltje hier en een nieuw accessoire daar. Dat zal het interieur een andere touch geven."

RECUPERATIEMATERIAAL

Een trend die vandaag sterk aanwezig is en ook duidelijk terugkeert in de collecties van Flamant is het gebruik van recuperatiemateriaal, bijvoorbeeld oud hout. "Soms vergt dat een inspanning om onze ambachtslui ervan te overtuigen dat we geen perfect gladde nieuwe eik willen omdat oude materialen meer karakter hebben. Wij noemen dat 'the beauty of imperfection' en dat is wat vandaag meer en meer ingang vindt. Een andere evolutie in het interieur is het wegvallen van bepaalde indelingen. In veel huizen is de keuken vandaag geïntegreerd in het leef – en zelfs woongedeelte. Vroeger was dat allemaal gescheiden, je had de eetplaats, de living, de keuken, de badkamer, ... Het letterlijk wegvallen van scheidingswanden beïnvloedt het interieur en daar houden wij rekening mee. Ook verlichting is belangrijk en niet te vergeten: kunst in het interieur. Denk aan een mooie, grote schilderij, zelfs in een kleine plaats. Je merkt ook een toenemend gebruik van donkere kleuren om het allemaal net iets intiemer te maken. Onze mensen weten dat zeer goed en nemen dat op in hun creatieve input om nieuwe collecties te ontwerpen. Daarbij komt ook nog dat we het grote geluk hebben om te kunnen werken met ambachtslui van over de hele wereld. Keramiek uit Portugal, glaswerk uit Polen, een ambachtelijk meubelatelier in Indonesië of Vietnam, enorme boerderijen in het voormalige Oostblok die nu op instorten staan en waar een schat aan hout terug te vinden is, ... alles komt samen bij ons en vind je terug in onze eigentijdse, maar tegelijk ook tijdloze collecties. Het is heel inspirerend om met al die mensen samen te kunnen werken. In normale tijden reizen we de wereld over om ideeën op te doen. Door de pandemie was dat niet mogelijk, maar gelukkig komt dat nu terug."

TOPKWALITEIT AAN AANVAARDBARE PRIJZEN

In de media wordt vaak bericht dat er wereldwijd leveringsproblemen zijn en sommige materialen nog amper te vinden zijn, laat staan aan betaalbare prijzen. “Je kan daar uren over palaveren, maar de realiteit is wat ze is en het is aan ons om daar mee om te gaan. Er zijn schepen die twee jaar geleden geladen zijn en nog steeds hun bestemming niet hebben bereikt. We merken nu duidelijk dat de afhankelijkheid van Azië een probleem is voor Europa. Huishoudtoestellen bijvoorbeeld zijn steeds lastiger te krijgen en keukenbouwers komen in de problemen. De levertijden van sommige elektronische componenten zijn hallucinant lang. De grootste staalfabriek van Europa bevindt zich in Marioepol in Oekraïne en die ligt momenteel volledig plat ... Wij maken onze eigen verf en werken met testers om de mensen toe te laten staaltjes uit te zetten om de juiste kleur voor hun interieur te bepalen. Die verf steekt in kleine potjes die nog amper te vinden zijn. Daar moeten we mee leren leven, we moeten zeer creatief zijn – en dat zijn we voor alle duidelijkheid ook – om daar oplossingen voor te vinden. Een groot voordeel is dat wij vooral met artisanale producten werken die op een ambachtelijke manier worden vervaardigd, in de meeste gevallen is dat zelfs volledig handwerk. We werken niet met fabrieken, op een paar uitzonderingen na, die voor een aanzienlijk deel van hun productie afhankelijk zijn van energie en wie veel energie verbruikt, ziet zich geconfronteerd met prijzen die pijlsnel de hoogte ingaan. Glaswerk bijvoorbeeld wordt een flink pak duurder omdat die ovens op gas werken en sowieso al dag en nacht moeten draaien om rendabel te zijn. Ondertussen swingen de loonkosten de pan uit. Producten zullen duurder worden, de consument zal dat moeten aanvaarden. Wij doen ons uiterste best om dat het hoofd te bieden want we willen vanzelfsprekend de mensen topkwaliteit én nieuwe creaties blijven bieden aan aanvaardbare prijzen. Nieuw en vernieuwend gaan bij Flamant hand in hand. De klassiekers blijven vanzelfsprekend aanwezig, maar dat vullen we aan met hedendaagse producten of we brengen de klassiekers op een andere manier, in een ander kleedje en een andere kleur. Flamant heeft altijd voor een eerder monochroom programma gekozen. Dat blijft belangrijk, maar we zetten nu ook volop in op kleur. Mensen willen dat ook omdat ze dat zien in de modewereld die, zoals eerder gezegd, voor ons een belangrijke inspiratiebron vormt.”





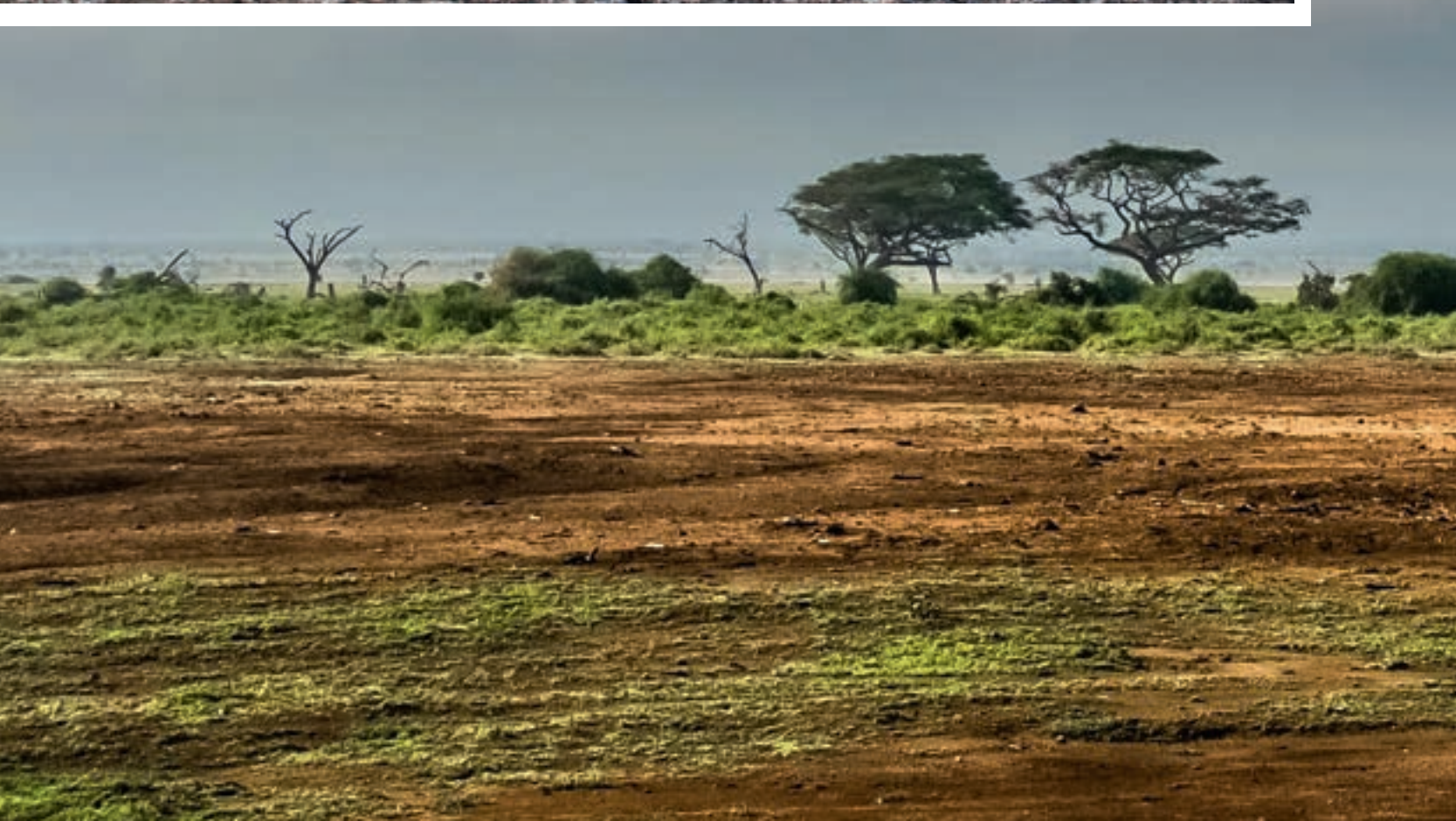
DE OUTDOOR COLLECTIE

Tot hiertoe hebben we het over het interieur gehad, maar Flamant is ook actief in de tuin met een mooie collectie outdoor meubelen en accessoires. "Ook daar houden we de vinger aan de pols met nieuwe materialen zoals onze recent gelanceerde tuincollectie die volledig waterbestendig is. In hoogkwalitatieve kunststof die nauwelijks of niet van natuurlijke materialen te onderscheiden is. Dat is er niet zomaar gekomen maar is het gevolg van onze nooit aflatende zoektocht naar nieuwe materialen en nieuwe technieken. Onze collectie outdoor is niet alleen weerbestendig, maar ook zeer comfortabel, zowel op ergonomisch vlak als op vlak van gezondheid. Veel mensen kampen met allergieën en daar houden wij rekening mee bij het kiezen van de stoffen voor de bekleding van onze meubelen, zowel voor binnen als buiten. Want de wereld van vandaag, die vind je altijd terug in onze showrooms."

Meer info: www.flamant.com

Verkooppunten: www.shop.flamant.com

AFRIKA'S MEEEST EPISCHE BERGBEKLIMMINGEN **KILIMANJARO, RWENZORI, MT KENIA EN MEER**



Afrika staat misschien vooral bekend om zijn wildsafari's en prachtige kustlijn, maar Afrika telt ook een aantal magische bergen op grote hoogte, zoals de Kilimanjaro, Mount Kenya of het Rwenzori-gebergte. De meest epische toppen van Afrika en mooiste bergen zijn te vinden van de Atlas in Marokko tot helemaal in het zuiden op de Drakensberg in Zuid-Afrika.

Elk van deze bergen in Afrika is de moeite waard, met wilde dieren en landschappen die uniek zijn voor dit buitengewone continent.

Of het nu om een persoonlijke uitdaging gaat of om een avontuur om te delen met familie of een groep vrienden, het bedwingen van één van deze toppen zou op het verlanglijstje moeten staan van iedereen die van wandelen en bergen in het algemeen houdt. De verschillende wandelroutes kunnen zwaar en extreem moeilijk zijn. Je kan je aan modderige paden verwachten in hete en vochtige regenwouden, sneeuw moeten trotseren pal op de evenaar en lucht zo ijl dat je nauwelijks kan ademen ... een gegarandeerd échte levenservaring!

TEKST EN FOTO'S: INSPIRATION AFRICA





DE KILIMANJARO, DE HOOGSTE BERG VAN AFRIKA

HOOGTE: 5895m | TREKDUUR: VIJF TOT TIEN DAGEN

Met Uhuru Peak (5895m) - wat vrijheid of onafhankelijkheid betekent in het Swahili - de hoogste berg van Afrika, is de Kilimanjaro de koning van de bergen op het Afrikaanse continent. Overdekt met gletsjers - ook al smelten die langzaam weg - en vaak bedekt met een laag verse sneeuw, is hij elk jaar een trekpleister voor duizenden wandelaars. Iedereen die relatief fit en gezond is, kan Kili beklimmen, maar pas op voor hoogteziekte, want als je die negeert, kan ze dodelijk zijn.

De hoogste vrijstaande berg ter wereld beschikt over een groot aantal routes naar de top, van de afmattende, longverwoestende vijfdaagse Marangu-route tot de langere, meer schilderachtige en meestal succesvollere beklimmingen via Shira of Lemosho. Andere routes zijn de Machame, Mweka en Rongai.





Terwijl de meeste van de klimroutes inhouden dat je in tenten moet slapen op daarvoor aangewezen kampeerterreinen, biedt alleen de Marangu route, ook vaak de bijnaam “Coca Cola” route, het comfort van een verblijf in berghutten ... hoewel ze basic blijven, bieden ze toch een iets grotere luxe.

Welke wandelroute je ook naar de top brengt, als de laatste beklimming rond middernacht begint, is omhoog wandelen naar Uhuru peak onder een hemel die bijna explodeert van de sterren en het zien aanbreken van de dageraad over Afrika gewoon onvergetelijk.

Bij Inspiration Africa delen we graag onze ervaring met de Kilimanjaro en assisteren we je bij het kiezen van de route die voor jou geschikt is. Onze service houdt in dat we zorgvuldig je trektocht plannen. Ook selecteren we de meest geschikte uitrusting, samen met een goed trainingsadvies. Wij plannen ook regelmatig begeleide Kilimanjaro tochten waar je van harte welkom bent om aan deel te nemen. De eerstvolgende zijn de Lemosho route in januari 2023 en een Marangu route in september 2023.





MOUNT KENYA, DE ZWAARSTE IN AFRIKA

HOOGTE: 5199m | TREKDUUR: VIJF DAGEN NAAR POINT LENANA,
VEEL LANGER VOOR NELION OF BATIAN

Op de grens van de evenaar is slechts één van de drie toppen van Mount Kenia, Lenana (4895m), toegankelijk voor onervaren trekkers. De indrukwekkende toppen van Batian (5199m) en Nelion (5188m), die dit tot de op één na hoogste bergen van Afrika maken, blijven het exclusieve domein van ervaren professionele klimmers.

Van de vier routes van Point Lenana is de Sirimon Chogoria de mooiste, die door regenwoud, bamboe en open heidegebied loopt met adembenemende uitzichten op kleine rivieren, prachtige water-vallen en vergletsjerde valleien. Point Lenana kan het best worden beklommen bij zonsopgang, op een heldere ochtend, waarbij de onherbergzame rotsen van Nelion fel oranje oplichten in de opkomende zon en de kromming van de aarde met de Kilimanjaro in de verte soms te zien is.



RWENZORI GEBERGTE, HET MOOISTE IN AFRIKA

HOOGTE: 5109m | TREKDUUR: VANAF MINIMAAL
ACHT DAGEN TOT GENOEG TE BELEVEN OM EEN
HELE MAAND BEZIG TE ZIJN

De Rwenzori's, die door de Ptolemaeën "Maanbergen" worden genoemd, hebben met hun zinderende nevels, geweldige vegetatie, mossen en diepe donkere meren iets onwerelds. Dit maakt deze bergen tot een van de meest unieke en zeker de mooiste van Afrika. Rwenzoris betekent "regenmaker" en de regen valt dan ook met bakken naar beneden op het bergmassief dat de grens vormt tussen Oeganda en de Democratische Republiek Congo.

De Rwenzori bergketen is ongeveer 120 kilometer lang en 65 kilometer breed. Hij bestaat uit zes massieven die van elkaar gescheiden zijn door diepe kloven: Mount Stanley (5109 m), Mount Speke (4890 m), Mount Baker (4843 m), Mount Emin (4798 m), Mount Gessi (4715 m) en Mount Luigi di Savoia (4627 m). Mount Stanley is misschien niet zo hoog als de Kilimanjaro, maar het is een veel zwaardere tocht naar de top. Wellingtonlaarzen en stijgijsers zijn onmisbaar. De eerste om de beruchte moerassen in het moerasgebied over te steken en de tweede om de Margheritagletsjer en de steile rotswand nabij de top te bedwingen. Mount Stanley beschikt over verschillende lagere toppen, waarvan Margherita Peak het hoogste punt is.

Van de verschillende mogelijkheden aan de Ugandese kant van de Rwenzori, raadt Inspiration Africa aan om de Kilembe route te nemen in plaats van de Circuit trail, voor een betere acclimatisatie en gelukkig minder moerassen. Het is ook mogelijk om de bergen te beklimmen vanaf de Congolese kant, maar dit is momenteel verboden terrein omdat het oostelijk deel van de Congo-regio totaal onveilig is. Hoewel de eigenlijke top buiten bereik kan liggen vanwege de technische noodzaak om sommige gletsjers over te steken of simpelweg vanwege ongunstige weersomstandigheden, zijn de Rwenzori bergen een waar paradijs voor trekkers die op zoek zijn naar een unieke berg, totaal buiten de gebaande paden, waarvan men de schoonheid nooit zal vergeten. Inspiration Africa kan je helpen bij het plannen van uw privé-expeditietocht of je kan deelnemen aan onze volledig begeleide tocht die gepland staat voor begin 2024.

Zoveel andere bergen om uit te kiezen in Afrika

Gezien de enorme omvang van Afrika zal het geen verrassing zijn dat de lijst van trekking opties gewoon te lang is om hier helemaal op te sommen. Toch willen we graag een aantal geweldige mogelijkheden met jullie delen indien wandelen en trektochten maken jullie ding is.

In Ethiopië kan je je wagen aan Ras Dashen (4620 m) in het Simien gebergte als onderdeel van een mooie vijf tot achtdaagse trekkingroute in dit schilderachtige en spectaculaire gebergte. Verder naar het noordwesten van Afrika ligt Mount Toubkal (4167 m) in het Atlasgebergte in Marokko, dat we ten zeerste zouden aanbevelen.

Voor wie graag idyllische stranden combineert met korte trektochten, kunnen we de eilanden van Sao Tomé & Principe aanbevelen, inclusief een twee- tot vierdaagse trektocht naar de Pico Sao Tomé (2024 m).

Hoewel hij direct overschaduwd wordt door de Kilimanjaro, raden wij in het bijzonder de beklimming van Mount Meru (4566 m) in Tanzania aan. Hoewel niet zo hoog als de top van Afrika, zal deze niet teleurstellen in natuurschoon.

Wie op zoek is naar iets meer actie, kan de Ol Doinyo Lengai in Tanzania overwegen, de Erta Ale in de Danakil provincie van Ethiopië, of de altijd indrukwekkende Nyiragongo in Congo.

Zuid-Afrika's prachtige Drakensberg bergketen is ook een geweldige trekking bestemming om te combineren met een fotosafari tijdens een bezoek aan Afrika's Regenboog Natie.

Last but not least, onze volledig begeleide trekkings

Inspiration Africa is gespecialiseerd in het uitwerken van privéreizen op maat naar Afrika. En hoewel we graag je eigen wandel- en trektochtroute in Afrika uitstippelen, kan je misschien ook deelnemen aan één van onze komende begeleide trektocht expedities:

- **Kilimanjaro via de Lemosho Route in januari 2023**
- **Kilimanjaro via de Marangu Route in september 2023**
- **Rwenzori Bergen begin 2024**

Bruno Van den Bossche
+32 499 334683
brunov@inspirationafrica.travel

DE BROECK VAN LAERE & PARTNERS

“OOK COMMERCIEËLE GESCHILLEN ZIJN BIJ ONS IN BEKWAME HANDEN”



Vanuit hun uitgebreide kennis en ervaring geven de advocaten van kantoor De Broeck Van Laere & Partners al sinds 1998 gericht fiscaal advies aan de bedrijfswereld. Maar ook vastgoedrecht en vennootschapsrecht behoren tot de expertise van het gerenommeerde advocatenkantoor met vestigingen te Brussel, Gent en Antwerpen. Op 1 juni 2022 vervoegde Meester Vincent Van Obberghen het advocatenkantoor als nieuwe partner. Hij komt het bestaande corporate team van De Broeck Van Laere & Partners versterken. Zijn specialisatie situeert zich vooral op het vlak van commerciële en vennootschapsrechtelijke geschillen en insolventieprocedures. Samen met zijn komst verhuist het Brussels hoofdkantoor van De Broeck Van Laere naar de prestigieuze Louizalaan te Brussel.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN

FOTO'S: DE BROECK VAN LAERE & PARTNERS



GEPASTE OPPORTUNITEIT

Vincent Van Obberghen heeft doorheen de jaren een ruime en erkende expertise opgebouwd in het voeren van complexe procedures en vaak moeilijke onderhandelingen voor ondernemers en ondernemingen. “Ik ben ondertussen al ruim een kwarteeuw ingeschreven aan de Balie en was iets meer dan tien jaar geleden een van de founding partners van Quinz Advocaten, een van de grote ‘nichekantoren’ in Brussel die zich toespitst op het adviseren en begeleiden van transacties, optreden bij geschillen en verzorgen van tijdelijke opdrachten in ondernemingen. Hoewel het kantoor internationale faam geniet en in 2019 zelfs de Trends Legal Award voor ‘beste advocatenkantoor in geschillenbeslechting’ mocht ontvangen, was ik toe aan een andere uitdaging. Quinz richtte zich de jongste jaren vooral op bijzonder grote dossiers. Onze professionele tijd raakte nagenoeg volledig opgeslokt door twee of drie grote ‘zaken’. Op zich een boeiende uitdaging, maar na verloop van tijd had ik de indruk dat het echte ondernemerschap van tien jaar geleden wat op de achtergrond werd geduwd. De enorme dossiers namen zodanig veel tijd in beslag dat we tal van andere, ook en vooral kleinere ondernemingen, niet konden bedienen. Met spijt in het hart, maar de omstandigheden verplichtten ons daartoe. Ik kende Meesters Leo De Broeck en Didier Van Laere al lang als uitstekende juristen op vlak van fiscaal en ondernemingsrecht en toen ik de vraag kreeg om hen als partner te vervoegen met het oog op het versterken van het bestaande corporate team, leek mij dat een gepaste opportuniteit om mijn carrière een andere wending te geven. Samen hopen we een breder pakket van juridische diensten aan de bedrijfswereld te kunnen aanbieden, inzonderheid op het vlak van commercieel recht en insolventierecht.”



INSOLVENTIEPROCEDURES

Wat houdt het juridisch begeleiden van commerciële en vennootschapsrechtelijke geschillen nu precies in? “Dat slaat onder meer op contractuele betwistingen, vastgoedprocedures, aansprakelijkheidsdossiers en aandeelhoudersgeschillen, ondernemingsstrafrecht, post-acquisitieclaims en bancaire litiges. Daarnaast heb ik zelf een ruime ervaring verworven in insolventieprocedures met de bijzondere focus op procedures van gerechtelijke reorganisatie. Dat is een vakgebied dat vandaag in het zogenaamde ‘post-corona’-tijdperk meer dan ooit in de belangstelling staat. Door de pandemie en de economische gevolgen daarvan zijn verschillende ondernemingen in moeilijkheden geraakt. Zij zien zich geconfronteerd met geschillen en eventuele gerechtelijke reorganisatieprocedures en het is mijn taak om die bedrijven een toekomstperspectief te bieden. Tal van die bedrijven hebben een uitstekend businessplan, maar zien zich geconfronteerd met cashflowproblemen en daaruit volgende geschillen met schuldeisers. Als advocaat probeer ik aan te tonen dat die ondernemingen samen met ons een duidelijk plan hebben in functie van de continuïteit van het bedrijf in de toekomst. Uiteraard stellen we alles in het werk om dat buiten de rechtbank om voor alle partijen tot een goed einde te brengen. Als het niet anders kan, dan sta ik onze cliënten uiteraard ook met raad en daad bij voor de rechtbank.”

COMMERCIËLE GESCHILLEN

Het vermijden van procedures heeft niet alleen voordelen voor de onderneming in moeilijkheden. “Ook de schuldeiser heeft alle baat bij een duidelijk businessplan met goede afspraken. Op die manier bieden wij ook aan hun een perspectief, terwijl anders de kans groot is dat ze bij een gerechtelijke uitspraak met lege handen achterblijven. In dit vakgebied draait het voornamelijk om commerciële geschillen die wij door onze inbreng tot een oplossing proberen te brengen. Een ander aspect van mijn taak slaat op vennootschapsrechtelijke geschillen en juridische problemen tussen aandeelhouders. Een klassiek voorbeeld daarvan is de wil van een of meerdere aandeelhouders om de onderneming uit te breiden of deze een andere koers te laten varen, terwijl andere aandeelhouders daar lijnrecht tegenover staan. Vaak ontstaat daardoor een patstelling en dringt een ‘scheiding’ zich op met over het algemeen nadelige gevolgen voor beide partijen. Als jurist probeer ik alle partijen rond de tafel te krijgen om te onderhandelen, een taak die ik als advocaat bijzonder graag voor mijn rekening neem en waarbij ik ook op een zeer uitgebreide expertise kan bogen. Mijn taak is het conflict in rationele banen te leiden en aan te sturen op een bereidheid van een van de partijen om de andere uit te betalen zodat beide kanten verder kunnen zonder een complexe, jarenlang durende – en dure – procedureslag waar uiteindelijk niemand beter van wordt. Binnen het kantoor kunnen we zelf bemiddeling aanbieden, hetgeen de jongste jaren aan populariteit wint. Mijn collega Didier Van Laere is immers erkend bemiddelaar in burgerlijke en handelszaken.”

Meester Didier Van Laere voegt hieraan toe: “Het staat vast dat bemiddeling een opmars kent. Het is een bewezen en doeltreffende manier om op sneller, goedkoper en duurzamer conflicten aan te pakken. De bemiddelaar is een onafhankelijke, neutrale en onpartijdige ‘derde’, die het proces begeleidt. De bemiddelaar kiest geen kant in het geschil. Hij of zij zorgt ervoor dat de betrokken partijen zich gehoord voelen in hun belangen. Hij of zij ondersteunt hen bij het zelf, samen zoeken naar een oplossing. De overeenkomst die bereikt wordt, noemt men het bemiddelingsakkoord, hetgeen bindend is voor partijen. Bemiddeling is een wettelijk erkende methode om conflicten op te lossen, buiten de rechtbank om (zgn. alternative dispute resolution). In vennootschapsrechtelijke geschillen zou het bijna verplicht moeten zijn om eerst bemiddeling een kans te geven. In de geschillenregeling voor de rechtbank moet men jammer genoeg vaak vaststellen dat de vennootschap zelf het kind van de rekening is en uiteindelijk – al dan niet na een gerechtelijke reorganisatie – failliet gaat. Procedures voor een rechtbank gaan te traag, terwijl de vennootschap nood heeft aan een snelle oplossing. Bemiddeling kan in dergelijke situaties soelaas brengen.”

ERVAREN IN ONDERHANDELINGSTECHNIEKEN

Een al even bekend voorbeeld van een aandeelhoudersgeschil is een onderneming waarbij twee partners, bijvoorbeeld man en vrouw, elk 50% van de aandelen in handen hebben. “Op het ogenblik dat het tot een breuk komt, willen beide partijen van elkaar af, maar het gebeurt ook vaak dat beide partners de zaak verder willen zetten. Wie gaat wie dan uitkopen? Als er dan geen overeenkomst kan gevonden worden, lijden niet alleen de vennoten schade, maar ook en vooral de vennootschap zelf. De taak van ons advocatenkantoor is dan de onderhandelingen in goede banen leiden en één van beide partijen ertoe aanzetten de andere de vennootschap de kans te geven het bedrijf verder te laten zetten, zonder dat één van beide partijen financieel een slechte beurt maakt. Als advocatenkantoor zijn we bijzonder onderlegd in onderhandelingstechnieken en het opstellen van de nodige contractuele documentatie bij een overname van aandelen of eventueel handelsfonds, zonder daarbij de fiscaliteit uit het oog te verliezen. Interne reorganisaties zoals uittreding, uitsluiting, aandeelhoudersovereenkomsten en aandelenoptieplannen kennen geen geheimen voor ons. Ook wanneer ondernemingen onenigheid hebben met bijvoorbeeld hun bank treden wij op om de belangen van onze klanten te behartigen. In de eerste plaats als onderhandelaar, dat is altijd ons initieel uitgangspunt. Als dat onverhoeds toch misgaat, staan we de opdrachtgever uiteraard bij om haar of zijn rechten maximaal te verdedigen voor de rechtbank.”

MENSEN MAKEN HET VERSCHIL

Meester Vincent Van Obberghen staat er natuurlijk niet alleen voor. Hij treedt toe tot een advocatenkantoor dat de afgelopen 25 jaar een uitstekende reputatie in het fiscaal recht, vennootschapsrecht en ondernemingsrecht heeft opgebouwd en met haar drie vestigingen nationaal actief is. Het bestaande corporate team is vooral gespecialiseerd in zogenaamde M&A dossiers, en het mogelijk procedureel werk dat hierop volgt. Bij een eventuele verkoop van een bedrijf hebben de advocaten van De Broeck Van Laere & Partners ook oog voor de eventuele successieplanning van de bedrijfsleider. Meester Didier Van Laere stelt: “We beschouwen dit als een noodzakelijke nazorg. Op het vlak van erfbelasting is België nog steeds een fiscaal paradijs. Zij die er op tijd aan denken, kunnen gemakkelijk 27% erfbelasting (in rechte lijn) op hun vermogen uitsparen. Het zou onverstandig zijn om hieraan geen aandacht te besteden.”



Zodoende kunnen ondernemers met tal van vragen en bezorgdheden bij de zakenadvocaten van De Broeck Van Laere & Partners terecht. Via publicaties op haar website probeert het kantoor om haar cliënteel proactief op de hoogte te brengen van actuele ontwikkelingen op het vlak van fiscaal en ondernemingsrecht.



KWALIJKE TENDENS BIJ FISCALE “HUISZOEKINGEN”

De fiscus mag een privéwoning alleen betreden met een machtiging van de politierechter. Maar als de ambtenaren toch binnen gaan in de privéwoning zonder (geldige) machtiging en daar bewijsmateriaal aantreffen, dan is dat bewijsmateriaal niet zonder meer onbruikbaar, oordeelt het Hof van Cassatie.

Meester Leo De Broeck verduidelijkt: “Bij een controle moet de fiscus zonder meer toegang kunnen krijgen tot de beroepslokalen van de belastingplichtige tijdens de werkuren. Ook in de privévertrekken van de belastingplichtige kan de fiscus een controle uitvoeren, maar daarvoor gelden strenge(re) voorwaarden. Dat is niet meer dan logisch, gezien de bijzondere bescherming die de privéwoning geniet op basis van de Grondwet. De belangrijkste voorwaarde is dat de fiscus eerst een machtiging moet vragen aan de politierechter.”

Wat als de fiscus zonder machtiging toch de privévertrekken betreedt? Als hij daar dan documenten aantreft waaruit blijkt dat bepaalde inkomsten niet zijn aangegeven, gaat het om onrechtmatig verkregen bewijsmateriaal. En onrechtmatig verkregen bewijsmateriaal mag niet gebruikt worden voor een belastingaanslag. Dergelijke bewijzen moeten gewoon buiten beschouwing gelaten worden. Dat werd tot voor enkele jaren toch algemeen aanvaard.

Maar sinds 2015 ligt dat moeilijker. Meester Didier Van Laere legt uit: “Het Hof van Cassatie trok toen de zogenaamde Antigoon-leer uit het strafrecht door naar de fiscaliteit. Het uitgangspunt is dat onrechtmatig verkregen bewijsmateriaal niet zonder meer verworpen moet worden (arrest van 22 mei 2015). Dat moet alleen gebeuren als het bewijs verkregen is op een wijze die zozeer indruist tegen hetgeen van een behoorlijk handelende overheid mag worden verwacht dat het gebruik van het bewijs in alle omstandigheden als ontoelaatbaar moet worden geacht, of nog als gebruik van het bewijs het recht van de belastingplichtige op een eerlijk proces in het gedrang zou brengen. Dat noemt men de Antigoon-toets.”

Onlangs heeft het Hof van Cassatie geoordeeld dat diezelfde principes ook spelen in de hierboven geschetste situatie, namelijk waarin de fiscus zonder (geldige) machtiging van de politierechter binnen gaat in een privéwoning en daar bewijzen aantreft van niet-aangegeven inkomsten. Het Hof van Cassatie herinnert ook nog eens aan de algemene principes. De fiscale wetgeving bevat geen algemene bepaling die het gebruik verbiedt van onrechtmatig verkregen bewijs voor het vaststellen van een belasting-schuld of voor het opleggen van een verhoging of een boete. Het gebruik door de fiscus van onrechtmatig verkregen bewijs moet wel worden getoetst aan de beginselen van behoorlijk bestuur en het recht op een eerlijk proces.

Meester Leo De Broeck vult aan: “Ondanks het feit dat de Antigoon-leer in fiscale zaken intussen al goed bekend is, verbaast dit arrest eigenlijk nog. De woning is immers onschendbaar volgens de Grondwet (artikel 15), en van dat principe kan alleen in zeer uitzonderlijke omstandigheden afgeweken worden. Dat de fiscus de wettelijke voorwaarden met betrekking tot de machtiging van de politierechter niet naleeft, is dus niet zomaar een vormfoutje. In dat licht bekeken, roept het arrest bij sommigen de vraag op hoe het nog zit met de rechtsbescherming en de privacy van de belastingplichtige.” Een verzwarende omstandigheid is dat in dit geval op het adres van de woning van de betrokkene de maatschappelijke zetel van zijn vennootschap gevestigd was. “De bedrijfslokalen van die vennootschap lagen bovendien naast de woning. In die omstandigheden werpt de fiscus vaak op dat de grenzen tussen privé en professioneel vervaagen, zeker als ook de boekhouding bewaard wordt in de woning. Het is mogelijk dat een rechter meegaat in die redenering en, in zijn afweging van de Antigoon-criteria, een eventuele schending van de privacy door de fiscus minder zwaar laat doorwegen in een dergelijke situatie.” Het is dus niet altijd even verstandig om een vennootschap te vestigen op een privaat adres.

“Wat op het eerste gezicht een heel principiële uitspraak van het Hof van Cassatie lijkt, zal in de praktijk gemilderd worden en o.i. afhangen van de concrete omstandigheden van de zaak.”



Meer info:
De Broeck Van Laere & Partners
Louizalaan 209A
B-1050 Brussel
Tel: +32 2 423 00 42
www.dvp-law.com

UNIEKE PROGRAMMA'S VOOR
DE MEERWAARDEREIZIGER
**IN HET SPOOR VAN
POOLREIZIGER
ADRIEN DE GERLACHE**



Kwaliteitsprogramma's voor de meerwaardereiziger: vanuit die optiek organiseert touroperator Asteria Expeditions al jarenlang unieke reizen naar bijzondere reisbestemmingen in de hele wereld. Van expeditie naar de Noord- en Zuidpool over adembemende verblijven in Scandinavië en Lapland tot een safari in Afrika of een meerdaagse trip naar Azië, de ervaren specialisten van Asteria sparen kosten noch moeite om de reizigers van een uitzonderlijke beleving te laten genieten. Een mooi voorbeeld daarvan is de expeditie-cruise naar Noordoost-Groenland in het gezelschap van internationaal gerenommeerde poolwetenschappers.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN - FOTO'S: ASTERIA EXPEDITIONS





ERVARING TROEF

Als touroperator maakt Asteria Expeditions deel uit van het familiebedrijf 'Reizen Van Renterghem', het gereputeerde reisbureau uit Brugge dat als sinds 1937 actief is in de reiswereld. "Onder de noemer Asteria Expeditions organiseren wij sinds 2003 ook reizen naar unieke en bijzondere bestemmingen", vertelt zaakvoerster Annick Desmet. "Uniek en bijzonder in die zin dat wij het onderscheid maken door ons te richten op zorgvuldig samengestelde reisprogramma's die inhoudelijk duidelijk afwijken van het klassieke aanbod. Wij willen onze klanten een meerwaarde bieden

door te focussen op lokale culturen, geschiedenis, tradities en leefgewoonten, maar besteden ook veel aandacht aan de mooie natuur, de prachtige landschappen en de habitat van onze bestemmingen. Ondertussen bieden we meer dan 180 programma's die we opdelen in vier categorieën die zich eerder richten op kleinschalige reizen met veel comfort én ook en vooral veel aandacht voor direct contact en maximale interactie tussen de reiziger en de lokale bevolking. Wie kiest voor Asteria Expeditions ziet zich verzekerd van een verrijkende persoonlijke ervaring en kan na afloop terugblikken op een unieke beleving waar de deelnemers hun hele leven lang met een warm gevoel zullen aan terugdenken."



VIER AFDELINGEN

Asteria Expeditions is al jarenlang de aangewezen partner voor reizen naar de **Scandinavische landen** met **Lapland** als extra speerpunt, zowel in de winter als in de zomer. "Een verblijf in het enige échte Icehotel in Jukkasjärvi, meerdaagse husky- of sneeuwscootertochten, op zoek naar het noorderlicht, ... Scandinavië in de winter met overnachtingen in een houten chalet, een hut in de lokale wildernis of een glazen iglo, het is allemaal perfect mogelijk. Op zeer regelmatige basis organiseren wij ook groepsreizen naar Lapland. Hoewel het om begeleide groepsreizen gaat, blijft altijd de mogelijkheid open om eigen accenten te leggen. We hebben verschillende thematische rondreizen, maar ook kindvriendelijke formules voor zowel shortbreaks, weekprogramma's als weekendbreaks."

Een tweede afdeling focust op culturele rondreizen voor de meerwaardereiziger. **'Reizen buiten het gewone'** betekent exclusieve bestemmingen die ver buiten het klassieke reisaanbod vallen. Wij werken nauw samen met lokale partners die evenzeer ervaren zijn en mee borg staan voor een kwalitatief hoogstaande service. We trekken naar een brede waaier aan bestemmingen wereldwijd waaronder safari's in Afrika, adembenevende cruises en andere veelzijdige programma's. Bestemmingen zijn onder meer de culturele trekpleisters in Europa, Zuid-Korea, Vietnam, Cambodja, Jordanië, Armenië, Iran, Oezbekistan, Frans-Polynesië met de Markiezeilanden en Papua New Guinea. Ook hier opteren we voor een select reisgezelschap, in kleine Nederlandstalige groepjes van gemotiveerde 'meerwaardereizigers'. Reizen op maat en individuele arrangementen zijn altijd mogelijk. Wij staan graag ter beschikking om daarover meer uitleg te geven en een reis 'à la carte' samen te stellen, volledig naar wens van de klant."

Een derde mogelijkheid zijn reizen naar **Afrika**. Trouw aan onszelf mijden we grootschalig toerisme. We presenteren een uitgebreid aanbod aan kleine hotels, lodges en luxueuze kampen met persoonlijke service om ten volle de essentie van Afrika te beleven. Ons uiterst flexibel concept gaat uit van maatwerk, hoge kwaliteit en individuele beleving.





IN HET SPOOR VAN ADRIEN DE GERLACHE

Wellicht het meest spectaculaire binnen het aanbod van Asteria Expeditions is de vierde pijler, de **Poolexpedities**. “Dat doen we al bijna 20 jaar en we zijn daarin beslist uniek in de zin dat we niet alleen een uitgelezen programma in combinatie met comfort bieden, maar ook de enige touroperator zijn die volledige schepen afhuurt voor onze expedities naar de beide polen. Er zijn dus enkel reizigers en begeleiders van Asteria Expeditions aan boord. Wij organiseren onze poolreizen ‘in het spoor van Adrien de Gerlache’, de Belgische ontdekkingsreiziger die de Belgische Antarctische expeditie van 1897-1899 leidde en ook de eerste was die overwinterde op de Zuidpool. Hij is ook de man die het noordoosten van Groenland als eerste ooit in kaart heeft gebracht. Beide historische gebeurtenissen vormen het uitgangspunt van onze expedities die bijna allemaal plaatsvinden op nieuwe en uitstekend uitgeruste schepen met een eerder beperkte passagierscapaciteit. Naar het noorden kunnen bijvoorbeeld ‘maar’ 170 mensen mee, naar het zuiden zijn er dat amper 100. Zij genieten aan boord van alle luxe en comfort, vergelijkbaar met de beste cruise, maar dan zonder de showelementen. In principe wisselen we jaarlijks de Noord- en Zuidpool af, maar door de pandemie én de grote vraag vertrekken we nu twee jaar na elkaar naar Noordoost-Groenland. Dit jaar gaat het om de uitgestelde reis, die overigens volgeboekt was, volgend jaar in september organiseren we een nieuwe expeditie-cruise. Wat de mensen allemaal kunnen verwachten? In de eerste plaats een rechtstreekse vlucht van Oostende naar Spitsbergen in de Noordelijke IJszee waar we aan boord gaan van het schip. We varen naar de onbewoonde gebieden aan de noordoostkust van Groenland waar geen specifieke havens zijn zodat we van een zodiac gebruik moeten maken om aan wal te gaan. Daar genieten we van de onbewoonde wereld en dus ongerepte natuur en kunnen we in alle rust en de weidse stilte kennismaken met de unieke lokale fauna en flora. Behalve je reisgenoten en de begeleiders kom je er werkelijk niemand tegen. We varen tot boven de poolgrens doorheen het pakijns en maken er kennis met de woeste aantrekkingskracht van ijsschotsen en de immense uitgestrektheid van het poolgebied want ook de permanente ijskap ligt in het vizier.”



POOLSPECIALISTEN

Aan boord zorgt een Nederlandstalig team van Asteria Expeditions voor de begeleiding, maar is ook een internationaal team van poolwetenschappers aanwezig om de reizigers deskundige uitleg te verschaffen. “Het gaat om een tien- tot vijftiental uitgelezen poolwetenschappers waaronder internationaal gerenommeerde glaciologen, geologen, maritieme biologen, enz. De deelnemers kunnen interessante lezingen volgen en krijgen alle uitleg die ze wensen. Ook een natuurfotograaf en een videoteam gaan mee aan boord om de volledige reis te documenteren. Na afloop van de expeditie varen we terug naar IJsland waar opnieuw een rechtstreekse vlucht ons terugbrengt naar Oostende.”

Wat moeten we ons voorstellen bij de kostprijs? “De Noord-oost-Groenland-expeditie is beschikbaar vanaf 10.000 euro per persoon. In deze ‘all inclusive’ prijs steekt dan ook bijna alles, ook de rechtstreekse vluchten, overnachtingen, eten aan boord en natuurlijk alle excursies. In principe komen daar dus geen kosten, behalve voor dranken en verzekeringen, meer bij. Souvenirshops en horeca aan land komen we immers niet tegen aangezien de expeditie zich volledig in onbewoond gebied afspeelt.”

Wie graag meer informatie wil, kan contact opnemen met Asteria Expeditions of langskomen op een van de voorstellingen van de expeditie-cruise in Knokke, Kortrijk, Brugge, Gent of Antwerpen.



Meer info: www.asteriaexpeditions.be
 Asteria Expeditions
 Korte Zilverstraat 6, 8000 BRUGGE
 Tel: 050 33 25 10
info@asteriaexpeditions.be





CELINE ROELENS GEEFT KLEUR AAN GENTSE JUWELENSCÈNE

TEKST EN FOTO'S: CELINE ROELENS

Juwelenontwerpster en experte in edelstenen Celine Roelens kiest voor haar creaties resoluut voor kleur. In haar exclusieve juwelenontwerpstudio in hartje Gent staan unieke kleurstenen, creativiteit en beleving centraal. Je zou kunnen zeggen dat haar 'rode draad' een regenboogdraad is. Maar ook originaliteit en creativiteit spelen voor haar een heel belangrijke rol. Een juweel zegt iets over de persoon die het draagt. Vrouwen die Celine haar creaties dragen zijn sterk en onafhankelijk, maar wel steeds met een speels kantje.

De ontwerpster is een creatieve duizendpoot pur sang. Als kind won Celine Roelens tal van teken- en voordrachtwedstrijden en stond ze op het podium voor theater- en musicalvoorstellingen. Haar ouders waren juweliers in hart en nieren en in de familiezaak in Oudenaarde ontwikkelt Roelens al snel een grote voorliefde voor alles wat blinkt en glimt. Na een eerste jaar Grafisch Ontwerp aan St-Lucas, neemt de passie voor het maken van juwelen toch de bovenhand. Ze wil écht een vak leren en stapt over naar de opleiding goudsmid-juweelontwerpen in Antwerpen. Na haar opleiding loopt ze stages bij verschillende buitenlandse ateliers, krijgt een job bij de Diamantclub en behaalt de diploma's "Certified Diamond Grader" en "Certified Gemologist" aan de Hoge Raad voor Diamant in Antwerpen. Haar eerste stappen in de familiezaak van haar ouders, die met een eigen meesterstempel al jaren ambachtelijk juwelen vervaardigen, volgt al snel. Na tien jaar neemt ze deze zaak uiteindelijk helemaal over. "Ik werkte graag samen met mijn ouders, maar zij deden alles al meer dan 35 jaar op dezelfde manier en ik wilde daar een nieuwe "schwung" in brengen," legt Celine Roelens uit. Het bleef echter kriebelen om haar eigen designstudio op te richten. Ze was al even bezig met het ontwerpen van haar eigen collecties, maar zat toch nog steeds in de geest van de zaak van haar ouders te werken. Hierdoor botste Roelens vaak tegen een zeker plafond waardoor ze moeilijk kon groeien. Uiteindelijk besloot ze om haar eigen studio op te richten.



UNIEKE, KLEURRIJKE EDELSTENEN

Celine Roelens specialiseert zich in uiterst zeldzame en intense vurige kleurstenen. "Al mijn juweelontwerpen draaien rond kleur," vertelt ze gepassioneerd. Volgens haar denken mensen nog veel te vaak dat gekleurde edelstenen minderwaardig zijn, terwijl dat helemaal niet waar is. Verder legt ze uit dat de mooiste exemplaren trouwens veel zeldzamer en kostbaarder zijn dan diamant en dat het wel zo is dat je soms wat langer moet zoeken naar de beste kwaliteit. Deze zoektocht brengt haar naar de verste uithoeken van de wereld. Haar mooiste toermalijnen komen uit Madagascar, haar zeldzaamste saffieren uit Sri Lanka. "Ik kan soms maanden uitkijken naar de juiste steen voor een juweel. Mijn leveranciers weten dat ik veeleisend ben. Ik wil mijn klanten dan ook enkel en alleen de allermooiste en zeldzaamste exemplaren bezorgen," vertelt Roelens overtuigend.



BELGISCHE GELUKSBRENGER: THE GOLDBEETLE

Met trots presenteert Celine ook haar eerste internationale, luxe juwelenproject genaamd 'The Goldbeetle'. Deze collectie weerspiegelt het tastbaar worden van een geluksmoment. De Belgische juwelenontwerpster liet zich inspireren door de zeldzame, gouden mestkever. De kever is een eeuwenoude geluksbrenger die wijsheid, respect en bescherming met zich meebrengt. Ieder stuk – ofwel Lucky Beetle – is uniek ontworpen. Deze draagbare stukjes kunst zijn bezet met zorgvuldig uitgekozen en kostbare edelstenen. Ze worden met de hand gemaakt in de juwelenaeliers van Valenza, Italië waar Roelens 20 jaar geleden stage liep als goudsmid-juweelontwerpster. "Ik zie het als een erfstuk dat van generatie op generatie wordt overgedragen en daardoor vereeuwigd zal worden," vertelt ze ons. Wij spraken met Roelens over haar liefde voor kleur, unieke, statement stukken en haar toekomstplannen.



Hoe ben je begonnen als juwelier?

“Mijn juweelontwerpen groeiden uit tot een waar begrip in Oudenaarde en ver daarbuiten. Toch bleef het kriebelen om een eigen designstudio op te richten. Na een (lange) zoektocht naar het perfecte pand, opende ik op 25 mei 2020 (klopt, tijdens het coronajaar!) mijn eigen designparel in de Henegouwenstraat te Gent. De ligging van mijn nieuwe thuishaven is ideaal. Ik had het geluk een pand te vinden in het hippe East District, tussen grote namen zoals Essentiel, Sevens en Natan. De Henegouwenstraat staat voor klasse en pure synergie van diverse prachtige zaken. De designstudio is omgetoverd tot een gezellige ontmoetingsplaats waar je geïnspireerd wordt door de vele juwelen, betoverende kleurstenen, luxe juwelenboeken, originele interieurobjecten, mineralen en fossielen.”

Wat zijn de sleutelfactoren die ervoor zorgen dat jouw collecties zo succesvol zijn?

“Ik vind het geweldig om edelstenen te sourcen en te selecteren. Ik ga hierbij super minutieus te werk en leg de lat keer op keer hoger. Ik streef ernaar onweerstaanbare en unieke meesterwerkjes te maken voor mijn klanten. Juwelen die de beste stenen combineren met puur vakmanschap én een aantrekkelijk ontwerp.”

Hoe onderscheid je jou van andere juweliers?

“Mijn juwelencollecties bestaan uit pièces uniques omdat ik werk met zeldzame kleurstenen van uitzonderlijke kwaliteiten zoals indigoliet, mandarijn granaat, morganiet... Zeer tijdloos en modieus. Ook maatwerk is een mogelijkheid, ik zit met mijn klanten rond de tafel en luister naar hun wensen, mijn potlood doet de rest (lacht). Ik schets meteen een eerste design met de hand en bespreek het budget om zo tot de perfecte uitwerking te komen. Ik vind het heerlijk dat mijn klanten me hun wildste ideeën toevertrouwen. Waarom ze dat doen? Ik denk dat ze mijn maatwerk en mijn expertise écht waarderen.”

Produceer je enkel wanneer er vraag is naar een bepaald model?

“De kleurstenen waarmee ik werk zijn steeds one-of-a-kind stukken, je kan nooit exact dezelfde sourcen waardoor elk stuk uit mijn collectie uniek is. Mijn eerste internationale juwelencollectie The Goldbeetle bestaat ook uit stukken die uniek zijn en met de hand gemaakt worden. Deze collectie verkoop ik op online luxesites in de UK en de US maar ook aan 2 conceptstores in zowel Wyoming als Colorado. Het maken van deze buitengewone stukken blijft een hele uitdaging.”

Hoe ga jij te werk als juwelenontwerper?

“Het is zo dat je voor de mooiste exemplaren vaak wat langer moet zoeken naar de beste kwaliteit. Ik kan soms maanden uitkijken naar de juiste steen voor een juweel. Ik wil mijn klanten dan ook enkel en alleen de allermooiste en zeldzaamste exemplaren bezorgen.”

Hoeveel collecties breng je uit?

“Ik werk steeds aan een nieuwe collectie die wordt gelanceerd met een fotoshoot en een nieuwe catalogus in november, vlak voor de eindejaarsdagen. Dan worden vaak de mooiste stukjes verkocht. Naar de lente toe verschijnen meerdere capsule collecties.”

Ben je nog van plan om andere winkels te openen in de toekomst?

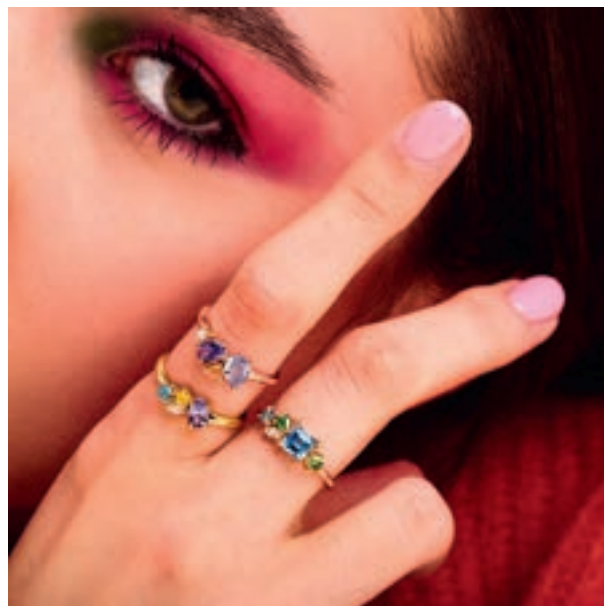
“Mijn juwelencollectie The Goldbeetle ligt momenteel in 2 conceptstores in Amerika en verkoop ik ook online aan Amerikaanse en Britse klanten. Ik denk er voorlopig niet aan om een tweede winkel te openen. De klanten die mijn designstudio bezoeken, worden steeds door mij geholpen. En die heel persoonlijke service wordt echt gewaardeerd.”

Voor wie zijn jouw juwelen geschikt?

“Ik laat mij voor mijn ontwerpen inspireren door het beeld van de sterke vrouw. Met deze juwelen wil ik vrouwen die extra touch en kracht geven in hun drukke, uitdagende en boeiende leven. Het is heel fijn als een klant net die ene kleur kan vinden die haar persoonlijkheid nog extra benadrukt.”

Heb je nog enkele afsluitende woorden voor ons?

“Geniet van je juwelen, draag ze, laat ze niet in de kast liggen. Juwelen zeggen zoveel meer over iemands persoonlijkheid dan kleding. Elk juweel heeft een verhaal te vertellen, een emotionele gebeurtenis in je leven...”



Ben je dus op zoek naar een mooi en kwaliteitsvol juweel van Belgische bodem? Ga dan eens langs in de Gentse designstudio, neem een kijkje op haar website (www.celineruelens.be) of laat je inspireren via Instagram (@celine_roelens).



DE BOSBEKE MASSIEF EIKEN VAKMANSCHAP

JE DROOMKEUKEN BEGINT IN INGELMUNSTER

“Een uit Europese eik bestaand topproduct, artisaanaal vervaardigd en aan de eerlijkst mogelijke prijs aangeboden door het uitschakelen van alle tussenpersonen tussen de fabrikant en de eindklant. Zo kun je onze keukens het beste omschrijven.” Kris Callewaert, één van de zaakvoerders van het door twee broederparen geleide de Bosbeke uit Ingelmunster, vat in twee zinnen samen waar het bij diens onderneming, die onlangs investeerde in een unieke belevenisshowroom, om draait.

TEKST: JAN HOFFMAN - FOTO'S: DE BOSBEKE





HET BEGON MET VIER BROERS

Wil je bij een familiebedrijf de aanpak in het heden begrijpen, dan moet je terug naar het verleden. Voor het prille begin van de Bosbeke reizen we terug in de tijd. Naar 1962, wanneer vier broers met een gedeelde passie voor hout een zetelfabriek met een eigen atelier oprichten: zetelfabriek de Bosbeke. De vier broers - Etienne, Guido, Maurice en Wilfried Callewaert - hebben het vooral voor eikenhout en die voorkeur geven ze door aan de tweede generatie, die momenteel de Bosbeke runt. Maurice en Wilfried zien elk twee zonen zorgen voor de opvolging. Aan de ene kant zijn dat Kris en Andy, aan de andere Dirk en Robrecht. De vier broers van weleer werden twee duo's zonen/neven.

“Enkel het eindproduct wijzigde”, legt Kris Callewaert uit. “De zetels van indertijd ruimden plaats voor op maat gemaakte keukens, badkamers, dressings, deuren en tafels. “Dit is het gevolg van enkele kleine koerswijzigingen uit het verleden. Zo begonnen we in 2005 met een zusterbedrijf voor badkamermeubels (OAK4U), waarmee we vooral de groothandel toewerken. In 2014 veranderde de oorspronkelijke naam van het bedrijf in de Bosbeke. De Bosbeke staat in voor keukens en allerhande maatwerk, gericht op de eindgebruiker, en dat deel van het bedrijf zijn we momenteel verder aan het uitbouwen. Je kunt stellen dat 70% van het werk momenteel onder het op de consument gerichte de Bosbeke valt en 30 % onder het op de groothandel geörienteerde Oak4U.”

EERLIJKHEID, EERLIJKHEID EN EERLIJKHEID

Voor de aanpak van de Bosbeke interesseert ons. Deze aanpak kan immers fungeren als voorbeeld van hoe de familiale onderneming zijn eigen rol ziet. Wie je als klant ook bent, bij de Bosbeke kom je terecht bij mensen die in de hele ontwerpcyclus de term eerlijkheid hoog in het vaandel dragen. Verwacht hier ook geen dames en heren die strak in het pak zitten, in Ingelmuinster steken de bazen ook zelf de handen uit de mouwen in het atelier...

“De consument moet maximale waarde voor zijn geld krijgen, wie dat ook is. Daarom alleen al moet je een eerlijk product aanbieden. In die eerlijkheid gaan we trouwens ver. Neem nu de prijsstijgingen van hout van de voorbije tijd. De meeste concullega's rekenden die prompt door aan hun klanten, maar wij kozen om het net omgekeerd te doen. Wie bij ons een offerte ondertekent voor een bepaalde prijs mag er zeker van zijn dat hij bij levering geen hogere eindfactuur voorgelegd krijgt. Het gaat immers niet op dat we voor hout dat we aan een bepaalde prijs kochten plots zoveel meer gaan rekenen!”

“Waar het bij ons om draait, is heel simpel. We leveren énkél kwaliteit en doen dat met een vast aantal mensen, die zij aan zij werken met de zaakvoerders. Deze mensen krijgen zelf de verantwoordelijkheid voor hun werk en moeten zich goed voelen in hun vel. Wellicht is het geen toeval dat wij, nauwelijks last hebben van verloop van personeel en de knowhow in eigen huis kunnen houden.”

GEEN GROEI OM DE GROEI

“Bij ons geen groei om de groei, de enige groei die wij nastreven, is er een in kwaliteit. Daarom ook investeerden we onlangs flink in een gloednieuwe showroom, waarin we voluit gaan om te tonen wat we kunnen. Dankzij die showroom hoeven mensen geen beurzen meer af te lopen, ze zien bij ons letterlijk alle mogelijkheden, zonder dat we daarbij vervallen in het aanbieden van digitale snuffjes allerhande. Nee, het draait hem om het tonen van massief eiken vakmanschap. Dat vakmanschap past trouwens perfect bij onze geliefkoosde houtsoort eik. Dat is een traaggroeiende soort hout, voor minderwaardige grondstoffen is hier geen plaats. Als klant voel je meteen het verschil in onze showroom en wie dat wil, nemen we graag mee in het atelier, waar je de eik ook letterlijk kunt ruiken! Die hoogwaardige grondstof, gekoppeld aan vakmanschap en de best mogelijke plaatsing, dat is de Bosbeke.”





DRIE SOORTEN AFBOW

Zoals iedereen weet, kunnen producten in massief hout behoorlijk prijzig zijn, zelfs als je de toevoerketen tot een minimum beperkt. Daarom biedt de Bosbeke drie soorten afbouwkasten aan, telkens met hetzelfde uitzicht. De afwerking bestaat immers altijd uit massief hout.

“Wij proberen de prijs zo aanvaardbaar mogelijk te houden, door het werk optimaal te plannen. Daarbij verloopt alles volgens een 80-20 regel. Voor het standaard werk, zoals het binnenwerk van een kast, is geen handwerk nodig, dus pakken we dat aan met computergestuurde, voorgeprogrammeerde CNC-machines. Het vakmanschap zit hem in de resterende 20 procent, waarbij onze mensen demonstreren wat ze in hun mars hebben.”

“Het duurste eindproduct is uiteraard de volledig massieve keuken, maar wie bij ons aanklopt, hoeft niet noodzakelijk daarvoor te kiezen. We zorgen voor drie soorten afbouw, waarbij de meest prijsgunstige er een is met laminaat aan de binnenkant en waarbij het tussenmodel gebruikmaakt van MDF fineer. Het uitzicht van de kasten ziet er uiteindelijk wel hetzelfde uit, daarvoor wordt enkel de best mogelijke eik gebruikt. Franse eik die een eigen aankoopteam zelf aankoopt op stam, met eigen verzaging.”



MEER DAN KEUKENS

Het is duidelijk dat het belangrijkste product dat in Ingelmunster gemaakt wordt de keuken is. Er is evenwel meer dan louter dat. Nu al is men bezig met de voorbereiding om nog meer in te zetten op de badkamer en – uiteraard – het totaalinterieur. Wat nu onder OAK4U nog een standaardproduct is dat bestemd is voor de groothandel, wordt net zo aangepakt als de keukens. Heel binnenkort begint men dus ook de badkamer rechtstreeks van de fabrikant aan de consument te leveren.

“Eigenlijk is dit een logische stap”, besluit Kris Callewaert. “Ook in de badkamer en in het interieur is het gebruik van massief hout perfect mogelijk. Wat we gaan doen, is ook hier onze sterkste troef uitspelen: ons vakmanschap. Daarmee kunnen we de consument tot in de kleinste details bedienen en inspelen op de allerindividueelste wensen van de klant. We zijn dit volop aan het uitwerken, binnenkort communiceren we hierover uitgebreid.”



Ik schaaf
jouw jaren
en jouw ringen
tot eiken tekeningen;
kracht en ambacht
zijn mijn taal.

Maar ook al ben ik
de verteller...

Jij schreef het verhaal.

© Kunst Oefyn

Meer weten: www.debosbeke.be



DE VERFIJNDE KLASSE
VAN HORLOGEMAKERS EN
JUWELIERS VERLINDEN
**ERVARING EN
VAKMANSCHAP
IN DIENST VAN
DE KLANT**

Al meer dan 30 jaar weten Horlogemakers en Juweliers Verlinden uit Kessel de klanten aangenaam te verrassen met een smaakvolle, in eigen huis gecreëerde juwelencollectie. Daarnaast bieden Els en Thomas Verlinden ook een ruim aanbod aan kwalitatief hoogstaande horloges en juwelen van gerenommeerde topmerken.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN - FOTO'S: JUWELIERS VERLINDEN .



DE START

Nadat ze aan het Technicum in Antwerpen een opleiding tot goudsmid had gevolgd, startte Els Verlinden in 1988 met het creëren van juwelen. “Dat was toen nog gewoon in het woongedeelte van onze privéwoning”, herinnert Emiel Osier zich. De zoon van Els werkt sinds een vijftal jaar in de familiezaak waar ook de broer van Els, en tevens ervaren goudsmid en horlogemaker, Thomas sinds 1992 deel van uitmaakt. “Begin jaren 90 hebben we een ingrijpende verbouwing doorgevoerd om een winkel te kunnen openen. Van meet af aan hebben mijn moeder en oom de handen in elkaar geslagen om zich te onderscheiden met een eigen collectie juwelen. Het begon destijds met enkele ringen en hangers en is door de jaren heen uitgegroeid tot een bloeiende zaak die bij juwelienliefhebbers een uitstekende reputatie geniet. Niet alleen door de tijdloze eigen collectie die Els ontwerpt, maar ook door samen te werken met befaamde juwelenmerken. Mijn oom is naast goudsmid en juwelenmaker ook een gespecialiseerde horlogemaker die onze uitgebreide collectie horloges op dat vlak onder zijn hoede neemt.”



MOOIE JUWELEN VOOR IEDEREEN

Toen Emiel in 2017 de zaak van Els en Thomas vervoegde als verkoper en administratief verantwoordelijke, sloeg een half jaar later het noodlot toe en werd Els ziek. “Zij heeft toen verschillende operaties moeten ondergaan en was fysiek zwaar getroffen waardoor ze haar job in de familiezaak heeft moeten opgeven. Zelf heb ik een deel van haar taken overgenomen, terwijl mijn oom de artistieke en creatieve inbreng nagenoeg volledig voor zijn rekening is gaan nemen. Hij is daar al ruim dertig een meester in en zet die traditie verder.”

“Wij ontwerpen juwelen in verschillende stijlen van klassiek tot hedendaags”, gaat Thomas verder. “Elk juweel draagt onze ‘signatuur’ in zich. Vooral de iets ‘ruwere’ ontwerpen – sierlijk, maar ook niet te strak – die gemaakt worden van oud goud zijn een kenmerk van de eigen collectie. Maar het is natuurlijk veel meer dan dat, iedereen vindt hier beslist zijn of haar gading. Wij ontwerpen in de meeste gevallen juwelen in 18 karaat goud in wit, geel en rosé kleur. We hebben die in verschillende prijsklassen van een paar honderd euro tot een flink stuk duurder, al naargelang het budget dat de klant wenst te spenderen. We vragen dan ook altijd hoeveel ze willen spenderen en zoeken binnen dat budget de beste oplossing, uiteraard altijd rekening houdend met hun wensen en voorkeuren, dat spreekt voor zich.”

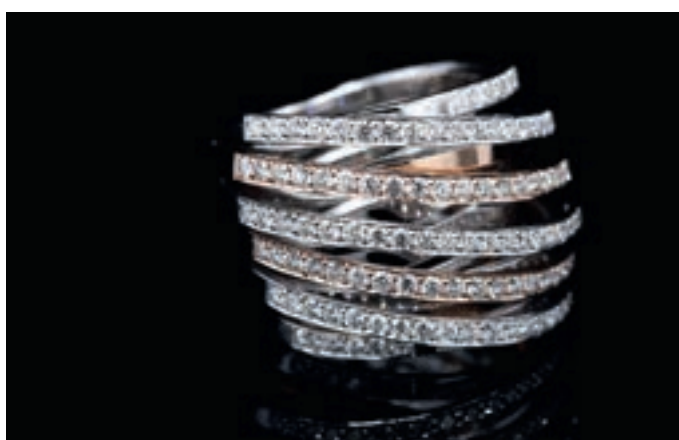
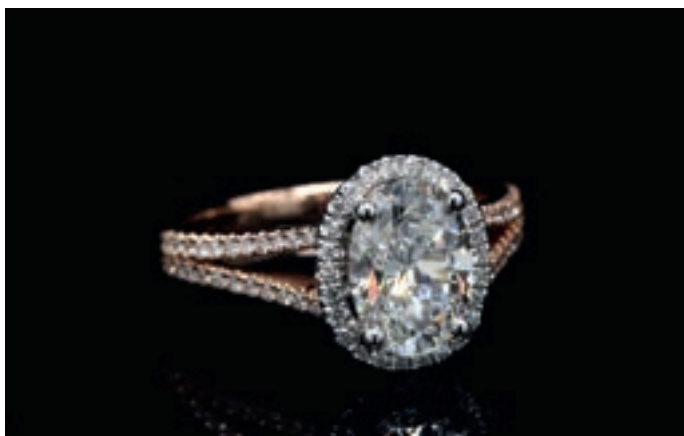
TOPKWALITEIT DIAMANT

Ook juwelen op maat vormt voor de familie Verlinden geen probleem. “Het gebeurt vaak dat mensen ons via mail of social media een foto doorsturen met de vraag of we dat ontwerp, al dan niet met persoonlijke aanpassingen, kunnen maken. In 90% van de gevallen kunnen we dat ook. We hebben wel graag dat de mensen dan ook in de winkel langskomen om samen te bespreken wat er precies mogelijk is. We vragen ook altijd of er eventueel oud goud beschikbaar is dat we mee in het ontwerp kunnen verwerken. Een van onze specialiteiten creatief denken en ontwerpen om van dat oud goud iets nieuws te maken. Maar voor alle duidelijkheid: dat is geen verplichting, ook nieuw goud kan perfect bij ons, bijvoorbeeld voor de klassiekers zoals een solitaire ring of een ‘alliance’ ring, dat wordt altijd van nieuwe goud gemaakt. Op vlak van edelstenen werken we heel vaak met diamant. In 80% tot zelfs 90% van de gevallen is dat met natuurlijke ronde diamanten, ook wel briljanten genoemd, maar ook andere vormstenen zoals een emerald, hartvormige diamant, markiezen, prinsessen, enz. zijn allemaal perfect mogelijk. We werken altijd met kleurloze diamanten uit de F Collection, wat garandeert dat ze behoren tot de drie beste die er zijn.

HORLOGES IN ALLE VORMEN EN MATEN

Zoals de naam 'Horlogemakers en Juweliers Verlinden' al aangeeft, kunnen de klanten hier ook terecht voor een stijlvol uurwerk. "We hebben zeer veel verschillende horlogemerken in alle prijsklassen, maar hebben ook zelf de knowhow in huis. Thomas heeft vooraleer hij in de zaak is gestapt namelijk geruime tijd gewerkt voor het uurwerkenmerk Mutrix. Van meet af aan hebben we dan ook de uurwerken van deze bekende horlogemaker verkocht in de winkel en ook vandaag zijn we nog steeds trots het aanbod van Mutrix aan te kunnen bieden, niet in het minst omdat het op vlak van prijs/kwaliteit een uitstekende keuze is. Het is trouwens ook nog steeds ons bestverkochte merk. Vandaag zijn dat allemaal kwartsuurwerken die vooral hun weg vinden naar iets oudere mensen en dat is precies waar het grootste deel van ons cliënteel uit bestaat. Zij dragen nog steeds een horloge hoofdzakelijk omwille van het functionele, maar weten ook een mooi design te appreciëren. De prijs van dat type horloge ligt doorgaans tussen de 70 € en 200 € en de praktijk leert ons dat deze klasse uurwerken nog steeds het best verkoopt. Daarnaast hebben we een aantal topmerken waarvan we een van de weinige verdelers in België zijn. Een mooi voorbeeld daarvan is Davosa, een Duits merk van volautomatische uurwerken waarvan de onderdelen allemaal door gereputeerde Zwitserse fabrikanten worden vervaardigd. De topklasse-horloges winden zichzelf op door gebruik te maken van polsbewegingen. In Vlaanderen zijn wij daar al vijftien jaar de enige verdelers van. Deze uurwerken zijn gegeerd bij mensen die iets meer willen uitgeven en dat ook meer zien als juweel. Ook van Davosa kunnen we zeggen dat de prijs/kwaliteitsverhouding zeer goed ligt. Daarnaast staan we ook bekend om de verkoop van de tijdloze klasse-uurwerken van Steffen."





RESTAURATIEWERKEN

Een iets minder bekende specialiteit van Horlogemakers en Juweliers Verlinden is de restauratie van juwelen en uurwerken. "Zo hebben wij de wijzers gerestaureerd van de klok van de Nationale Bank in Antwerpen in samenwerking met meester-vergulder 'Goldfinger' Armand Van Bortel. Ook aan de restauratie van de Kathedraal van Antwerpen hebben we meegewerkt. Daar hebben we bijvoorbeeld de namen van de toenmalige burgemeester en de schepenen in de haan gegraveerd."

Meer info:
www.juweliersverlinden.be





BEATS OF GOLF

THUIS GOLFEN OP DE MOOISTE TERREINEN TER WERELD

TEKST: JAN HOFFMAN - FOTO'S: BEATS OF GOLF / Adobe Stock

Er waait een frisse wind door de Golfsport, een klein orkaantje zelfs. Deze heet echter niet Ida of Franklin maar wel Beats Of Golf. De Antwerpse start-up ontstond in 2019 vanuit een even simpel als briljant idee: 'Als men niet zelf naar het golfterrein kan of durft te gaan, dan breng je dat golfterrein toch gewoon naar hen?!'.

Beats of Golf is van oorsprong een echt 'Er was eens'-verhaal. Twee vrienden met een passie voor sport werken voor dezelfde werkgever en hebben een gezamenlijke droom: het toegankelijk maken van een unieke golfervaring voor iedereen. Ze willen de mogelijkheden van digitale golf verkennen en werken een event concept uit. Een 40 voet zeecontainer bouwden ze om tot een digitale driving range, aangevuld met een bar en dj-booth. Vanuit dit idee werd ook de containercup geboren, waarvoor Beats of Golf de golf proef voorzag.



"We hadden het geluk dat we toevallig golfprofessional Thomas Pieters tegen het lijf liepen. Thomas organiseerde net op dat moment het internationaal golftoernooi The Belgian Knockout in Antwerpen en hij liet ons daar onze golf container voorstellen aan het grote golf publiek. De toeschouwers pikten het meteen massaal op en dat leidde tot andere ideeën", vertelt Christophe Pape, die Beats of Golf samen met Luk De Meester uit de grond stampte.

GOLFEN OP EVENTS

Pape en De Meester werkten samen bij Decathlon België in Antwerpen. Christophe was er commercieel directeur golfsport en Luk communicatiedirecteur. Het duurde niet lang voor Christophe, een gepassioneerde golfer, en Luk, een man bezeten door communicatie, Beats of Golf bedachten. "Tijdens een middagpauze ontdekten we dat we beiden zin hadden om te ondernemen", legt Christophe Pape uit. "En al snel werden onze ideeën en dromen realiteit. Het event in Antwerpen was een succes en de enthousiaste reacties spoorden ons aan om ons zijproject verder uit te werken. Zo gingen we al snel voltijds voor ons idee. De zeecontainer maakte duidelijk dat er meer was om ons op te richten dan louter events. We besloten een permanente locatie te zoeken waar we een indoor golfcentrum konden bouwen. Op deze plek kunnen bedrijven, groepen en individuele golfers ontvangen worden voor meetings, golf en uiteraard party's. COVID bracht ons zelf nog een stapje verder. We bouwden een expertise op in de plaatsing van digitale home golfstudio's bij particulieren en bedrijven."



HOME GOLF IN STROOMVERSNELLING

"Ons indoor golfcentrum was net klaar voor de grote opening toen corona toesloeg. Nog voor we de deuren konden openen, moesten we ze gesloten houden", blikt Christophe terug. "Mensen moesten massaal thuisblijven. Home Golf, een trend die voordien al was ingezet, kwam hierdoor in een stroomversnelling terecht. Het begon met één installatie van een digitale studio bij een golffanaat thuis en die ene werden er al snel twee, vier, acht,... Home golf sloeg aan en het lijkt er op dat deze honger nog niet onmiddellijk gestild is. De 50 home golf-installaties die we in 2020 plaatsten, worden er dit jaar minimaal 75.

Wat houdt Home Golf nu concreet in? Eigenlijk is het simpel: Beats of Golf installeert een complete digitale driving range bij je thuis. Daarop kan zeer kwalitatief getraind worden door de beste golf technologie op de markt. Golf spelletjes voor de hele familie zijn voorhanden alsook meer dan 150.000 gedigitaliseerde courses. Levenschtheid staat daarbij centraal, je staat niet zomaar een balletje in een netje te slaan. Je maar speelt daarentegen op een uiterst realistische digitale, écht bestaande golfbaan, met je eigen golfclubs en échte golfballen. Het golfterrein wordt met behulp van een 4K beamer in jouw studio geprojecteerd zodat het lijkt alsof je echt op de golf van Pebble Beach of St. Andrews staat.



EEN GOLFSTUDIO BIJ JE THUIS?

Het enige wat je nodig hebt, is een minimum aan ruimte. Een ruimte van 3 meter breed, 4 meter diep en 3 meter hoog volstaat om omgetoverd te worden tot je eigen golfparadijs. Deze Home Golf-installaties worden in diverse prijsklassen aangeboden. Voor het neusje van de zalm moet je uiteraard al wat dieper in de portefeuille tasten, maar starten kun je al met een budget van om en bij de 10.000 euro. Daarvoor wordt jouw eigen, op maat gemaakte golfbaan bij jou thuis geïnstalleerd.

“De meeste mensen hebben al wel eens op het internet naar een golfsimulator gezocht. De vraag is evenwel: hoe men kan weten wat voor hem of haar specifieke behoeften het beste product is? Daarom raden we potentiële klanten altijd aan om eerst eens langs te komen in onze indoor golf club (Noorderlaan 53 in 2030 Antwerpen), waar ze onze golfsimulatoren kunnen testen. We beschikken over zes complete golf boxen of studio's, die ingericht zijn met de modernste golfsimulatoren: Uneekor, Trackman, Foresight, Flightscope en Skytrak. Deze simulatoren kozen we na grondig marktonderzoek in binnen- en buitenland, waarna we een keuze maakten uit het brede aanbod. We vinden het belangrijk om samen met de klant na te gaan welke simulator het beste beantwoordt aan zowel de sportieve als financiële behoefte!”

“Eenmaal de klant heeft getest wat voor hem of haar het beste is, komt Beats of Golf naar je toe. We bekijken de potentiële locaties in de woning en de gewenste afwerkingsgraad. Hierna ontvangt de klant een gedetailleerde offerte op maat. Na ondertekening van de offerte slaat de klant reeds binnen de maand zijn of haar eerste bal vanop de eigen Tee-box.

WAAROM IS INDOOR GOLFEN ÉCHT GOLFEN?

Wat zijn nu de bouwstenen van een golfstudio? Allereerst is er de structuur waarin het impact screen wordt gespannen. Dat scherm is één van de belangrijkste elementen van een studio: het vangt niet alleen de bal op, maar ook beeld wordt erop geprojecteerd. Beats of Golf voorziet een scherm dat uit drie lagen bestaat. Hierdoor wordt de bal veilig opgevangen en blijft het geluid bij impact beperkt. Het scherm heeft een zeer fijn geweven front laag die een zeer kwalitatieve resolutie garandeert. Spelen doe je op kunstgras. Dat bestaat minimaal uit putting-gras, waarin een afslagmat is ingewerkt. Er wordt ook rough (langer kunstgras) voorzien rond de studio, zodat de bal nooit van de mat rolt en er een prachtig en natuurlijk effect ontstaat. "Digitaal golfen is een mix tussen de computerwereld en de échte golfwereld", pikt Christophe in. "Je slaat met een echte bal, waarbij de vlucht wordt gesimuleerd. Dit kun je zonder blikken of blozen een e-sport noemen, vergelijkbaar met bijvoorbeeld Zwift in de fietssport. Op je fietstrainer beklim je befaamde bergpieken als Alpe d'Huez of de Mont Ventoux... Bij digitaal golfen speel je op de meest befaamde golf courses ter wereld alsof je er echt aanwezig bent." Wat aanvankelijk begon als een zijproject, is momenteel een bedrijf dat vier voltijdse werknemers in dienst heeft, aangevuld met zes studenten en twee freelance installateurs-schrijnwerkers. "Elk project wordt door Luk en mezelf persoonlijk opgevolgd" legt Christophe uit. "De installatie van de golf technologie en de opleiding van onze klanten om maximaal van de mogelijkheden te kunnen genieten doen we nog steeds zelf. Deze technologie evolueert namelijk heel snel en we zorgen er zo voor dat we steeds de nieuwste ontwikkelingen aan onze klanten kunnen aanbieden."

PERSOONLIJKE BEGELEIDING VAN START TOT EINDE

"Ik ben altijd zelf aan de slag bij de klant. Onze beide schrijnwerkers bereiden de hele set voor, maar daarna kom ik zelf de simulator, computer en projector installeren", legt Christophe uit. "Telkens ben ik ter plaatse de eindverantwoordelijke en leid ik uiteraard de klant op in het gebruik van zijn of haar installatie. Dit helpt de klant ook twee doelstellingen te verwezenlijken. Enerzijds moet die zoveel mogelijk 'fun' hebben bij het spelen met de geleverde technologie op alle mogelijke terreinen. Anderzijds krijgt hij of zij de kans om zelf ook een betere golfer te worden omdat er beter en gerichter kan worden getraind. Golfers die thuis een studio hebben, merken ook het verschil op de outdoor course. Hun HCP zakt door de voordelen van digitaal golfen (zie kaderstuk). In Vlaanderen zijn al sterk verankerd, nu willen we onze kennis en ervaring ook verder uitdragen. Inmiddels is men ook aan de slag in Wallonië en zelfs in Noord-Frankrijk. "De uitbreiding naar Nederland, Frankrijk en Duitsland is nu al een realiteit", besluit onze gesprekspartner.

"De komende jaren focussen we ons intensief op onze buurlanden om daar meer golf studio's te plaatsen. Momenteel zijn we al duidelijk de grootste in eigen land, maar dat neemt niet weg dat we onze expertise ook buiten de landsgrenzen willen exporteren. Daarbij willen we onszelf wel altijd houden aan onze gekende, zeer scherpe leveringstermijnen. In de praktijk betekent dit dat als de klant bestelt, hij of zij maximaal al binnen de maand staat te golfen in een volledig afgewerkte home golfstudio, op zolder, een ongebruikte kamer, de kelder of zelfs de poolhouse



GEEN GESCHIKTE BESTAANDE RUIMTE? OOK DAT IS GEEN PROBLEEM!

Wie denkt dat je enkel een golfstudio kunt installeren als je thuis beschikt over een ruimte met de minimaal geschetste afmetingen slaat de bal mis. Beats of Golf kan immers veel meer dan bestaande ruimtes aanpakken. Ook kant-en-klare oplossingen in, bijvoorbeeld, de tuin zijn geen probleem voor mensen die binnen onvoldoende hoogte hebben. Bijna alles kan, zelfs bij nieuwbouw. Gaat het om een nieuw gebouw, dan gaat men bij voorkeur van bij het prille begin samenzitten met de architect, dus nog voor die een eerste pennenstreek op diens ontwerp heeft gezet. Zo kan de ideale box gecreëerd worden, in de daarvoor ideale ruimte. Het hoeft dus zeker niet te blijven bij trendy ruimtes als een buitenzwembad of een poolhouse (waarin eveneens een golfstudio kan worden geïncorporeerd). Het kan zelfs nog verder gaan voor mensen die het groter zien en die naast het plaatsen van een indoor golf studio ook graag een buiten-green willen met bunker. Ook hiervoor helpt Beats of Golf je verder, waarbij het beroep doet op een netwerk van experts die tuinen omtoveren tot prachtige golflocaties.

DRIE VOORDELEN VAN HOME GOLF OP EEN RIJTJE

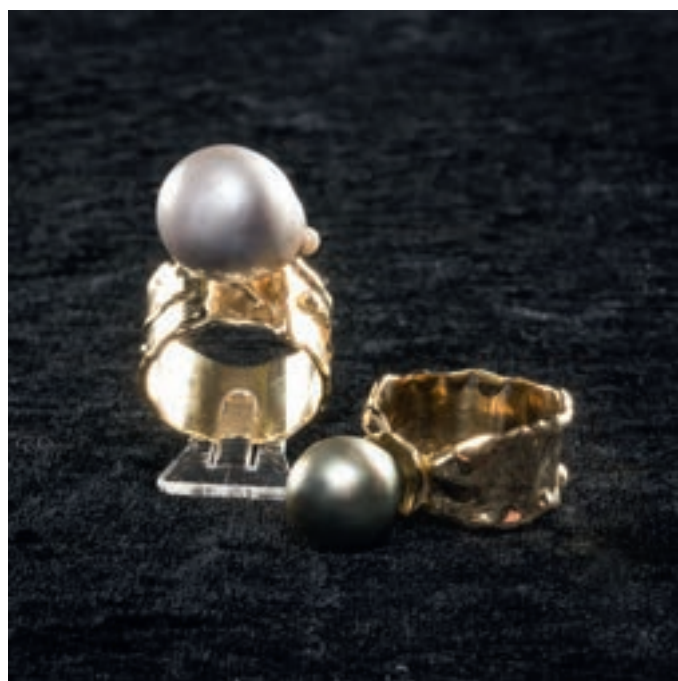
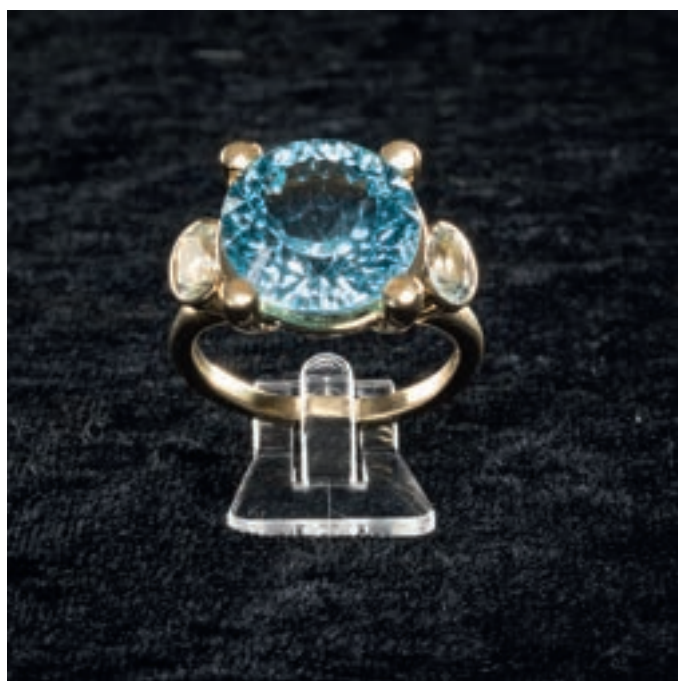
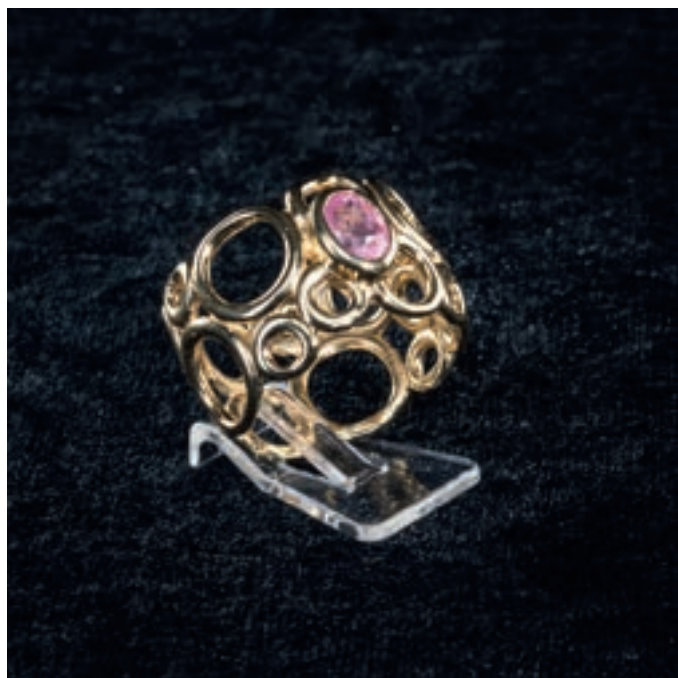
Golf spelen in de vrije natuur blijft uiteraard het einde, helaas is dat – zeker in België – niet altijd mogelijk. Drie voordelen van een Home Golf-installatie op een rijtje:

- **Tijdwinst:** Momenteel telt België welgeteld 88 golfclubs, wat betekent dat quasi iedereen minstens een half uur onderweg is naar de dichtstbijzijnde club. Speel je thuis, dan werk je de klassieke, volledige 18 holes af op een uurtje. In plaats van een uur in de auto te zitten, heb je integendeel een uur golfplezier;
- **Betaalbaarheid:** de prijs van de hard- en software is de voorbije jaren enorm gedaald, je betaalt nu twee tot drie keer minder dan vroeger. De software is bovendien zo goed geworden dat er gespeeld kan worden op meer dan 150.000 golfterreinen. Er zijn zelfs al 20 Belgische golfterreinen in het totaal opgenomen, zodat je thuis gewoon op je home course speelt;
- **Weersomstandigheden:** in een land als België zijn de weersomstandigheden al te dikwijls verre van ideaal, zelfs in de zomer. Ging je vroeger tijdens de winter golfen in het zuiden van Spanje? Dan blijf je nu gewoon thuis en speel je met evenveel plezier in je eigen golfstudio.

DE MEEST GESPEELDE DIGITALE GOLFCOURSES BIJ BEATS OF GOLF

1. Augusta National Golf Club
2. Pebble Beach
3. St Andrews Old Course
4. The National Brussels
5. Rinkven (Soudal Open Versie)

Meer info: www.beatsofgolf.com
Volg Beats of Golf ook op Instagram
en Facebook: @beatsofgolf
Contact: info@beatsofgolf.com



UNIEKE CREATIES VOOR UNIEKE MENSEN **BIJ ORODÉE ZIJN JUWELEN PAS ÉCHT EXCLUSIEF**

Dat het nooit te laat is om je (kinder)dromen te realiseren blijkt uit het levensverhaal van Carine Vercauteren. Haar hele leven ontwierp zij juwelen, maar pas op latere leeftijd koos zij voor een eigen zaak die de naam 'Orodée - Exclusieve Handgemaakte Juwelen' meekreeg. Carine kiest onvoorwaardelijk voor unieke juwelen met kleurrijke stenen die een royale maar verfijnde 18 karaat gouden afwerking meekrijgen.

TEKST: WIM VANDER HAEGEN – FOTO'S: ORODÉE

FOCUS OP ONTWERP

Als kind groeide Carine op bij haar grootouders die zelf een familielid hadden die actief was in de wereld van de juwelen. "Elke keer ik samen met oma en opa op bezoek ging, raakte ik gefascineerd door die mooie creaties en stond ik te popelen om een kijkje te nemen in de werkruimte waar uurwerken en juwelen werden gemaakt en hersteld. Ik droomde toen al van een eigen carrière in die wereld. Op 18-jarige leeftijd – ik had net mijn humaniora achter de rug – wilde ik een opleiding goudsmid volgen, maar dat bleek toentertijd niet mogelijk. Dat was alleen mogelijk op leercontract vanaf jonge leeftijd en die fase lag bij mij al achter de rug. Ik ben toen iets totaal anders gaan doen en kwam beroepshalve terecht in een zuivelgroothandel. Het idee bleef echter sluimeren. Even dacht ik eraan avondschoon te volgen, maar mijn drukke beroeps- en familielevens lieten daar weinig ruimte voor. Later kwam ik toevallig in contact met iemand die les gaf in Antwerpen en ook een eigen atelier had. Ik besloot om daar les te volgen, maar begreep al snel dat het jaren ervaring kost om de vaardigheid tot in de perfectie te beheersen. Daarom focuste ik me op het ontwerpen van juwelen en liet die maken in gespecialiseerde ateliers. Aanvankelijk met de bedoeling om cursussen te blijven volgen, maar uiteindelijk heb ik besloten om mij enkel te focussen op het ontwerpen en de juiste mensen te zoeken die mijn creatieve input kunnen omzetten in juwelen, waarbij het zowel om ringen, armbanden, oorkingen, hangers, enz. gaat."

DE ULTIEME STAP

Als er één predicaat op de collectie van Orodée kan geplakt worden, is het wel 'uniek'. "Uniek in de zin dat je bij mij nooit twee keer hetzelfde juweel zal terugvinden, maar ook uniek op vlak van het ontwerp zelf. Ik draag zelf graag juwelen en zoek stevast naar aparte dingen die je nergens anders ziet. Ook op reis zoek ik naar onbekende elementen en vormen die mij aanspreken en die ik later in mijn ontwerpen kan verwerken. En uiteraard draag ik ook dan mijn eigen juwelen. Veel mensen spraken mij aan en vroegen waar ik die mooie dingen gekocht had. Vrienden en kennissen waren evenzeer enthousiast en spoorden mij aan er toch mee verder te gaan. Na een tijdje weigerachtig te hebben gereageerd, dacht ik: waarom niet? Mensen hebben de behoefte aan unieke stukken en willen zich daar graag mee onderscheiden. Als je naar een klassieke juwelierszaak gaat, is de kans groot dat je weliswaar mooie juwelen vindt, maar dat er meerdere op zijn minst 'gelijkaardige' stukken in omloop zijn. Bij mij is dat dus niet het geval, daar sta ik garant voor. Ook daarom heb ik dan toch de stap gezet om zelfstandig te worden, ook al kun je het gezien mijn leeftijd een late roeping noemen. En ik heb me die ultieme stap nog geen seconde beklagd."

UNIEK IS ECHT UNIEK

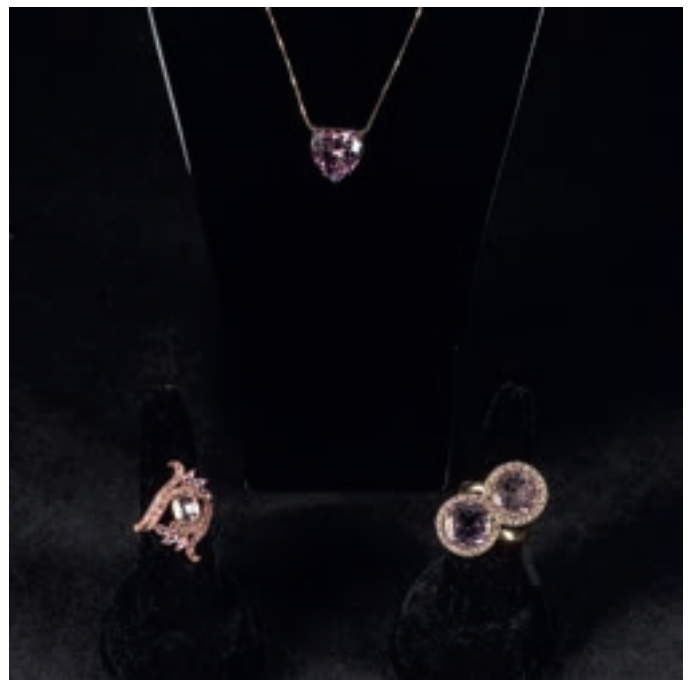
Carine moet daarbij vaak terugdenken aan het verhaal dat één van haar allereerste klanten ooit vertelde. "Het eerste wat het koppel me vertelde, was dat ze zes maanden te laat waren ... Een tijdje daarvoor hadden ze een feest bijgewoond en de dame had speciaal daarvoor een mooi juweel gekocht. Bleek dat iemand anders die avond net hetzelfde ontwerp droeg. Die dame was die avond zò ontgoocheld ... wat een feestelijke avond had moeten worden, viel daardoor meteen in duigen. Wel, dat risico loop je bij Orodée niet, alles is hier 100% exclusief. Persoonlijk en op maat gemaakt, altijd een pièce unique. Uniek is bij mij dan ook echt uniek"

Opvallend is dat de heren dat 'unieke' zo mogelijk nog meer weten te appreciëren. "Het gebeurt inderdaad niet zelden dat de man zijn partner graag een ring of ander juweel cadeau wil doen en zich dan de bedenking maakt dat als hij een bepaalde som uitgeeft, er wel iets voor in de plaats wil dat niemand anders heeft. Een redenering waar ik als creatief ontwerper en zelf juwelienliefhebster natuurlijk 100% achtersta."

KLEURRIJKE EDELSTENEN

Carine noemt kleurrijke edelstenen haar handelsmerk. "De juwelen van Orodée geven kleur aan je verschijning. Edelstenen zoals toermalijn, smaragd, robijn of topaas spelen de hoofdrol in de ontwerpen. Dat zijn trouwens edelstenen die vandaag de dag nog betaalbaar zijn. Uiteraard combineer ik dat op verzoek met diamant, maar ik wijs de klant er wel op dat de kostprijs dan snel de hoogte in kan gaan. Een persoonlijk juweel met een kleurrijke steen die perfect bij een stijlvol kledingstuk past voor een speciale gelegenheid, maakt het plaatje helemaal af. Het 18 karaat goud, gesmeed door echte vakmensen, zorgt dan weer voor een royale afwerking."





NIEUWE TOEKOMST VOOR EEN ERFSTUK

Hoe gaat alles nu precies in zijn werk? "Klanten laten zich graag inspireren door een creatie die ze bij iemand anders hebben gezien of nemen eerst een kijkje naar de collecties op mijn website. Maar evengoed hebben ze mij of mijn juwelen leren kennen op een tentoonstelling. Ze maken dan een eerste afspraak zodat we rond de tafel kunnen zitten om te bepalen wat er precies op het verlanglijstje staat. Uiteraard kunnen ze kiezen voor een bestaand juweel, maar ook voor een gepersonaliseerd ontwerp of een bestaande creatie in een andere kleursetting. Ik ga dan aan de slag en teken een eerste voorstel. Soms is het meteen raak, soms vragen de mensen enkele aanpassingen tot ze vinden wat ze echt voor ogen hebben. Ook bestaande juwelen aanpassen, kan perfect, bijvoorbeeld bij een waardevol erfstuk. Een mooi voorbeeld daarvan is een ring die in twee wordt gedeeld en twee ringen wordt. Bij het overlijden gaat dan bijvoorbeeld één ring naar de ene dochter en de andere naar een andere dochter of schoondochter. Onlangs kwam een dame langs met een armband die ze geërfd had. Een zeer mooi stuk, maar dat bleek wel te groot te zijn. Ik heb de armband dan verkleind en de overblijvende schakels verwerkt tot een prachtige ring die mooi bij de armband zelf past. De wens van de klant is meteen mijn opdracht. Iemand anders had dan weer een prachtige edelsteen waar we 'schijven' van geslepen hebben om die dan te verwerken in een hanger op maat. De resterende stukjes heb ik dan weer een nieuwe bestemming gegeven in een armband en in bijpassende oorringen."

HONDENPOTEN

Bij Orodée is de klant aan zet, Carine dringt nooit haar mening op. "Dat is voor mij een heilig principe: ik oordeel nooit. Wat voor iemand anders een bepaalde waarde heeft, dat is ook wat telt voor mij. Iemand vroeg mij bijvoorbeeld om oorringen met hondenpoten te maken omdat ze daar een sterke emotionele waarde aan hechtte. Op zich een niet alledaags verzoek, maar ik heb dat met veel plezier ingewilligd en de opdrachtgeefster was daar achteraf echt dolblij mee. En dat is wat ik met mijn creaties beoog: mooie, persoonlijke juwelen creëren voor blije mensen, ook als iemand anders daar geen waarde aan hecht."

KENNISMAKEN

Wie graag kennis wil maken met de juwelen van Orodée kan een afspraak maken met Carine of een kijkje nemen op de expositie in Lauretum, Jabbeke waar de collectie in al haar pracht te zien is van 29 september tot en met 3 oktober 2022.

Meer info: www.orodee.be

LAND ROVER ONDER DE LOEP

Wanneer je gaat praten met de mensen achter Land Rover dan heb je toch meteen het gevoel dat je binnenstapt in een wereld waar waarden en normen hoog in het vaandel worden gedragen. Een wereld waar wagens met een ziel worden geproduceerd. Geschikt voor gelijkgestemden die de rijke geschiedenis van het merk weten te waarderen en vandaag de 'legacy' willen verderzetten. En zoals elk automerk vandaag heeft ook Land Rover het niet makkelijk. Een tekort aan noodzakelijke grondstoffen en de oorlog tussen Rusland en Oekraïne gooien roet in het eten. Onze redactie vroeg hoe het merk & haar dealers de situatie vandaag aanvoelen, hoe zij de toekomst zien. En omdat 'verzekeren' vandaag meer dan ooit een gepersonaliseerde aanpak nodig heeft – iets waar de dealers toch graag mee uitpakken – hebben wij meteen ook de officiële verzekeringsmaatschappij van het merk, Baloise in het gesprek betrokken

TEKST: JOANNA PAYS, WIM VANDER HAEGEN
FOTO'S: LAND ROVER



EEN NIEUW TIJDPERK VOOR LAND ROVER

INTERVIEW MET LAND ROVER BELUX

OORZAKEN VAN VERTRAGINGEN BIJ DE LEVERING

Land Rover heeft, net als alle andere automerken, te maken met langere dan gebruikelijke wachttijden voor leveringen. “De situatie wordt elke dag beter, maar het is moeilijk te voorspellen wanneer ze weer normaal zal zijn”, zegt Annick. “Naast het tekort aan semigeleiders maakt ook de oorlog tussen Rusland en Oekraïne de situatie nog moeilijker. Onze dealers houden hun klanten voortdurend op de hoogte en er zijn nauwelijks bestellingen geannuleerd. Onze klanten weten dat goede producten het wachten waard zijn!”



DE NIEUWE LAND ROVER EN ELEKTRIFICATIE

“Vanaf het moment dat de nieuwe Range Rover in oktober 2021 werd onthuld, was het duidelijk dat het een succes zou worden. “De reacties in de media waren - en zijn nog steeds - zeer enthousiast en de vraag van de klanten is zeer groot,” zegt Annick. “De toekomst van de nieuwe Range Rover ziet er zeer rooskleurig uit.

Land Rover plant een geleidelijke overgang naar elektrificatie. Vanaf 2025 zal naast de plug-in hybride versies en versies met verbrandingsmotor, de nieuwe Range Rover als eerste beschikbaar zijn in volledig elektrische versie.

“Elektrificatie is de toekomst. Land Rover heeft al een oplossing voor veel elektrificatieproblemen en bijna ons hele gamma is geëlektrificeerd,” zegt Annick. “De nieuwe Range Rover Plug-in Hybrid heeft bijvoorbeeld een actieradius van 113 km en een CO2-uitstoot van slechts 18 g/km. Dit maakt dat de wagen 100% fiscaal aftrekbaar is. Wij zijn ervan overtuigd dat dit duurzame alternatief bij het grote publiek in de smaak zal vallen.”

LAND ROVER DEFENDER EN RANGE ROVER EVOQUE: EEN SUCCES IN EUROPA

De nieuwe Defender is momenteel het op één na best verkochte model in België, na de Range Rover Evoque. “Dit is het bewijs van het succes van dit model,” zegt Annick. “Ik denk dat het succes van de nieuwe Defender te danken is aan zijn terreincapaciteiten en zijn moderne, ruige look, die duidelijk naar zijn voorganger hint. Hij beschikt over superieure en comfortabele rijeigenschappen, zowel op de weg als in het terrein. Dit alles wordt vergezeld door de modernste connectiviteits- en infotainmentsystemen. De nieuwe Defender is een moderne interpretatie van een iconische auto.”

EEN GEVARIEERDE CLIENTÈLE

Elk Land Rover model spreekt een andere doelgroep aan. “Ons Range Rover gamma spreekt vooral designbewuste klanten aan,” zegt Annick. “Deze klanten zijn op zoek naar fantastische rijeigenschappen op de weg en in het terrein, gecombineerd met een luxueus interieur en een modern design. Ons Discovery-gamma richt zich tot avontuurlijke gezinnen die, naast een superieure rijkwaliteit, op zoek zijn naar een praktisch en veelzijdig voertuig om hen te vergezellen op al hun avonturen. Tot slot is er de Defender familie voor avontuurlijke harten die op zoek zijn naar een auto met uitzonderlijke terreincapaciteiten in combinatie met superieur comfort en technologie van de 21ste eeuw. Het model dat meer dan gemiddeld door een vrouwelijk publiek wordt geapprecieerd, is de Range Rover Evoque. Dit is deels te danken aan zijn uiterlijk en het feit dat het een praktische SUV voor in de stad is.”

“De afschaffing van het Autosalon van Brussel heeft geen negatieve invloed gehad op onze verkoop. In feite bezochten onze klanten onze dealers en website meer dan ooit. Dat wil niet zeggen dat we het Autosalon van Brussel niet gemist hebben, maar door de veranderende wereld zijn we op zoek naar een nieuwe invulling.”

DE TWEEDEHANDSMARKT

Door de huidige vertragingen op de wereldwijde automarkt is de beschikbaarheid van tweedehands Land Rover auto's relatief beperkt. “De vraag is groter dan het aanbod,” zegt Annick. “De populairste tweedehands modellen zijn de Range Rover Evoque en Discovery Sport, vooral de plug-in hybride versies. Maar ook de Defender en Range Rover Sport doen het goed, ondanks de nieuwe Range Rover Sport die op 10 mei werd onthuld.”

Ga voor meer informatie naar
www.landrover.be

LR TER STEENE



Dealers hebben het vandaag niet onder de markt. De wereldwijde situatie na COVID zorgt voor problemen die in het verleden amper voor mogelijk werden gehouden. Hoe gaan de dealers daar mee om? Hoe zien zij de opkomst van de elektrische wagens evolueren? Kan ik nog een tweedehandswagen kopen? Deze en andere vragen legden wij ook voor aan Francky D'hulster van Land Rover Ter Steene uit Oostende.



GRONDSTOFTEKORTEN

“Helaas zit er niet veel anders op dan af te wachten hoe de automarkt de komende maanden wereldwijd zal evolueren. Momenteel kampen we, weliswaar afhankelijk van model en motorisatie, inderdaad met onverwacht lange(re) levertijden; er moeten nog heel wat wagens geleverd worden. Uiteraard communiceren we dat correct met onze klanten, maar veel meer dan de mensen tot geduld aanmanen zit er niet op. Ook andere merken kampen trouwens met dezelfde problemen. Hoe dat komt? Algemeen heeft de auto-sector, net als vele andere sectoren, af te rekenen met grondstoffetekorten en transportproblemen, nog steeds te wijten aan de gevolgen van de pandemie, en ook de situatie in Oekraïne zorgt voor een verstoring van het wereldwijde handelsverkeer. We hebben ons nu al een tijdje kunnen behelpen met stockwagens, maar die voorraad is ondertussen ook zo goed als uitgeput.”

Wat verwacht u van de nieuwe Range Rover? Zal de volledige elektrificatie aanslaan bij het publiek?

“Momenteel merken we dat ongeveer de helft van de aangekochte wagens van het type ‘plug-in hybride’ is en we verwachten dat het aandeel nog zal toenemen, evenals het aandeel van de volledig elektrisch aangedreven voertuigen. Dat is wereldwijd een evolutie die opgang kent en dus merk je dat ook bij ons. Concreet verwachten we dus veel van de nieuwe modellen. Het moet wel gezegd dat de fiscale voordelen die aan elektrische wagens gekoppeld zijn een belangrijke rol spelen. Als de overheid dat verder stimuleert, kan dat alleen maar in het voordeel van elektrische wagens uitdraaien.”



TWEEDEHANDSMARKT

De tweedehandsmarkt van Land Rover draait op volle toeren, welke modellen en motorisaties lopen het best?

“Dat is een vraag die we momenteel niet kunnen beantwoorden. Aangezien er vertragingen in de leveringen zijn, kunnen we ook geen overnames doen en komen er bijgevolg ook nauwelijks tweedehandswagens op de markt. Voor de dealers brengt dat trouwens problemen met zich mee. Als wij een nieuwe wagen verkopen en de ‘oude’ overnemen, bepalen we bij de aankoop een prijs. Maar gezien de langere wachttijden blijven de mensen uiteraard ook langer met hun ‘oude’ wagen rijden, waardoor de waarde op het ogenblik dat we het voertuig effectief kunnen overnemen, lager ligt dan in eerste instantie werd afgesproken. Uiteraard willen we de prijsafspraken respecteren, daarom moeten wij als dealer omzichtig omspringen bij de onderhandelingen. Per slot van rekening is het niet de fout van de klant dat de nieuwe wagens langer op zich laten wachten. Anderzijds kunnen wij ook niet met verlies werken, dat is logisch. Het is en blijft een moeilijke evenwichtsoefening om iedereen tevreden te houden.”

De nieuwe Defender is vandaag één van de parade-paardjes van Land Rover. Mogen we stellen dat het icoon dan toch (meer dan) waardig is vervangen?

“Dat is zonder meer het geval, daar moeten we niet over twijfelen. Aanvankelijk waren de mensen achterdochtig en dat is niet meer dan normaal als je een toch wel iconische wagen die tientallen jaren een van de speerpunten van het merk is geweest, moet vervangen. Maar als je één keer met het nieuwe model hebt gereden, verdwijnen de twijfels als sneeuw voor de zon. De ontwerpers hebben hun uiterste best gedaan om een aantrekkelijke en performante vervanger te creëren. Als wij er één binnen krijgen, is die bij manier van spreken binnen de minuut verkocht.”

OOK DE DAMES ZIJN VANDAAG AAN ZET

Mocht u uw cliënteel moeten typeren: hoe zou u uw klant het best omschrijven?

Ziet u een stijging of daling in mannelijke/vrouwelijke klanten?

En welk model is het populairst bij de mannen/vrouwen?

“Ons cliënteel is bijzonder breed. Het spreekt voor zich dat de koper een zekere financiële draagkracht moet hebben, wij verkopen nu eenmaal geen ‘goedkope’ wagens, maar om nu te zeggen dat we enkel de hogere klasse bedienen, is de waarheid geweld aandoen. Door de lancering van de Range Rover Evoque is het aandeel vrouwelijke klanten aanzienlijk toegenomen. De grote Range-modellen en natuurlijk de nieuwe Defender zijn dan weer eerder typische ‘mannenwagens’. Algemeen kunnen we stellen dat de aankoop van een wagen vandaag een beslissing is van beide samen. De tijd dat de vrouw des huizes enkel meekwam om de kleur van de auto en het interieur te kiezen, is definitief voorbij. Ook de dames doen meer dan hun duit in het zakje en dat is een ontwikkeling die we met open armen ontvangen.”

Heeft het cliënteel (en uzelf) het Autosalon gemist?

Heeft de BMS vandaag nog steeds zijn nut?

“In denk niet dat het annuleren van de fysieke editie van het Autosalon echt een gemis kan genoemd worden. De omstandigheden waren nu eenmaal ongunstig voor fysieke bijeenkomsten op beurzen en expo's en daar heeft iedereen zich uiteindelijk vlot bij neergelegd. Persoonlijk vond ik het wel een gemis omdat bij digitale edities nu eenmaal de sfeer ontbreekt. Of de Brussels Motor Show nog zijn nut heeft? Tja, momenteel niet echt. Aangezien er bij alle autoproducenten problemen zijn met de leveringen, zijn er ook geen typische saloncondities. Het heeft weinig zin om reclame te maken voor je merk en nieuwe modellen als je niet snel kunt leveren ... Hoe lang dit zal aanhouden, is koffiedik kijken. Als de situatie zich normaliseert – en dat hopen we sterk – heeft een Autosalon zeer zeker nog zijn nut. Mensen kijken er elke keer naar uit en dat zal volgens ons niet snel veranderen.”

SERVICE EN VAKKENNIS

Wat zijn vandaag uw ‘added values’ als dealer?

“Als dealer beschikken wij over de nodige vakkennis, dat is prioriteit. Onze mensen zijn zeer goed opgeleid en kennen de auto's perfect. Daar komt natuurlijk ook onze persoonlijke service bij. Mensen zijn bij ons geen nummers, maar individuen met elk hun eigen wensen en verlangens, en daar spelen wij als ervaren dealer met plezier op in. Denk ook aan een vervangwagen bij eventuele problemen. Bij ons is dat vanzelfsprekend, net zoals wij via ons netwerk ook een specifieke verzekering kunnen aanbieden en wij altijd een service op maat van de klant uitwerken. Ook op vlak van herstellingen werken wij enkele met originele onderdelen om de kwaliteit van ons aanbod te blijven garanderen.”

Voor meer informatie
www.landrovertersteene.be

NIETS DAN VOORDELEN MET JAGUAR LAND ROVER INSURANCE FULL OMNIUM



Met de Omnium van Jaguar Land Rover Insurance biedt Amazon Insurance een verzekering aan die perfect aansluit op de premium ervaring die de Jaguar Land Rover-eigenaar met zijn topwagen geniet. Hoewel, verzekering? “We zetten het niet in de markt als een klassiek verzekeringsproduct,” vertellen Koen Bekkers en Stijn Heynderickx, respectievelijk General Manager en Business Development Manager van Amazon Insurance, “maar als een sluitende garantie op een afhandeling van schadegevallen door een erkende vakman, én bovendien een middel om het vertrouwen in het merk nog te verhogen.”

PREMIUM ERVARING

Amazon Insurance werd 30 jaar geleden opgestart. Bedoeling was, en is nog steeds, om de klant de garantie te geven dat zijn wagen bij schadegevallen hersteld wordt volgens de regels van de kunst. "Dat betekent met 100% originele onderdelen, volgens de specifieke richtlijnen opgelegd door het merk en dit alles door een erkende vakman. Ondertussen strekt het pakket van Amazon Insurance, vandaag onderdeel van verzekeringsspecialist Baloise Insurance, zich uit over meerdere merken met formules voor onder meer Jaguar, Land Rover, Maserati, Volvo, en alle merken van de groep Astara (Hyundai, Suzuki, MG, ...). Ook Jaguar Land Rover Insurance Full Omnium speelt dezelfde specifieke troeven uit. De ervaring van de klant rond de wagen is 'premium', daarom willen wij diensten aanbieden die dezelfde premium ervaring garanderen. Dat betekent de allerbeste service, unieke voordelen en de beste behandeling van de wagen zodat de klant volledig vrij is van zorgen."

AAN ALLES GEDACHT

Terwijl veel andere verzekeringen doorgaans met bepaalde beperkingen werken, biedt Jaguar Land Rover Insurance Full Omnium een zo ruim mogelijke dekking, welke de situatie ook is of hoeveel kilometers er ook op de teller staan. "De klassieke vrijstelling is 0%, een unicum in de markt. In de Excellence Formule voor Jaguar en de Platinum Formule voor Land Rover heeft de klant de eerste 36 maanden recht op een nieuwe, identieke Jaguar of Land Rover, zelfs in geval van prijsstijging (tot 10%). Er is geen enkel risico bij totaal verlies. Wij zorgen voor rechtstreekse betaling aan de Jaguar Land Rover-dealer, een voorschot op de herstellingsfactuur na een gedekt schadegeval is niet nodig. Kortom: de Full Omnium is bijzonder ruim, er is werkelijk aan alles gedacht."

BESTE PRIJS/KWALITEIT OP DE MARKT

Hoe zit het dan met de premie? Is die niet zeer hoog? "Op vlak van premiezetting is Jaguar Land Rover Insurance zeer concurrentieel voor dit type wagens. Binnen Baloise Insurance is Amazon Insurance een aparte entiteit die de focus legt op merkverzekeringen. Wij besteden veel aandacht aan de kostenstructuur en kunnen daardoor een scherpe premiezetting hanteren, terwijl we toch een superaanbod voor de Jaguar Land Rover-rijder in huis hebben. Rekening houdend met het zeer uitgebreide pakket aan garanties zijn we zeer competitief op de markt. Met andere woorden: wie op zoek is naar de beste prijs/kwaliteitsverhouding, is bij Jaguar Land Rover Insurance aan het juiste adres. Ons team bestaat uit twintig personen die gepokt en gemazeld zijn in de automobielwereld. Dat betekent dat de klant voluit kan rekenen op een sterk gepersonaliseerde en hoogkwalitatieve aanpak. Onze medewerkers weten perfect waar het om gaat. Ze zijn voor zowel klant als dealer het aanspreekpunt van offerte tot afhandeling van het schadegeval."

VIA DE DEALER

Een Jaguar Land Rover Insurance afsluiten, loopt uitsluitend via de officiële Jaguar Land Rover-dealers. “Uiteraard wordt hierbij de geldende wetgeving rond de verzekeringsdistributie volledig gerespecteerd (IDD). Zo wordt de Jaguar Land Rover-eigenaar volledig ontzorgd vanaf de aankoop van de wagen tot de afhandeling van een schadegeval. Dat allemaal in functie van de kwaliteit van de herstelling door hoogopgeleide merkspecialisten met uitsluitend originele Jaguar Land Rover-onderdelen. De rechtstreekse betaling aan de dealer houdt ook voor de garages zelf garanties in: zij hebben immers zekerheid van betaling.”



Stijn Heynderickx © Baloise



Koen Bekkers © Baloise

EEN SUCCESVERHAAL

Stijn Heynderickx en Koen Bekkers spreken over een echt succesverhaal en zijn ervan overtuigd dat Jaguar Land Rover Insurance de volgende jaren nog verder zal blijven groeien. “De ervaring met Jaguar Land Rover Insurance is bijzonder positief, de penetratie op verzekerbare voertuigen is bij een aantal Jaguar Land Rover-dealers gewoon spectaculair en loopt makkelijk tot boven de 30% en meer. Het product wordt zeer goed onthaald en we merken ook dat als de klant eenmaal voor een merkverzekering kiest, hij ook voor nieuwe aankopen bij ons terugkeert. Een en ander hangt natuurlijk af van de dealer zelf die onze aanbieding als een vast onderdeel van de dienstverlening bij het aankoopmoment naar voor moet schuiven. Financiering, verzekering, ... het maakt deel uit van één waarborgpakket en is het voorwerp van wat we gerust als een ‘one stop shop’ kunnen bestempelen. Er is maar één contactpersoon en dat is uw vertrouwde Jaguar Land Rover-dealer.”



OMNIUM

Binnen de Omniium van Jaguar Land Rover Insurance bestaan er verschillende formules met andere vrijstellingen en afschrijvingen. "Het is dus altijd mogelijk een product op maat te onderschrijven. Uit ervaring weten we dat het overgrote deel van de klanten opteert voor de Formule Excellence of Platinum, ons absolute topproduct van Jaguar Land Rover Insurance dat borg staat voor een volledige dekking zonder restricties.

We bieden ook een uitbreiding aan bij de omniium, het Safety Pack, deze dekking geeft extra bijstand bij ongeval of totaal verlies. Dankzij het Safety Pack kan de klant onder andere tot 30 dagen genieten van een vervangwagen bij totaal verlies.

Uiteraard kunnen de klanten ook bij ons terecht voor de klassieke Burgerlijke Aansprakelijkheidsverzekering, Bestuurdersverzekering, Rechtsbijstand, enz. Bij Amazon Insurance is immers het volledige programma beschikbaar."

Samengevat: niemand geeft meer om Jaguar of Land Rover dan Jaguar Land Rover Insurance.

Meer info:
www.amazon.be
www.baloise.be

Land Rover Ter Steene: www.tersteene.be
Land Rover Doornik: www.landrovertournai.be
Baloise Insurance: www.baloise.be
Land Rover Belux: www.landrover.be



DELTA POOLS

ZWEMBADEN & ZWEMVIJVERS



DELTA POOLS & PONDS

is uw gespecialiseerde fabrikant van uw mono-block zwembad en/of zwemvijver.

Wij bieden u een ruim assortiment aan, van standaard tot een op maat gemaakte mono-block.

Via ons netwerk van **professioneel erkende partners** kunnen wij projecten van A tot Z afleveren. Op onze website vindt U, een geschikte partner in uw buurt.

Onze Premium partner **Jomarco bv** met al meer dan 23 jaar ervaring, staat in voor al onze installaties van zowel binnen- als buitenzwembaden.

De perfecte na-service kunnen wij u dan weer garanderen door ons partnership met **The Pool Boy** gespecialiseerd in de cleaning & service van zwembaden en zwemvijvers.

Bezoek onze **website** en **vraag vrijblijvend een offerte** aan.



Bij Meubili zorgen we ervoor dat uw droomtuin werkelijkheid wordt. Met ons rijk assortiment aan tuinmeubelen, buitenkeukens, parasols en terrasverwarmingen toveren we uw tuin om tot een tuin waarin het heerlijk vertoeven is. Ons tuinmeubilair staat garant voor comfort, schoonheid, weersbestendigheid en onderhoudsvriendelijkheid. **We do not only create dreams, we make them happen!**



Abitare, uw totaalconcept



Achter Abitare staat een team van interieurarchitecten die u begeleiden doorheen de keuzes van uw volledige inrichting. Samen de woning van uw dromen realiseren, dat is Abitare Mooi Wonen.

Puntstraat 2 | 2440 Geel
Bredabaan 737 | 2930 Brasschaat
Brugstraat 34 | 2820 Bonheiden
abitare.be

ABITARE
MOOI WONEN