



VLIZER

Medewerkersmagazine

VAN HOECKE - nr. 28

September 2018

- › Nieuwe recordmaand
- › Een zomer vol FUN!
- › Nieuwe webshop ORGALUX

**“Waar mensen plezier maken,
leveren ze goed werk!”**

– Dag van de Collega, 22 juni 2018



Beste collega's

Hoe fijn is het om ook het afgelopen boekjaar te kunnen afsluiten met nieuwe recordcijfers! Met 72.250.201 euro hebben we weer een mooie sprong voorwaarts gezet. Een toename van de omzet met meer dan 10% is niet evident. Dit was alleen mogelijk door de toewijding ieder van u en de passende strategieën voor onze markten. Hiervoor alvast mijn oprechte dankbaarheid voor jullie allemaal!

Maar er is meer. We zijn alvast aan een nieuw werkjaar begonnen en hebben daarbij de mijlpalen al uitgezet. Voor het eerst zijn we erin geslaagd om onze strategische cyclus van planning, budgettering en vrijgave, te laten samenvallen met het einde van het vorige boekjaar en het begin van het nieuwe. Dat betekent dat ieder van jullie zijn of haar inbreng heeft geleverd aan ons DNA en dus in staat is om door de persoonlijke bijdrage aan de talloze projecten mee te bouwen aan onze toekomst. Het DNA voor dit jaar staat immers vol interessante en boeiende projecten die ons moeten sterken voor de toekomst.

De toekomst die niet altijd even voorspelbaar is en waar wellicht op korte termijn mogelijk heel wat deining kan ontstaan. De uitdagingen zijn niet min: Hoe beschermen we ons tegen de digitale tsunami die op ons afkomt? Hoe kunnen we de relatie met onze klanten zodanig uitbouwen zodat we onze *partnerships* op lange termijn kunnen bestendigen? Hoe gaan we onze groei verder organiseren? Welke digitale diensten zullen het verschil maken in de toekomst? Deze en nog vele andere vragen hebben ons geleid naar een stevig aantal acties, projecten en nieuwe concepten. Een boeiende uitdaging voor ons allemaal! Het wordt hier nooit saai of vervelend. Ook nu niet.

Het enthousiasme, de planmatigheid en de daadkracht die ook nu weer van ons DNA afstraalt, sterkt mij alvast in het vertrouwen dat we ook dit boekjaar weer zullen kunnen groeien. Voor velen onder u is de vakantie achter de rug, dus zijn we klaar om met z'n allen weer grootse dingen te realiseren. Ik wens iedereen veel succes in de komende maanden!

— Peter Van Hoecke, CEO

INHOUD

 is een uitgave van:

Van Hoecke nv
Europark-Noord 9
B-9100 Sint-Niklaas
Tel. +32 3 760 19 00
info@vanhoecke.be / www.vanhoecke.com
VHIZIER wordt 3 keer per jaar (mei, september, december) gratis verspreid onder onze personeelsleden, klanten en relaties.
Eindredactie: Karen Coomans
Grafische vormgeving: Natalie Van Zeebroeck
Contact: deredactie@vanhoecke.be
Verantwoordelijk uitgever:
Peter Van Hoecke
Europark-Noord 9
9100 Sint-Niklaas

Copyright: niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gekopieerd zonder uitdrukkelijke, schriftelijke toestemming van de uitgever en zonder bronvermelding. Hoewel dit blad op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld, kunnen uitgever en auteurs op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Zij aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid van schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op deze informatie.

Nieuws

Een zomer vol FUN!	6
Convincing Through Personality	8
Op bezoek bij Blum Oostenrijk	9
China Tour	10
De weg naar zelfsturing	12
VHIP: op volle toeren	14
Nieuwe webshop ORGALUX	16
Eén merk, twee teams	17
Nieuwe recordmaand	18
Klare kijk op de Productie	20
De toekomst staat voor de deur!	22
Ik ga op reis en ik neem mee...	23
Voorraad voorspeld	24
Warme winter	25
Klaar voor een nieuw werkjaar	26

Events

Design District	24
-----------------	----

Interview

De supporterspassie van John Spijkers	28
--	----

In elke editie

Wedstrijd	29
Gefeliciteerd!	30



6



17



18



20



28

Een zomer vol FUN!

De zomer is het seizoen bij uitstek om te genieten van het mooie weer, aangenaam gezelschap en in 2018 ook het WK voetbal! De afgelopen maanden stonden er dan ook heel wat activiteiten op de agenda om de zomer nog net dat beetje aangenamer te maken!



Dag van de Collega

Dat we bij Van Hoecke geweldige collega's hebben, is algemeen geweten! De Dag van de Collega vonden we dan ook het ideale moment om onze collega's in de spotlights te zetten. En dat namen we vrij letterlijk. Een fotowedstrijd onder collega's, leverde échte pareltjes op waar de collegialiteit zo vanaf spatte!

De originele interpretatie van Het Laatste Avondmaal van de Commerciële Binnendienst werd als winnaar gekozen!

De andere collega's werden natuurlijk niet vergeten, zij konden genieten van heerlijke brownies. Dat smaakt!





WK @ 't Zonneken

Onze Rode Duivels hebben er een fantastisch WK opzitten en dat hebben ze zeker te danken aan hun trouwe Van Hoecke-supporters! Om de WK-campagne goed af te trappen, keken we met heel wat enthousiaste collega's samen naar de eerste wedstrijd tegen Panama. De sfeer was fantastisch, pronostieken werden afgesloten maar vooral: we wonnen de eerste wedstrijd met 3-0. Het vervolg staat nu al in alle geschiedenisboeken!



Fiets-naar-je-werk dag

Meer dan 50 collega's genoten op vrijdag 13 juli (we zijn niet bijgelovig!) extra van het mooie weer door met de fiets naar het werk te komen op onze eerste Fiets-naar-je-werk-dag.

Door de auto die dag aan de kant te laten staan, fietsten we 844 km bij elkaar én bespaarden we maar liefst 140 kg CO2! De sportievelingen rijden vanaf nu rond met de enige echte Van Hoecke zadelhoesjes, of waren het hoedjes?



Teksten: Karen Coomans

Convincing through personality

In de communicatie met interne en externe contactpersonen, is het natuurlijk cruciaal dat je elkaar verstaat. Je wil dat jouw boodschap duidelijk overkomt, maar ook dat je de vraag of het verhaal van de andere juist interpreteert. Daarbij is het handig om te weten welke persoonlijkheid je gesprekspartner heeft. Dat leerden verschillende collega's tijdens een meerdaagse sessie *Convincing Through Personality*.

"Als je kan inschatten welke persoonlijkheidsstijl iemand heeft, kan je jouw gedrag aanpassen aan wat die persoon verwacht van een succesvolle communicatie", legt Caroline (HR) uit. Zij gaf voor het eerst zelf deze sessies aan collega's van verschillende afdelingen (Marketing, Verkoop, Binnendienst, Productie,...) en werd daarbij ondersteund door Urs Bolter (Blum International Consulting).

"Het waren twee heel intensieve maar super interessante dagen", vertelt Berthold (Verkoop België). "Voor mij was het meteen ook een aangename manier om een aantal (nieuwe) collega's te leren kennen."

Dat vond ook Nathalie (Productie): "Het was heel fijn samenwerken in deze 'unieke' groep. Je voelde onmiddellijk dat de neuzen in dezelfde richting staan, ook al hebben we een andere functie. De workshop zelf was zeer intens. Je eigen persoonlijkheid ontleden, is soms confronterend maar heel vaak ook een bevestiging van hoe je jezelf kent. Zowel op het werk als in het dagelijkse leven pas ik de technieken, soms onbewust, toe. Door de manier van communiceren aan te passen aan de persoonlijkheid van je contactpersoon kan je je boodschap vaak veel duidelijker overbrengen."



V.b.n.o.: Gilles, Frederik, John, Dries, Urs, Berthold, Mattia, Nathalie, Caroline, Stefanie, Manon, Erika, Katrien en Dyonisa



Erika, Katrien en Stefanie (Binnendienst) leren *out-of-the-box* denken bij een creatieve oefening.



Urs Bolter (Blum) laat Mattia (Verkoop) ondervinden wat de ideale afstand tussen gesprekspartners is.



Op bezoek bij Blum Oostenrijk

Nieuwsgierig naar waar en hoe de producten van Blum gemaakt worden, trokken Matthias (Marketing), Berthold en Mattia (Verkoop België) samen met Johan (Marketing) en Peter Voermantrouw (Verkoop België) naar Oostenrijk.



Drie dagen lang werden ze volledig ondergedompeld in de wereld van Blum en ontdekten ze het productieproces van de producten waarmee ze alle dagen werken. "Ik was onder de indruk van de schaal waarop alles gebeurt", vertelt Matthias. "De enorme productiemachines maar ook de hele logistieke opvolging is echt imposant. Heel mooi is dat je echt ziet dat iedereen mee verantwoordelijk is voor de kwaliteit van de producten."

"Het was een intensief programma, we zagen immers heel wat op drie dagen tijd. Gelukkig konden we 's avonds ontspannen bij de WK-match België-Engeland. Met Lukas Laesser en Andreas Brandl (Marktverantwoordelijke Blum) hadden we onmiddellijk twee extra supporters voor onze Rode Duivels!"

Teksten: Karen Coomans





Begin juni trokken Dries (Marketing) en Peter Van Hoecke samen met een dertigtal andere ondernemers naar China. Niet omdat het Aziatische land zo mooi is en zo'n rijke handelsgeschiedenis heeft, maar om er te leren hoe je met onze digitale wereld van morgen moet omgaan. China was lang het land van de goedkope naaakproducten, maar die tijd ligt duidelijk achter hen! Ze hebben op het juiste moment de kracht van het internet ontdekt en de juiste golf van digitalisering genomen. Het werd een buitengewoon boeiende ervaring vol *quick-wins* en interessante projecten voor de toekomst. Met de inzichten die we er opdeden, willen we ons bestaande strategisch pad verruimen zodat we helemaal klaar zijn om de digitale tsunami te doorstaan!

Tekst: Peter Van Hoecke





De zeven geboden uit China

1. Customer first

Alle processen die ons met de klant verbinden, screenen op frictie en frustratie. We zullen diensten en producten ontwikkelen die deze wrijvingen oplossen.

2. Go mobile

Ontwikkelen van mobiele applicaties die tijd uitsparen voor onze klant.

3. Creëer een gemeenschap

Een "community" opstarten van klanten die ons zullen helpen om onze ideeën te valideren en te beoordelen op de juiste 'match' tussen "probleem" en "oplossing". Bovendien willen we van het platform gebruik maken om feedback van onze klanten te verzamelen.

4. Specialisatie

Blijvend focussen op onze huidige specialismen rond ladesystemen. Hier is nog zoveel te doen rond ergonomie, opbergruimte...

5. Digital onboarding

100% inzetten op digitale orderingave. Op die manier is er veel meer tijd voor echte "customer care".

6. Flow-control

We gaan ons zodanig organiseren in productie en logistiek dat we de levertijden nog kunnen verkorten door meer inzicht te verwerven in de statistiek van 'orderintake'.

7. Teamcompetitie

Het opzetten van een duale competitie tussen twee teams met een verschillende oplossing. We kiezen dus niet langer voor één weg, maar geven beide meningen de kans om zich naast elkaar te ontwikkelen. We passen dit nu bijvoorbeeld al toe bij Orgalux (lees blz. 17)!

Chinese vrijwilliger

En wanneer er zich iemand geroepen voelt om Chinees te leren? Laat maar komen! Ook een Chinese collega is in de toekomst zeker niet uitgesloten: Ni hao!

Aan de slag met de waarden

Onze bedrijfswaarden vormen de basis voor onze manier van werken en de relatie die we willen opbouwen met onze klanten, leveranciers en collega's. Tijdens twee workshops gingen collega's uit alle afdelingen aan de slag met deze waarden om ze nog meer Van Hoecke-eigenheid te geven.

In de tweede sessie werkten verschillende kerngroepen rond de waarde waar ze zelf het meest affiniteit mee hebben. Vragen als: "Waarom willen we meer zien en voelen van deze waarde?", "Wat zou dat kunnen veranderen?" en "Wat staat ons daarvoor in de weg?" werden uitvoerig besproken. Aan het enthousiasme van de deelnemers konden we alvast afleiden dat er een sterke verbondenheid met de waarden is binnen ons bedrijf.

Als afsluiter volgde er nog een creatieve brainstorm rond de mogelijkheden om de waarden uit te leggen en nóg meer zichtbaar te maken voor de andere collega's. Het resultaat zal je ongetwijfeld nog zien verschijnen!

De weg naar zelfsturing

De groei van een onderneming heeft impact op alle afdelingen en dus zeker ook op de Boekhouding. De voorbije maanden zette dit team samen met Jean-Paul Nauwelaers van Stanwick opnieuw stappen op vlak van zelfsturing door hun processen en manier van werken onder de loep te nemen. Al snel werd duidelijk dat alle taken kunnen verdeeld worden onder drie grote processen: Accounts Payable (betalingen aan leveranciers), Accounts Receivable (betalingen van onze klanten) en Record to Report (rapportering). Voor elk van deze processen werd in het team een aanspreekpunt (ASP) gevonden die instaat voor het goede verloop van het proces.

Deze ASP heeft touwtjes in handen van zijn/haar proces, maar staat er natuurlijk niet alleen voor. Er wordt intensief samengewerkt met de collega's: de taken worden optimaal verdeeld binnen het proces, maar er wordt eveneens gezorgd voor een goede afstemming van het werk over de drie processen heen. Door zo in teamverband samen te werken ontstaat er een netwerk eerder dan dat de processen als eilandjes apart zouden gaan werken, wat zeker niet de bedoeling is. Natuurlijk is het ook de bedoeling dat de collega's meerdere taken uit andere processen beheersen. Dit heeft als groot voordeel dat bij afwezigheden zoals verlof of ziekte de processen blijven doorgaan zoals anders: team- en jobflexibiliteit dus!

IT voor de camera!

Onder het motto: een beeld zegt meer dan 1000 woorden, willen we potentiële, nieuwe medewerkers op een leuke manier een eerste indruk geven van Van Hoecke. Daarom maken we korte video's voor enkele openstaande vacatures waarmee we nieuwe kandidaten willen warm maken om te solliciteren bij Van Hoecke. En de hoofdrollen? Die zijn natuurlijk voor onze collega's!

De spits werd afgebeten door de IT-afdeling. Voor één keer kwamen de collega's van achter hun computerschermen en werden ze voor de camera neergezet. Ze haalden hun beste acteerprestaties boven, toonden hun comedy-talent en hopen daarmee snel een nieuwe collega te mogen verwelkomen. We zeiden het al, een beeld zegt meer dan 1000 woorden. Dus check zeker het filmpje op www.vanhoecke.com/nieuws!





Op volle toeren

Nu we live zijn gegaan met fase 2A stopt het VHIP-project natuurlijk niet. We geven graag een update over de afgelopen maanden en wat er nu nog allemaal op het programma staat.

Klaar voor de volgende fase!

Na de go-live in januari, voelt de AX-omgeving intussen al heel wat vertrouwder aan voor de dagelijkse gebruikers van Aankoop, Boekhouding en Binnen dienst. Achter de schermen is men echter volop bezig om de volgende fase voor te bereiden zodat ook de productieplanning en de magazijnaansturing de overstap naar het nieuwe systeem kunnen maken. "Door al live te gaan met fase 2A, hebben we onszelf iets meer tijd kunnen geven om fase 2B grondig voor te bereiden", legt Frank uit. "Voor we volop met de ontwikkeling begonnen, hebben we eerst een analyse gedaan van de processen en de doelen. Zo konden we goed vastleggen hoe het systeem er moet gaan uitzien en wat het moet kunnen."

Daarnaast worden een aantal integraties met AX verder uitgewerkt. Zo worden de webshop en de maatwerkconfigurator aan AX gekoppeld en wordt er bekeken hoe ons dataplatform er moet uitzien. Dat platform zal ons, aan de hand van eenvoudige dashboards, inzicht geven in de bedrijfsdata. Tegelijkertijd rusten we het platform uit met slimme algoritmes zodat we klaar zijn voor de toekomst en het gebruik van AI (Artificial Intelligence) bij data-analyse.

Wegwijs in de webshop

In de afgelopen maanden kreeg e-commerce een aantal nieuwe, handige functionaliteiten die de klanten meer mogelijkheden geven om snel te bestellen of informatie over bestellingen, offertes en facturen op te zoeken. Aan de hand van enkele nieuwe video's kunnen klanten stap voor stap ontdekken hoe ze nóg meer uit onze e-commerce kunnen halen. De video's kan je bekijken op www.vanhoecke.com/e-commerce!

Automatische orderintake

Net als wij, hebben veel van onze klanten een ERP-systeem waaruit ze hun bestellingen kunnen genereren. Zou het niet fantastisch zijn als beide systemen met elkaar konden communiceren? Om dat mogelijk te maken wordt momenteel in het EDI-onboarding project bekeken door Verkoop en IT voor welke klanten dit een handige optie zou zijn en hoe we ervoor kunnen zorgen dat beide systemen elkaar 'verstaan'.

Het heeft alvast heel wat voordelen voor de klant en voor ons. Onze klanten kunnen hun bestelling rechtstreeks vanuit hun systeem doorsturen. Bij ons wordt het automatisch verwerkt waardoor het sneller kan doorgestuurd worden naar de productie en het magazijn en we ook de kans op fouten of vertragingen kunnen verkleinen. Bovendien krijgen we op deze manier meer tijd om ons nog meer te focussen op *customer care* en de services voor onze klanten!

Ridders van de ronde tafel

Twee keer per week gaan de *key-users* van alle afdelingen letterlijk rond de tafel zitten om het VHIP-project van kortbij op te volgen. Het ideale moment om zaken constructief te bespreken en eventuele problemen op te lossen. Het voordeel van AX is dat mensen van alle afdeling meer zelf kunnen doen, waar ze vroeger vaker IT nodig hadden. Er zijn zelfs zaken die helemaal niet meer via IT passeren maar opgelost worden doordat twee afdelingen samen bekijken hoe ze het kunnen aanpassen. Dankzij de 'ridders' van onze eigen ronde tafel kunnen we de draagkracht van het project vergroten in heel de firma!



Van Hoeske NV [BE] | <https://www.vanhoecke.be/nl/cart>

VANHOECKE Producten Oplossingen Laat je

Nieuwe bestelling Dressing He

Home > Mijn winkelwagentje

Nieuwe bestelling

Hemoemen Kopieren Verwijder **Ook aan de referentie** Quick search

Samengesteld door Dries Tindemans op 08/05/2018

Referentie Stel bestelling Referentie aanpassen
Commissie referentie Commissie referentie toevoegen
Algemene opmerking Opmerking toevoegen

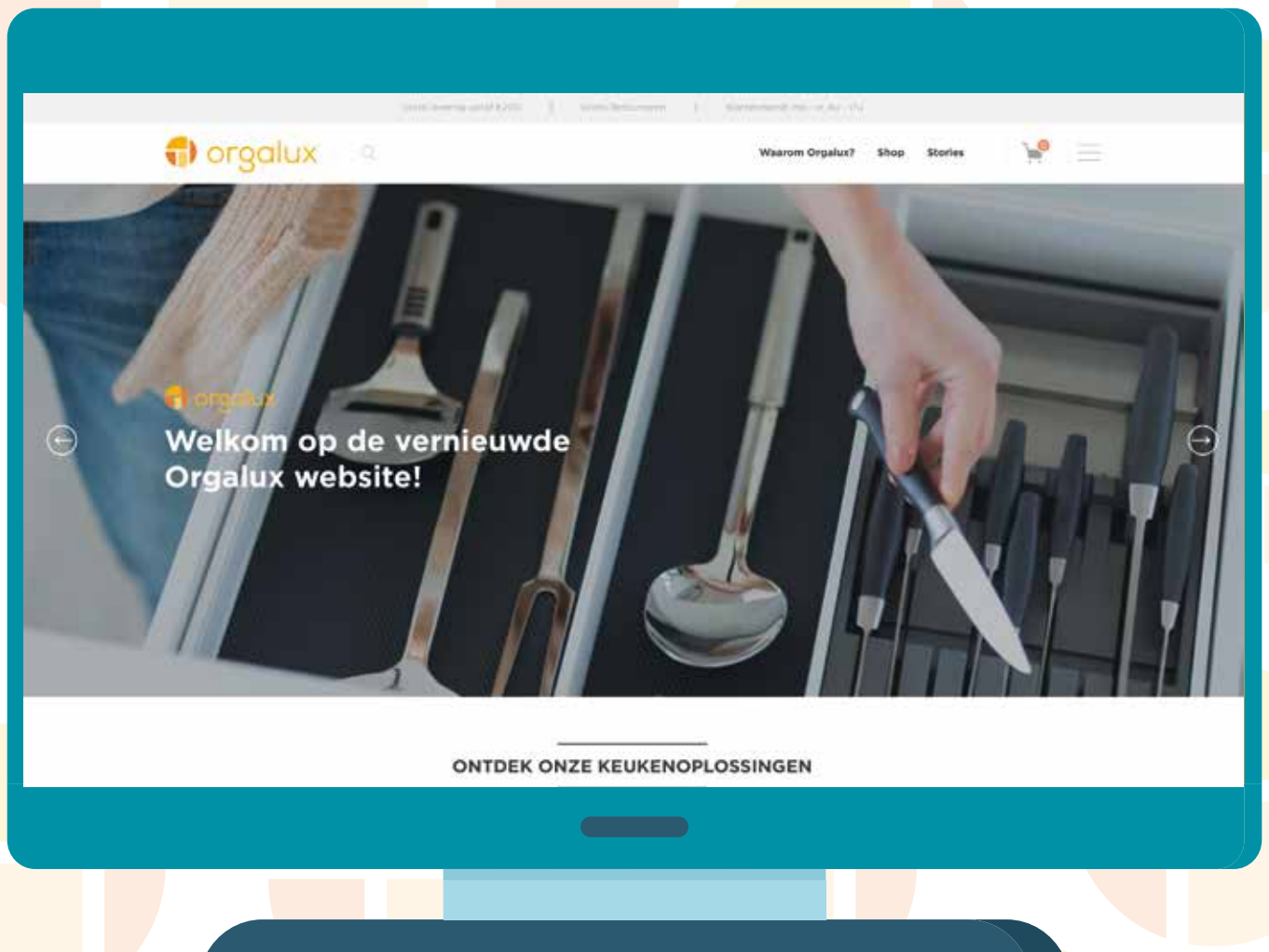
Opgelet! De artikelen in je winkelwagentje zijn niet voor jou gereserveerd. Klik op 'doorgaan met bestellen' om je winkelwagen te voltooien.

71B3590 MB V250 NI
CLIP top BLUMOTION® 110° voor hoekaanslag met stalen IISERTA top

Opmerking toevoegen

760H3800B MOVENTO MP ZN
MOVENTO, 380mm, 40kg 4-dimensionaal inzetbaar, met BLUMOTION®

Nieuwe webshop!



3...2...1... Start-up !

In de vorige VHizier hadden we het al over de *corporate start-up* waarmee we onze Orgalux lade-indelingen nog meer in de kijker willen zetten bij eindgebruikers en de plannen voor een vernieuwde website. Intussen kreeg de Orgalux-site een nieuw jasje en schoot de gloednieuwe webshop uit de startblokken!

Na een alpha-fase waarin met een klein aantal producten in een relatief eenvoudige webomgeving werd getest, waren we klaar voor het echte werk. Maar liefst 1275 producten vinden nu hun weg, rechtstreeks tot bij de consument! Het kwam er dus op

aan om bezoekers van de site snel en gemakkelijk hun weg te laten vinden tussen alle mogelijkheden. De grootste uitdaging daarbij is misschien wel om snel een oplossing op maat voor elke keuken te kunnen aanbieden. Meteen één van de sterktes van ons product!

De lancering van de webshop en de eerste orders die al snel binnenkwamen, leerden ons heel wat over de verwachtingen en het aankoopgedrag van consumenten. Daarmee gaan we aan de slag om de online omgeving nog verder uit te bouwen!

Eerste order persoonlijk afgeleverd

De lancering van de gloednieuwe webshop was natuurlijk de eerste stap naar het online verkopen van onze lade-indelingen. De tweede (nog belangrijkere) stap, het effectief online verkopen, hadden we natuurlijk niet zelf in de hand. Gelukkig liet die eerste klant niet lang op zich wachten, meteen het bewijs van het potentieel van een online webshop.

Om het heugelijke moment te vieren, trok Cédric Cops (Bundl) naar Amsterdam om die allereerste bestelling persoonlijk af te leveren (zie foto rechts)! Geen één zonder twee, geen twee zonder drie, ... de bestellingen volgen elkaar vlot op. Intussen leveren we ze dus gewoon met de post ;-)!



Eén merk, twee teams

In China bestaat het al veel langer, in het Westen moeten we er nog even aan wennen; twee teams uit hetzelfde bedrijf die elkaar "bekampen" en waarvan op het einde de resultaten vergeleken worden. Er bestaan geen winnaars, enkel winnende concepten of resultaten. Maar het competitief kantje zorgt voor een extra uitdaging voor alle teamleden.

Voor Orgalux initieerden we bij aanvang van het nieuwe boekjaar twee teams met duidelijke challenges. Het ene team focust een jaar lang op Orgalux via de B2B-kanalen: offline (dus in showrooms van onze klanten, via de bestaande klantenrelaties,...). Het andere team focust zich op rechtstreekse (aan consumenten) online verkoop via een webshop. De twee teams werden samengesteld en twee kapiteins werden aangesteld.

Peter Voermantrouw (Verkoop België) neemt het op voor de B2B-sales, Stijn (Marketing) voor de consumentenverkoop.

De uitdaging is in beide kampen een duidelijke (en vastgelegde) omzetverhoging, maar intussen leren we heel veel bij. Hoe zit het met onze prijsstelling, hoe gaan onze professionele klanten om met deze verandering, hoe kunnen we de Orgalux-aanwezigheid in showrooms versterken, hoe slagen we er in om in een sterk online landschap onze plek te veroveren, hoe reageren consumenten op kortingen, enz.

The winner takes it all? Zeker niet, maar een beetje uitdaging mag wel, niet?

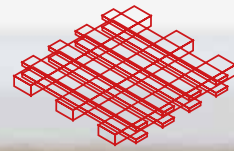
Tekst: Stijn Van Avermaet

Nieuwe recordmaand!



389

klanten per dag beleverd



2.827

verzonden paletten met onze
eigen diensten



411

leveradressen per dag



3.148

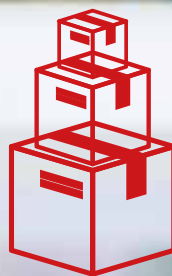
orderlijnen per dag





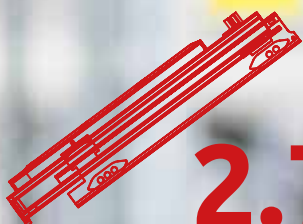
3.870

verzonden paletten met
externe diensten



15.883

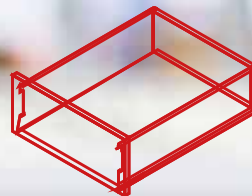
orders, waarvan 8.857 via de
AIF-interface (webshop, EDI,...)
en 7.026 manuele orders



2.794.609

uitgeschreven producten

51.817 lades



Piekperiode goed opgevangen

Voor we met zijn allen konden genieten van de prachtige zomermaanden, stond er in juni traditioneel nog een drukke periode op het programma. De Binnendienst, het Magazijn en de Productie zetten zich extra in om deze piekperiode op te vangen.

In de Productie werden nooit meer lades geproduceerd dan in juni 2018. Maar liefst 51.817 TANDEMBOX, LEGRABOX en TA'OR lades rolden er van de band. Bovendien heeft onze leverbelofte (dag+3) de hele maand juni kunnen standhouden. Een bewijs dat de inspanningen om de capaciteit te verhogen écht hun vruchten afwerpen!

Productie

Klare kijk

Wie regelmatig in de productie komt, heeft waarschijnlijk de nieuwe schermen aan de lijnen al zien hangen. Hierop komt elke 5 minuten een nieuwe update over het aantal geproduceerde lades op elk van die lijnen.

Het visuele dashboard werd ontwikkeld in samenwerking met de mensen van de planning. De software meet het aantal persbewegingen en weet zo hoeveel lades er gemaakt worden. “Op de schermen in het productiebureau kunnen we in een oogopslag de bezetting van alle lijnen raadplegen”, legt Maxime uit. “Daarnaast zien we onmiddellijk hoeveel lades er gemaakt worden t.o.v. het aantal geplande lades. Met kleurcodes zien we of we voor, dan wel achterlopen op de planning. Het is handig dat we dat per uur kunnen opvolgen zodat we in de planning snel kunnen anticiperen.”

Ook in de productie werd iedere lijn uitgerust met dezelfde schermen. “Het motiveert ons wel om zo veel mogelijk groen op het scherm te krijgen en zo hebben we ook een idee hoe we bezig zijn”, vertelt Elke.

Ergonomisch werken

In een productieomgeving is er onvermijdelijk heel wat fysieke arbeid nodig om de producten te produceren en klaar te maken voor de klant. Met nieuwe werkmethodes en ondersteunde hulpmiddelen willen we de ergonomie voor de medewerkers verbeteren en de fysieke belast-

ing tot een minimum beperken.

Voor het verrijden van de VHOSS-kasten werd een Move X aangeschaft. De kasten zijn te hoog om te duwen en moet je dus achter je aan trekken. Het nieuwe apparaat, schuif je onder de kast en trekt deze zelf voort. Zo voorkomen we dat de kasten tegen de enkels botsen. Hetzelfde apparaat zal gebruikt worden om de kartonbakken van de Productie naar de kartonpers in het magazijn te brengen. Hierdoor zal het zelfs mogelijk worden om verschillende bakken achter elkaar te hangen en een soort van treintje te vormen. Zo kan één persoon meerdere bakken in één keer vervoeren.

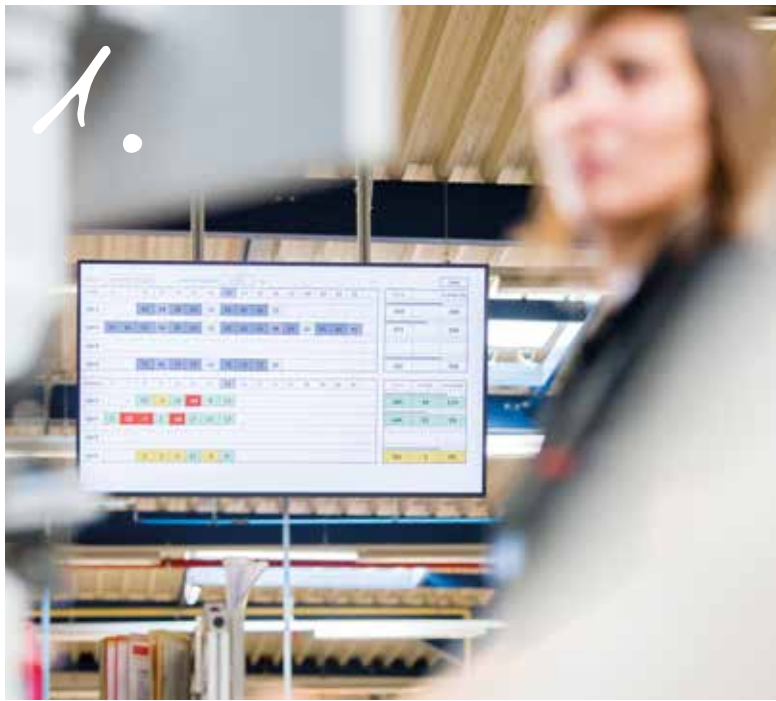
Ook nieuw in de productie is een verrijdbaar onderdelenliftje. Dat helpt om zware onderdelen met bv. geleiders met meerdere tegelijk in een rek te zetten. Zo hoeven de *linefeeders* of de collega's die de onderdelen picken minder te heffen.

Ochtendoverleg nieuwe stijl

Sinds de nieuwe kantoren voor het bureauteam bij Productie in gebruik zijn, is ook het ochtendoverleg verhuisd naar de gezellige teamhoek aan het bureau. De ideale manier om de dag te beginnen!

Vroeger werd het teamoverleg aan de verschillende lijnen gegeven waardoor iedereen automatisch meer aan zijn lijn bleef staan. Nu alle teamborden bij elkaar staan, wordt het ochtendoverleg ook een meer sociaal gebeuren.

Foto 1:
Foto 2
Foto 3
Foto 4:



De toekomst staat voor de deur!



Niet alleen in China (zie blz. 10-11) maar ook aan de andere kant van de wereld, in Silicon Valley, zijn ze volop bezig met het ontwikkelen van de toekomst. Paul Verhulst (Manager IT & Engineering) en Sven Van Raendonck (Plantmanager) brachten samen met andere 'Factory of the Future'-winnaars een bezoek aan de hoofdstad van de technologiesector.

Ze bezochten er verschillende bedrijven om de recentste ontwikkelingen op het gebied van *Internet of Things* te bekijken. Een gegeven dat stilaan onze huiskamers binnensluipt, maar dat ook in bedrijven en zeker in productieomgevingen een steeds belangrijkere rol zal spelen. Een nog meer gepersonaliseerd aanbod met een flexibel en super-efficiënt productieproces waar alle machines met elkaar communiceren, is het eindstation. Wat consumenten normaal vinden, zal immers ook in een B2B context steeds vaker verwacht worden: klanten willen niet lang meer wachten op hun bestelling en vragen steeds vaker gepersonaliseerde producten.

“Er heerst een ongelofelijke ondernemersmentaliteit.”

“Het was heel indrukwekkend om te zien wat in ontwikkeling is en binnenkort mogelijk zal zijn”, vertelt Paul. “Maar ook de mentaliteit is opvallend. Silicon Valley is geen plaats, maar een gemeenschap waar een ongelofelijke ondernemersmentaliteit heerst. Boeiend om te zien wat er allemaal op ons afkomt en hoe we dit bij Van Hoeske kunnen inzetten om onze processen te optimaliseren!”

Ik ga op reis en ik neem mee...

... een TA'OR BOX demokoffer! Onze vertegenwoordigers gaan natuurlijk niet echt op reis, maar ze zijn wel vaak onderweg in binnen- en buitenland om nieuwe contacten te leggen en (potentiële) klanten te laten kennismaken met onze TA'OR BOX lades. Alles wat ze daarbij kunnen gebruiken, werd in één handige demokoffer gepuzzeld.

Nieuwe klanten willen de verschillende kleuren zien, de materialen kunnen voelen en de ingenieuze techniek met hun eigen ogen ontdekken. Tom (Marketing) ontwikkelde daarom een koffer waar een TA'OR BOX lade inpast die onmiddellijk verschillende afwerkingsmogelijkheden (bi-colour, metalen/ kunststof afdekkapjes,...) laat zien. Maar ook de geleiders, een volledige stalenset, zijkanten (met gelaserd logo) in alle hoogtes, brochures, een doorzichtige zijkant die het binnenwerk laat zien en zelfs een vilten matje zodat alles gepresenteerd kan worden zonder te krassen op de tafel vonden een plekje in de koffer.

Zo hebben ze alle benodigdheden om het volledige verhaal te vertellen bij de hand in een koffer die door zijn beperkte afmetingen en gewicht toch nog gewoon meegevoerd kan worden met het vliegtuig. Alles is bovendien op maat gemaakt zodat de inhoud niet kan beschadigen tijdens het transport. Klaar om de wereld te veroveren!

Foto 1:

Foto 2

Foto 3





Design District

Design District blijft hét trefpunt voor interieurdesigners in Nederland. Drie dagen lang worden er in de Van Nelle Fabriek in Rotterdam de nieuwste innovaties en designtrends getoond. Ook wij toonden er weer een aantal nieuwe producten die techniek en design perfect hand in hand laten gaan.

Dit jaar waren de nieuwe bevestigingssystemen voor dunne fronten en nieuwe materialen de blikvanger van onze stand. De collega's van Product Management bedachten een originele manier om dit te tonen. Het meubel met dunne, aluminium fronten sprong onmiddellijk in het oog bij de bezoekers. Nieuwsgierig kwamen ze graag een kijkje nemen naar de gebruikte technieken.

Voorraad voorspeld

Bij je wekelijkse boodschappen vraag je je op voorhand af hoeveel je een product zal nodig hebben in de komende week, welke nieuwe producten je wil uitproberen en of je alle producten uit die volle kar wel een plaatsje zal kunnen geven in je kasten. Het voorraadbeheer in ons magazijn is eigenlijk niet anders, uiteraard wel op een veel grotere schaal. Daarom zijn we in februari gestart met een project rond Forecasting.

Daarbij willen we onze forecasting-methode op punt zetten en houden we rekening met verschillende stappen. Ten eerste verzamelen we marktinformatie die we vertalen naar prognoses per product (bv. hoeveel vraag zal er de komende maanden zijn naar scharnieren). Als we al die resultaten nadien bij elkaar optellen, kunnen we kijken of onze opslag- en verwerkingscapaciteit voldoende groot is om aan deze vraag te kunnen voldoen. Hierbij kunnen we ook veel leren van onze hoofdleverancier Blum. Zij zijn alvast bereid om hun proces van capaciteitsplanning toe te lichten.

Die oefening is heel belangrijk. Sinds we overschakelden naar Microsoft AX, genereert het MRP-onderdeel onze aankoopvoorstellen. Om die te berekenen, baseert de software zich op de huidige voorraad, de verkooporders, de levertijd van de producten én prognoses van alle producten. Heel handig, maar het is dus wel heel belangrijk om van de juiste gegevens te vertrekken als we willen dat ons MRP-systeem kwalitatieve en betrouwbare aankoopvoorstellen genereert.

Om alle gegevens te kunnen verzamelen en verwerken, hebben collega's van PM, Voorraadbeheer en Verkoop samengewerkt. In dit project werden ze begeleid en ondersteund door Kato Carlier. Zij studeerde af als Master in Supply Chain Management en deed bij ons haar stage en thesis rond het thema Forecasting.



Foto:

Andere foto



Warme winter

De warme dagen tijdens de zomer van 2018 zullen niet snel vergeten worden! Om onze gebouwen ook in de winter te verwarmen op een ecologische manier, plaatsten we een silo en een biomassaketel waarmee we houtafval uit onze productie zullen verbranden.

De overschot van de MDF-platen waarmee we onze lades maken, zullen we niet langer in de container gooien, maar zullen we vanaf nu verpulveren en opslaan in deze silo. Later zullen we dat houtafval gebruiken als brandstof voor de biomassaketel. Die weegt maar liefst 14 ton, een hele onderneming om deze op zijn plaats te krijgen! De ketel wordt voorzien van verschillende filters die het fijn stof en de rookgassen opvangen zodat we zeker zijn dat we schone lucht terug naar buiten sturen.

Op deze manier kunnen we maar liefst 150 vrachtwagens aan afvaltransport per jaar van de weg halen!

Nieuw kantoorgebouw rijst uit de grond!

In de vorige VHizier kon je al lezen dat de bouwwerken aan het gloednieuwe gebouw C (op de plaats van de oude kantoren van IT) van start gingen. Toen konden we nog niet veel laten zien omdat de voorbereidende werken vooral ondergronds plaatsvonden. Intussen is het gebouw uit de grond gerezen en begint het écht vorm te krijgen. Het nieuwe gebouw krijgt drie verdiepingen en zal plaats bieden aan Technische Dienst, IT en Marketing.

Achter de nieuwe kantoren, wordt er ook gewerkt aan een uitbreiding van de productieruimte. Grote ramen op het gelijkvloers en de eerste verdieping zullen de verbinding vormen tussen de nieuwe kantoorruimtes en de collega's in de productie. Van een uniek uitzicht gesproken!

Foto boven:
Foto onder:



Klaar voor een nieuw werkjaar!

De beleidsstructuur van Van Hoecke wordt sinds het ontstaan van de onderneming gedreven door twee belangrijke componenten: de visie van het management op ondernemen en de inbreng van de individuele medewerkers. Door de onderneming en de mensen te combineren ontstond het triple-diamond model met centraal ons bedrijfs-DNA.

Diezelfde twee componenten vormen mee de basis bij het uitwerken van ons werkjaar. Waar we in de eerste helft van het boekjaar (dat start op 1 juli n.v.d.r.) de focus leggen op de mens, focussen we in de tweede helft op de onderneming. Bij de individuele medewerkersgesprekken in het najaar staat de persoonlijke ontwikkeling van iedere medewerker centraal, een belangrijk gegeven want het zijn de mensen die de drijvende factor vormen in onze activiteiten. Zonder de inbreng van de vaardigheden en kennis van mensen kan ons ondernemingsmodel niet bestaan.

Vanaf maart beginnen we aan het DNA voor het volgende boekjaar. Daarin verzamelen we voor de start van het

nieuwe boekjaar steeds weer de input van iedereen. Dé centrale vraag is steeds opnieuw: "Wat kan ik persoonlijk, gedurende dit komende boekjaar persoonlijk bijdragen aan onze visie, missie en strategie?"

Op die manier hebben we bij de start van het nieuwe boekjaar het speelveld kunnen afbakenen voor het komende jaar en konden we de budgetten afstemmen op de acties die uit de opmaak van het DNA naar voor kwamen. Dat zorgt voor een transparantie en een duidelijke bestemming. Want wie rijdt er graag met de wagen zonder te weten waar naartoe of zonder te weten wat ze op de weg ernaartoe tegenkomen. Nu kan iedereen zijn ideale route bepalen om onze doelen te bereiken.

"Ik ben ervan overtuigd dat we volgend boekjaar alvast nog meer ervaring zullen opgedaan hebben en de route nog beter zullen kunnen uitstippelen", zegt Peter Van Hoecke. "Hoewel ik mij alvast erg veilig voel om vandaag al met jullie mee te rijden naar de toekomst."

Tekst: Peter Van Hoecke

Focus op *mens*

Start boekjaar

JUL

AUG

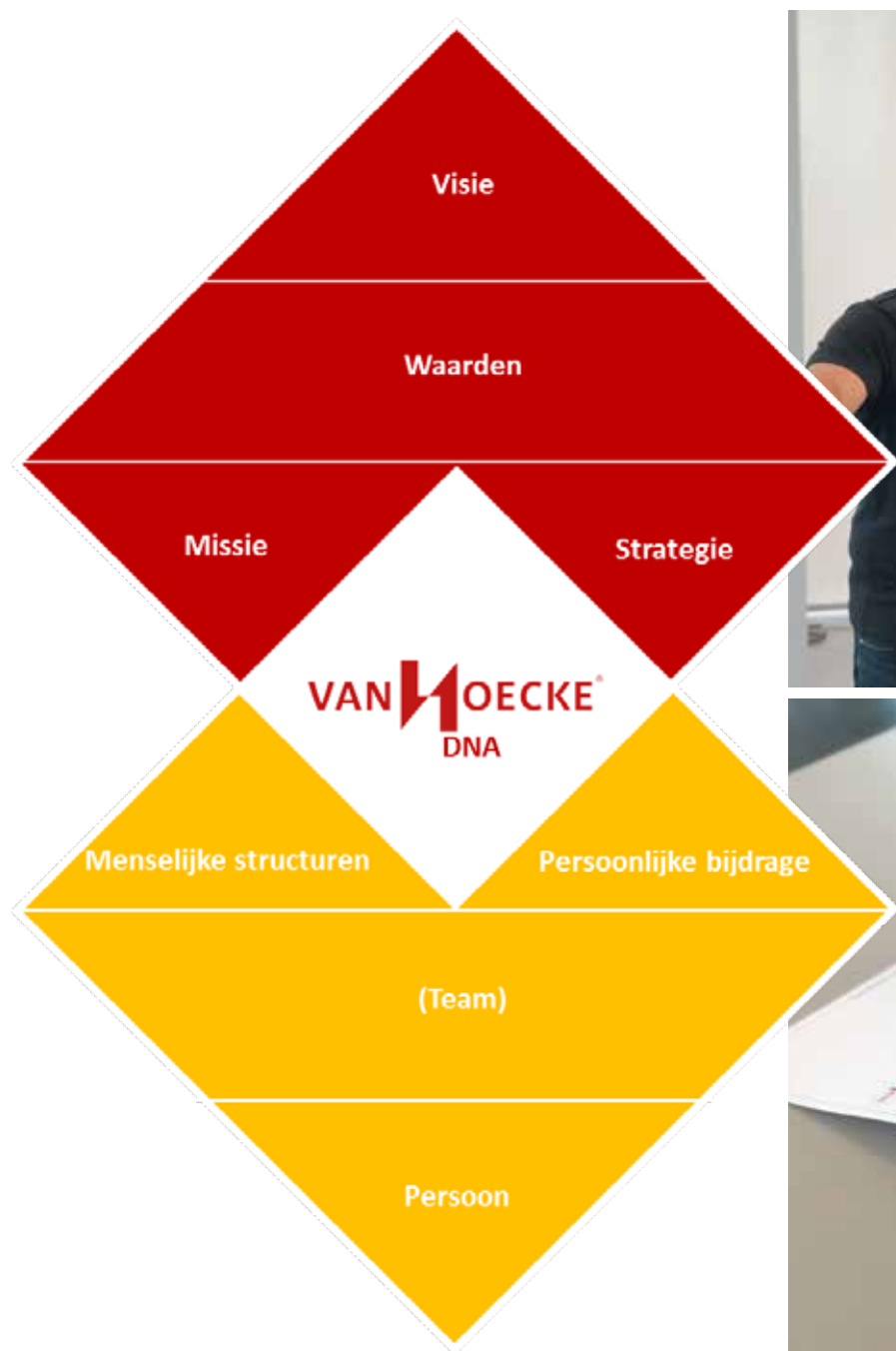
SEP

OKT

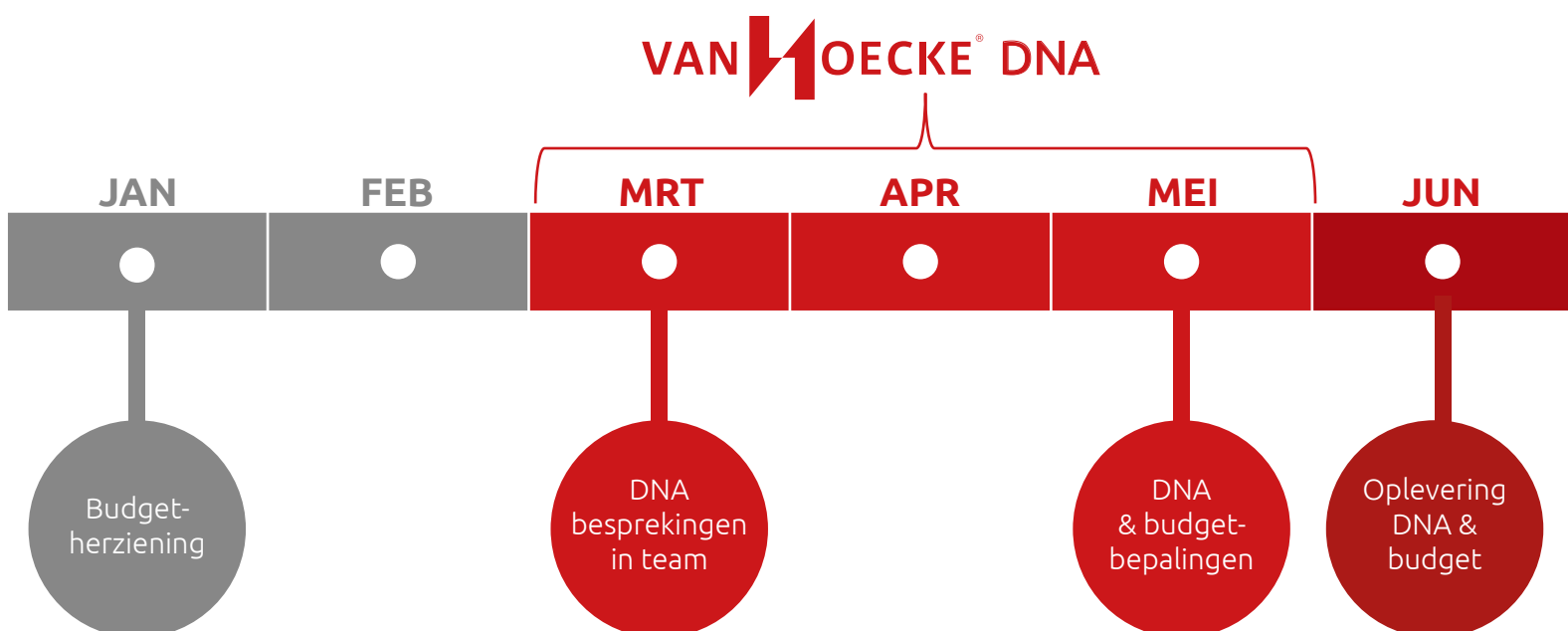
NOV

DEC

Medewerkersgesprekken



Focus op *onderneming*



Supporters- passie



Al 16 jaar lang is John Spijkers een vaste waarde binnen het verkoopteam in Nederland. Met veel engagement biedt hij dagelijks ondersteuning aan onze klanten. In zijn vrije tijd is hij een echte familieman met een uitgesproken passie voor 'zijn' hockeyteam De Tilburg Trappers.

We kennen je allemaal als een vertegenwoordiger die dagelijks op de baan is om onze klanten te adviseren en ondersteunen. Maar binnenkort zal je daarnaast een gloednieuwe functie opnemen. Kan je ons vertellen wat die zal inhouden?

"In een kleinere regio zal ik nog steeds klanten bezoeken en 2.5 dagen per week zal ik op kantoor te vinden zijn. Om administratie voor mijn rekening te nemen, maar vooral om 'telesales' op te starten. Dat is een gloednieuwe functie waarbij ik telefonisch contact opneem met klanten om hen te informeren over nieuwigheden of om hen te ondersteunen met technische informatie. Het is natuurlijk nog een beetje afwachten hoe deze nieuwe functie zal evolueren maar het lijkt me de ideale manier om contact te houden met klanten die we anders misschien minder vaak bezoeken. Ik kijk alvast enorm uit om ermee te beginnen!"

Je omschrijft jezelf als een echte familieman.

"Ja dat klopt! Mijn familie is ontzettend belangrijk voor mij. Volgend jaar ben ik 35 jaar getrouwd met mijn lieve vrouw en samen hebben we twee prachtige dochters en één kleinzoon. Als die langskomt, moet alles wijken. Het is zalig om te zien hoe hij reageert op mijn gekke bekken (lacht). Volgend jaar plannen we een vakantie met de hele familie. Daar kijk ik nu al enorm naar uit!"

Wat doe je nog in je vrije tijd?

"Ik speel nog elke week volleybal. Dat is een hobby die ik al meer dan 40 jaar uitoefen, al speel ik nu vooral nog op recreatief niveau. Daarnaast blijft ijshockey mijn grote passie. Vroeger heb ik het zelf nog even gespeeld, nu supporter ik met hart en ziel voor het grootste ijshockey team van Nederland: De Tilburg Trappers."

Ga je wekelijks kijken?

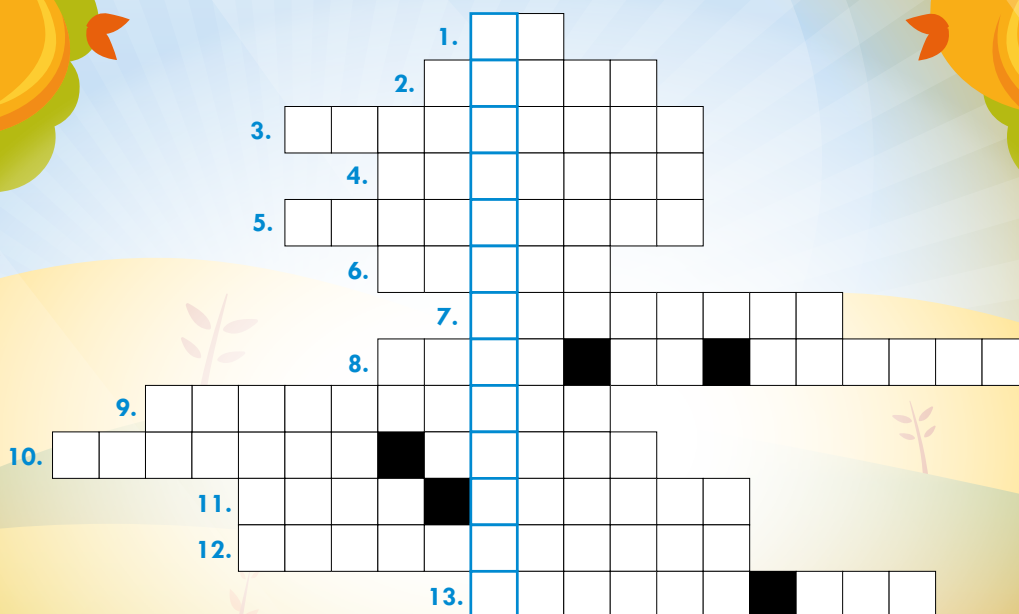
"Soms zelfs twee keer in de week! Ze spelen niet meer in de Nederlandse competitie omdat ze die ontgroeid zijn, maar nemen deel aan de Duitse Oberliga. Daarin werden ze nu al 3 keer kampioen. Ik ben jaren reisleader geweest voor de supportersclub en ook nu ga ik regelmatig mee op verplaatsing. De supporters vormen een hechte vriendengroep, sommige ken ik immers al meer dan 40 jaar. Ook mijn jongste dochter is gebeten door het virus, zij gaat intussen al meer dan 10 jaar mee naar de wedstrijden."

Wat spreekt je er zo in aan?

"Het gaat snel en het gaat hard. Vaak zien mensen het als een sport waarin veel gevochten wordt maar dat hoort er eigenlijk niet bij. Uiteraard komt er vaak fysiek contact bij kijken en zolang het fair gebeurt, is het heel mooi om te zien. Vooral de snelheid spreekt mij er in aan. Het is een heel technische sport, het zijn allemaal zo'n goeie schaatser en weten perfect hoe ze de acties moeten uitvoeren. Prachtig om te zien, hopelijk kan ik er binnen een paar jaar samen met mijn kleinzoon van genieten!"

We duimen alvast mee voor een nieuwe titel dit jaar!

Wedstrijd



Vul het kruiswoordraadsel in en maak kans op een Cubic en Bongo-bon! Stuur je oplossing voor 2 november naar deredactie@vanhoecke.be of deponeer ze in de dozen in de refter. De winnaar van vorige wedstrijd is Corinne van der Giessen. Proficiat Corinne!

1. Wat is de tweede hoogste berg op aarde?
2. Hoeveelste eindigde de Rode Duivels op het laatste wereldkampioenschap voetbal in Rusland?
3. Welke planeet in ons zonnestelsel staat het dichtst bij de zon?
4. Wat is de hoofdstad van Indonesië?
5. Dankzij dit weerfenomeen beleefden we een historisch warme juli-maand.
6. Welke rivier ontstaat in het Zwarte Woud in Duitsland?
7. Welke Carthaagse generaal trok met een leger olifanten over de alpen?
8. Welke rittenkoers werd eind juli gewonnen door Geraint Thomas?
9. Italiaanse kaas die traditioneel gemaakt wordt van buffelmelk?
10. Welke filosofie gebruikt Blum al jaren om de keuken praktisch in te delen?
11. Deze frontman van de Rolling Stones mocht op 26 juli 75 kaarsjes uitblazen.
12. Welk populair vakantieland in Zuid-Oost Europa werd afgelopen zomer geteisterd door bosbranden?
13. Welke Belgische zangeres won in 1986 het Eurovisiesongfestival?

Gefeliciteerd!



Aneme, 15/04/2018
dochter van Nefiza Agushi &
Sezat Schnarrenberger



Milan, 24/05/2018
zoon van Shanna
Vercauteren & Sven
Van Vlierberghe



Caio, 02/07/2018
zoon van Joya Coppola
& Jeffry Courtens



Brecht, 14/07/2018
zoon van Laura Naudts &
Cedric Veys



Mart, 21/07/2018
zoon van Eveline Vergauwen
& Karel Preneel



Mona-Marie, 22/07/2018
dochter van Kim Vermeulen
& Gert Stuer



Vinz, 24/07/2018
zoon van Cindy Famaey &
Esmeralda Hiel



Mattis, 10/08/2018
zoon van Sarah Van de Velde
& Bas Hergelinck



Hannelore, 15/08/2018
dochter van Leni Sauwens
& Stefaan Milliau



Getrouwd

Iris Loopmans & Maarten Van Herck
25 augustus 2018

5



Inge De Ryck
Productie



Fiona Schevernels
Productie

10



Jan Vackier
Technische Dienst



Franky Dierickx
Magazijn



Paul Bloemen
Verkoop BE

30



Hendrik Audenaert
Boekhouding



Louis De Smet
Verkoop BE

Jubilarissen

60 jaar ervaring in één beeld!

Op 16 augustus vierden wij het 30-jarig werkjubileum van Hendrik Audenaert (Boekhouding) en Louis De Smet (Verkoop). Beide collega's traden op die dag samen in dienst. Tijdens hun gevulde carrière stonden ze vaak ook mee aan de wieg van de verandering en groei. Hun inzet is oprecht gewaardeerd en heeft bijgedragen tot de ontwikkeling van ons bedrijf. Samen met Kurt Van Hoecke behoren zij tot het selecte clubje van collega's in actieve dienst met een loopbaan van meer dan 30 jaar. Proficiat en bedankt alvast voor de voorbije jaren!





VAN  HOECKE®