



- Meisjes aan de macht
- Join the revolution
- Start intranet

in deze editie



- 3 Edito
- 4 Intranet in de startblokken
- 5 Veiligheid en preventie
- 6 **Het kliksysteem van TA'OR BOX**
- 8 **Join the revolution**
- 10 Designnieuws
- 12 Stocksanering en jaarplanning
- 13 Batibouw
- 14 **Consumententeam in de kijker**
- 17 Het DNA van onze firma
- 18 ORION
- 20 **Interview Frank Matthijs**
- 22 Gefeliciteerd
- 23 Wedstrijd

VHIZIER 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.be

VHIZIER wordt 3 keer per jaar (april, augustus, december) gratis verspreid onder onze personeelsleden, klanten en relaties.

Eindredacteur:
Dirk Van der Borgh

Redacteurs:
Arjan Glas, Caroline Hulpiau,
Steven Muylaert, Stijn Van
Avermaet, Peter Van Hoecke,
Sophie Verhaert, Paul Verhulst

Grafische vormgeving:
Tineke Van Brussel

Contact:
deredactie@vanhoecke.be

Drukkerij:
Van Lijsebetten - Sint-Niklaas

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.



OP DE COVER



De Belgische en Nederlandse consumententeams staan deze editie in de kijker. Lees hun verhaal vanaf p. 14.



Een artistiek portret van onze CEO Peter Van Hoecke siert de internationale campagne van TA'OR BOX. Verder lezen op p. 8.

Beste collega's

De lente is opnieuw in het land. Tijd voor nieuw leven en voor nieuwe plannen. Wij maken ons klaar om de internationale uitdagingen aan te gaan. Dit betekent voor onze Benelux organisatie een hele **revolutie**. Tevens worden de bestaande activiteiten verder uitgebouwd. De verkoop van LEGRABOX blijft in stijgende lijn gaan en wij verankeren onze positie in de markt.

Op de achtergrond werken wij geconcentreerd aan een nieuwe toekomstvisie voor onze ICT-platformen. Wij bereiden nieuwe operationele systemen voor die ons binnen zullen leiden in het volgende decennium. Ook op vlak van organisatieontwikkeling krijgen onze **menselijke structuren** langzaam hun definitieve vorm. Onze teamleiders, vakexperten, coördinatoren en aanspreekpunten zijn opgeleid en staan klaar om iedereen te ondersteunen.

Want laat het duidelijk zijn: onze organisatie draait op volle toeren en vergt van iedereen het beste van zichzelf. Enkel door de persoonlijke **betrokkenheid** van ieder van ons zullen we erin slagen vooraan te blijven in de markt, onze positie te verankeren en onze continuïteit veilig te stellen.

Voor die intentie en de goede voornemens wil ik iedereen alvast bedanken. Samen zetten we nu de eindsprint in naar het einde van het boekjaar in juni, waar we zeker een nieuw record gaan boeken.



Peter Van Hoecke - CEO

Intranet in de startblokken

Online platform voor documentbeheer en boekhouding

Al geruime tijd bereiden we een systeem voor om werkinstructies, andere kwaliteitsdocumenten en facturen beter te beheren. Hiervoor gebruiken we Sharepoint, een programma van Microsoft. Het is een beveiligde, online werkomgeving die uitsluitend toegankelijk is voor medewerkers van Van Hoecke en Halux.

Werkinstructies online!

De afgelopen jaren werden ongeveer 250 werkinstructies, formulieren en veiligheidsdocumenten geschreven. Het **beheer** van deze **kwaliteitsdocumenten** vroeg stilaan om een specifieke oplossing. Zo hebben deze documenten goedkeuringen en updates nodig, moeten ze gemakkelijk terug te vinden zijn en mogen ze niet per ongeluk verwijderd worden. Een heleboel uitdagingen dus! Samen met een externe partner en Paul Verhulst ontwikkelden Wim Roels, Tim Van Overtveldt en

Sophie Verhaert het **digitale platform** 'Kwaliteit en veiligheid'. "Vandaag is een eerste groepje testgebruikers documenten aan het toevoegen", vertelt Sophie. "Hun opmerkingen vormen de aanzet voor enkele bijkomende verbeteringen. Hun eerste reacties zijn alvast unaniem positief." De komende maanden breiden we dit platform uit voor andere afdelingen. Bedoeling is dat alle documenten die in omloop zijn centraal voor iedereen terug te vinden zijn.



Wim, Sophie en Tim zijn de drijvende kracht achter het digitale platform voor de werkinstructies.

Digitaal archief voor boekhouding

De afgelopen maanden werd de laatste hand gelegd aan de *EasyForm* software. Dit is een digitaal **scan- en archiveringssysteem** voor aankoopdocumenten. Hendrik Audenaert licht toe: "In een eerste fase

hebben wij onze aankoopfacturen gescand en digitaal gearchiveerd. Vervolgens werd de werkwijze voor betaallijsten gedigitaliseerd. Hiermee alleen al **besparen** we 2 uur per week. De software kan per factuur de goedkeur-

der automatisch toewijzen. En door fotografische herkenning van naam, adres en BTW-nummer worden gescande facturen automatisch aan de juiste leverancier gelinkt."

"De opstart van dit project was niet eenvoudig", vertelt Jenny de Mey. "Net na de vakantie is voor de boekhouding altijd een drukke periode. Gelukkig stak Lore Verhulst, dochter van Paul, een tandje bij. Intussen zijn we in

een eindfase en kunnen we gerust zeggen dat het een hele **verbetering** is. We weten altijd perfect in welke fase van goedkeuring elke factuur zich bevindt. Ook het zoeken in classeurs of een papieren archief is gelukkig verleden tijd."



Jo, Pieter, Hendrik en Jenny werkten mee aan de digitalisering. Voortaan vind je geen stapels papieren facturen meer op de boekhouding.

Wist je dat ...

- het nu mogelijk is om elke factuur van juli 2012 en later, digitaal op te vragen?
- jaarlijks 13.500 boekhoudkundige documenten via EasyForm worden verwerkt?
- je gemakkelijk naar een factuur kan zoeken via criteria zoals leveranciersnaam, bedrag, goedkeurder, maand of factuurreferentie?

Meer betrokkenheid, meer **dynamiek**

Nieuwe structuur binnen veiligheid en preventie

Gezien de groei van het bedrijf en het toenemende belang van onze productie, wilden we meer mensen inschakelen in het veiligheidsgebeuren. De bestaande structuren werden aangepast en uitgebreid. Vandaag zijn maar liefst twaalf mensen actief betrokken bij veiligheid en preventie.

Van al onze activiteiten kreeg de productie de afgelopen jaren een steeds meer prominente rol: het machinepark werd **complex** en sterk uitgebreid. Daarom vonden we het noodzakelijk dat meer mensen zich inzetten op het vlak van veiligheid. Naast de aanstelling van Ilse Lutz als preventie-adviseur (zie *Vhizier nr. 17*) zijn er ook aanspreekpunten (ASP) veiligheid gestart en werden nieuwe veiligheidsteams opgericht.

De aanspreekpunten veiligheid motiveren hun collega's om de juiste dosis aandacht te geven aan veiligheid op het werk en zijn samen met de preventie-adviseur en de leidinggevenden actief in het veiligheidsteam van hun domein. Net zoals de *ASP machines* of de *ASP opleiding* is het een rol, die de **verantwoordelijkheid** rond een bepaald thema dieper in de organisatie door laat dringen.

Het veiligheidsteam werd uitgebreid van 1 team naar 3 teams. Er is een team voor Van Hoecke en het

magazijn, een team voor Halux en een team voor de Technische Dienst. Deze teams kunnen zich nu volledig concentreren op hun departement, waardoor de **kwaliteit** van hun realisaties zeker zal toenemen. We wensen iedereen die betrokken is bij deze belangrijke taak veel succes toe!

Het veiligheidsteam van de Technische Dienst: v.l.n.r. Jan Vackier, Paul Verhulst, Cesar Hermans en Ilse Lutz.



Nijverheidshelpers **paraat**



Een ongeval is vaak sneller gebeurd dan je denkt. Daarom zijn er 5 nijverheidshelpers bij Van Hoecke en Halux die eerste hulp bij ongevallen verlenen. De nijverheidshelpers gaan ieder jaar op **bijscholing** om up-to-date te blijven met nieuwe technieken en met de wettelijke bepalingen.

Elke 3 maanden komen zij samen met onze preventie-adviseur Ilse Lutz om ervaringen uit te wisselen en verbeterpunten aan te pakken. Deze keer stond de aankoop van EHBO-materiaal op de agenda.

Yana Van Damme, Dirk De Witte, Nicole De Meulenaere, Alain Van Hese en Paul Van Geertsom ontvingen hun attest van herscholing.



Klaar in minder dan een minuut

Het kliksysteem van TA'OR BOX

TA'OR BOX wordt binnenkort in losse onderdelen geproduceerd. Een meubelmaker zal alle onderdelen werktuigloos kunnen monteren in minder dan een minuut tijd. Hiervoor werd een hoogtechnologisch kliksysteem ontwikkeld in samenwerking met het Zweedse ingenieursbedrijf Vålinge.

Toen we begonnen na te denken over de exportmogelijkheden van TA'OR BOX, stootten we op een probleem dat op het eerste gezicht onoverkomelijk leek. Het transport van een gemonteerde lade buiten de Benelux zou een zeer dure aangelegenheid worden. Bij een brede of een diepe lade zou het transport namelijk voor meer dan de helft uit lucht bestaan.

Daarom gingen we op zoek naar een oplossing om de lade in losse onderdelen te verzenden, zonder onze kennis van gemonteerde lades uit het oog te verliezen.

Van Zweden tot Italië

Op de Interzum beurs in Duitsland ontmoetten we enkele jaren geleden het Zweedse bedrijf *Vålinge*, dat mechanische verbindingen voor de meubelindustrie ontwikkelt. Dit bedrijf maakte voor ons de eerste **klikbare lades**: lades waarbij zowel de rug en de zijwanden, als de verschillende planken voor de ladebodem verbonden worden door ze in elkaar te klikken.

Op basis van deze eerste proefmodellen werden de vereisten voor een machine gedistilleerd. Om de verbinding tussen de plan-

ken uit te frezen, de zogenaamde tand en groef, is een profileringsmachine nodig. Deze werd op maat van Halux gemaakt, in samenwerking met de Italiaanse leverancier *Stemas* (die de basis van de machine leverde) en het Duitse bedrijf *Leuco* (voor de frezen en de messen). Het samenbrengen van al deze technologieën in één machine was geen sinecure. In februari werd ze volledig opgeleverd en volgden de laatste testen.



“Het hele proces van de eerste offerte aanvraag tot de levering van de profileringsmachine nam langer dan een jaar in beslag”, vertelt Paul Verhulst.



klik & klaar

Groefloze verbinding

Het kliksysteem is gekend uit de wereld van het parket, waar ook planken aan elkaar geklikt worden om een vloer te leggen. De profileringsmachines die deze mechanische verbindingen maken, werken met een zeer **hoge nauwkeurigheid**. Wie twee planken van een ladebodem aan elkaar klikt, zal merken dat de groef niet met het blote oog te zien is.

In een TA'OR BOX zitten twee verschillende soorten mechanische klikverbindingen. De bodem van een TA'OR BOX wordt gemaakt met een zogenaamde 2G-verbinding, een verbinding van de tweede generatie, een echte parketklik. Voor de verbinding van de bodem en zijwanden is een 5G-verbinding gebruikt. Hierbij zorgen kunststof veertjes voor extra stevigheid en stabiliteit van de verbinding.



Kevin Donceel (links) begeleidt het hele proces van de klikverbinding en het ontwerp van de machines.



De verschillende planken worden manueel aan elkaar vastgeklikt.

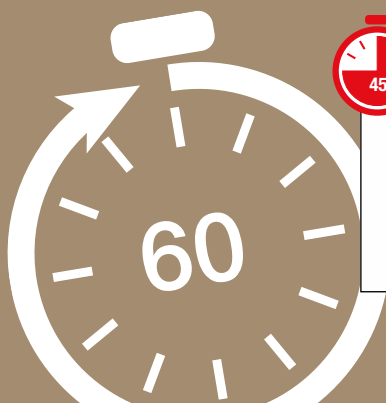


De verbinding van bodem en zijwanden is extra stevig dankzij kunststof veertjes.

Montage in 60 seconden

De techniek om een TA'OR BOX te produceren mag dan gigantisch complex zijn, de montage en de verwerking van de lade zijn dat alerminst. Een TA'OR BOX monteren is bijna kinderlijk eenvoudig, gebeurt zonder werktuigen en kan in minder dan een minuut.

De lade kan nu in losse onderdelen verstuurd worden in een compacte verpakking. Hierdoor worden transportkosten, energie en middelen bespaard. Het kliksysteem biedt voor alle partijen voordelen, zowel voor de meubelmaker als voor Van Hoescke.





Join the **revolution**

De internationale marketing van TA'OR BOX

Om de lancering van TA'OR BOX internationaal te ondersteunen, gingen wij op zoek naar een frisse invalshoek en een sterke partner. Het Duitse reclamebureau Lighthouse, al jarenlang de vaste marketingpartner van Blum, bedacht voor TA'OR BOX een knap communicatieconcept.

Een uniek product verdient alleen de beste zorg. Onze MarCom afdeling ging op zoek naar de ideale partner voor de internationale lancering van TA'OR BOX, en klopte hiervoor aan bij Blum. Wij kregen de toestemming om samen te werken met één van hun meest trouwe partners: het Duitse reclamebureau *Lighthouse*, dat al jarenlang de wereldwijde Blum productcommunicatie verzorgt. Wolfgang Eitelbuss is de eigenaar en strateeg van deze firma uit Lindau en kent onze sector als geen ander.

In oktober stelde hij enkele creatieve ideeën voor, waarvan één perfect aansloot op de richting die we met TA'OR BOX uit wilden gaan: schrijnwerkers en interieurbouwers overtuigen van de toegevoegde waarde van een ladesysteem dat zij binnen de minuut monteren.

TA'OR BOX innoveert hun werkwijze volledig: zij moeten minder tijd en materiaal voorzien en kunnen meer kwaliteit, diversiteit en authenticiteit aanbieden. Omdat dit voor onze doelgroep een nieuwe, baanbrekende weg is, kozen we voor de slogan "*Join the revolution*".

Aan ons en aan *Lighthouse* om duidelijk te maken dat de wereld van onze klanten er dankzij de TA'OR BOX nooit meer hetzelfde uit zal zien. Daar zijn teksten, beelden, brochures, een film en een website voor nodig.

Eigen medewerkers in het vizier

Lighthouse stelde voor om de foto-opnames te maken met eigen medewerkers, op hun eigen werkplek bij Van Hoeske. Het zijn immers onze eigen mensen die het product tot werkelijkheid hebben gebracht. Geen evidente keuze, want de meeste reclame wordt in beeld gebracht met professionele modellen, gefotografeerd in een studio.

In december en februari organiseerden wij twee fotoshoots, waarbij *Lighthouse* de leiding nam over het creatieve gedeelte, en de Belgische fotograaf Juan Wyns het beste van zichzelf gaf. Op de pagina rechts zijn al enkele foto's te zien. De andere beelden worden verwerkt in een nieuwe TA'OR BOX brochure, maar ook in advertenties en een website. Een heel arsenaal aan middelen wordt voorbereid om ons te ondersteunen bij de revolutie!



Paul met Laurence en Maarten aan de robots in de productie.

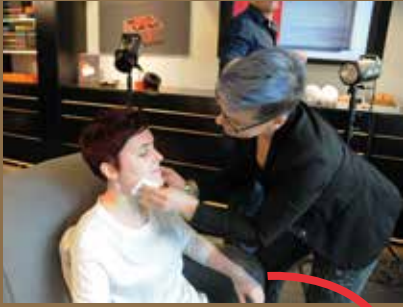


Benny werd vanuit een meubel gefotografeerd.



Drie vakexperten op een rij: Louis, Frank en Johan.

The making of ...



Deborah wordt vakkundig opgemaakt voor een foto over de lade-indeling TA'OR CUBICS.



De eenvoudige montage en het kliksysteem van TA'OR BOX wordt gedemonstreerd door Kevin.



Jaspal helpt mee een foto realiseren die de gelijkvormigheid van LEGRABOX en TA'OR BOX aantoon.



De assistente van de fotograaf zorgt dat er geen plooiën zitten in het truitje van Tom.



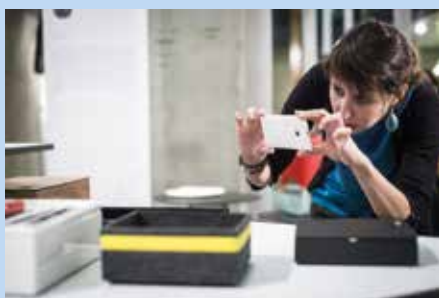
Designnieuws

Oog voor creativiteit

De producten van Blum en TA'OR zijn geliefd bij kenners van design. Meer en meer vinden we ze terug op beurzen en tentoonstellingen. Een overzicht.

De Winkelhaak

Antwerp, powered by creatives is een overzichtstentoonstelling van ontwerpers die het voorbije jaar in de prijzen vielen. Ontwerpbureau Axel Enthoven toont er onder meer onze TA'OR CUBICS lade-indelingen. Hiermee won Van Hoecke vorig jaar een *iF Design Award*. Dat onze cubics opzien baren, mag blijken uit de foto's hiernaast! De tentoonstelling vindt plaats in designcentrum *De Winkelhaak* in Antwerpen en is nog tot 23 mei te bezichtigen. Meer info op www.awardwinningdesigners.be



Creatief met karton

Rianne Kaljee, studente interieurvormgeving aan de Thomas More hogeschool in Mechelen, bedacht *Vouw me*. Het is een krukje uit karton waar je echt op kan gaan zitten. Als basis gebruikte Rianne het materiaal van onze verpakkingen. De inspiratie voor *Vouw me* zijn de begrippen stevigheid, flexibiliteit en verandering. Rianne kwam op het idee toen ze met haar klas Van Hoecke bezocht en onze kartonsnijmachines zag. Ze vroeg of ze een stuk van 5 meter mocht gebruiken. Ze plooidde het samen en maakte er een eigenzinnig krukje van. *Vouw me* bestaat dus uit één stuk karton, zonder dat er lijm of kleefband gebruikt werd. Originaliteit ten top!



Cubics in de badkamer

Ook onze klanten richten hun lades optimaal in om consumenten te inspireren. Klant Dedecker organiseerde deze LEGRABOX sifonlade met verschillende cubics (witte en zwarte melamine en nappaleder), zodat alle make-up benodigdheden mooi hun plaats krijgen.



Demokoffer cubics

Niet alleen bij klanten, maar ook bij interieurarchitecten vallen cubics in de smaak. Onze architectenadviseur Filip Speleman richtte daarom een koffer helemaal in met onze cubics. Voortaan kunnen alle collega's op de baan het aanbod aan cubics heel tastbaar en overzichtelijk maken.



Mobiele werkplek

Nieuwe wagen voor Nederlandse verkoopteam

Klantenservice medewerkers in Nederland rijden in de nieuwe Ford Transit Custom. Deze vervangt de vertrouwde Mercedes Vito.

Leon Dutton is alvast erg opgetogen over de nieuwe wagen. "De *Transit Custom* rijdt helemaal anders", vertelt hij enthousiast. "Hij is langer dan de *Mercedes Vito* en de afmetingen van de koffer zijn veel groter. Dit betekent dat ik meer kan meenemen en alles ook beter kan organiseren. Onder de passagierszetel bevindt zich een extra opbergvak, wat heel handig is. Het is een wagen die veel rijplezier biedt."

In Zaltbommel bevindt zich een Ford garage. Het regelen van vervangwagens bij onderhoud en reparaties zal dan ook vlot verlopen. Leon be-

vestigt nog dat het een prettige dagelijkse werkplek is. Binnenkort zal een tweede *Vito* ingeruild worden voor een *Transit* en het wagenpark komen versterken. We wensen de bestuurders vele veilige kilometers toe.

Leon is heel enthousiast over zijn nieuwe 'werkplek'.



Fabriek van de toekomst

Rondleiding in de productie

Halux is het productiebedrijf van Van Hoeske. Maar is het ook een fabriek van de toekomst? Die vraag werd ons gesteld op donderdag 2 april, toen de organisatoren van de award factory of the future op bezoek kwamen.

Fedustria, Centexbel en het Technisch Centrum van de Houtnijverheid (THCN) begeleiden bedrijven in de textiel-, hout- en meubelindustrie bij hun transitie naar fabrieken van de toekomst.

Als bedrijf in volle transformatie is Van Hoeske een belangrijke kanshebber op de *award* die zij uitreiken. Dankzij de zorgvuldige opbouw van onze TA'OR-productiehal is onze productie volledig *lean* gestroomlijnd zonder tussenvoorraden, en werken we orders af binnen de 72 uur. Bovendien doen we dat volledig volgens de individuele wensen van onze klant.

Alle bezoekers kregen op 2 april een rondleiding in onze productie en werden door Sven Van Raemdonck, Paul Verhulst, Peter Van Hoeske en Steven Muylaert onthaald. De dag nadien ontvingen we een e-mail om ons te bedanken voor de gastvrijheid. Onze realisaties hadden een positieve indruk gemaakt op de organisatoren van de *award factory of the future*.



Goed begonnen is half gewonnen

Stocksanering legt basis nieuwe boekjaar

Naar goede gewoonte is het voorjaar het moment om onze plannen voor het komende boekjaar vast te leggen. Traditiegetrouw volgt hiervoor elk jaar een diepgaand overlegmoment met Blum.

Op 4, 5 en 6 maart verwelkomden wij Andreas Brandl en Lukas Lässer, onze collega's van Blum, voor een intensief overleg over voorraad, marktaandeel en nieuwe productinvoeringen. Gedurende drie dagen overlegden wij geconcentreerd over elk individueel Blum product.

Van elk product wordt bepaald hoeveel ervan verkocht zal worden, welke producten er zullen verdwijnen, vervangen worden of zullen bijkomen. Een hele inspanning die nauwgezet wordt uitgevoerd door Johan en Jurgen van productmanagement en Peter van voorraadbeheer. Een goede planning is voor Blum onontbeerlijk om te garanderen dat we de voorziene aantallen kunnen ontvangen en verkopen.



Peter Van Hoecke, Jurgen Van Driessche, Lukas Lässer, Andreas Brandl en Peter Van Driessche.



Het team van de stocksanering: v.l.n.r. Arjan Glas, Johan Baetslé, Timo Florin, Louis De Smet, Jurgen Van Driessche, Peter Van Driessche en Peter Voermantrouw.

Optimale voorraden

Eén van de sterktes van onze onderneming is het snel en correct leveren van bestellingen. Maar om te leveren, moeten we natuurlijk eerst over de goederen beschikken. Zelf weten we nu ondertussen hoe het voelt om te produceren. Zonder **goede planning** en *forecast* zakt ons hele beloftevolle aanbod in elkaar en brengen we onze positie bij de klant in gevaar. Dankzij de ervaring en de intelligente kijk op onze *productflows* zorgen onze collega's ervoor dat de voorraad optimaal verzekerd blijft. Hierbij houden zij uiteraard ook rekening met de kapitaalsinvestering.

Goed voorraadbeheer begint bij een goed overleg met de verkoop en zorgt ervoor dat de gevraagde aantallen voorradig zijn **zonder overschotten**. Vooral dat laatste is belangrijk voor onze financiële resultaten.

Stocksanering

Aan deze *Jahresplanung* van Blum gaat daarom ook steevast een heel intensief intern overleg vooraf. Tijdens de stocksanering overleggen onze collega's van verkoop, Arjan Glas, Peter Voermantrouw en Louis De Smet intens met productmanagement en voorraadbeheer om het juiste programma te bepalen.

Die meeting vond plaats op 12 en 13 februari en is de stevige basis voor het overleg met Blum. Tijdens die dagen passeren alle producten en klanten de revue en wordt er per product bepaald wat de voorraadstatus is. Een belangrijke opdracht die noodzakelijk is voor onze resultaten.

Reeds vele jaren kunnen we stellen dat onze voorraden optimaal beheerd worden en bedankt Blum ons ook voor het knappe voorbereidende werk. Enkel op deze manier kunnen we onze marktpositie optimaal veilig stellen.



Advies op Batibouw

De praktische kant van keukens

Eind februari maakten wij naar goede gewoonte onze opwachting op de Batibouw beurs. Daar gaven wij consumenten met bouw- en verbouwplannen advies over de praktische kant van keukens: ergonomie, opbergruimte en comfort.

Batibouw is niet alleen een mooie gelegenheid om consumenten te overtuigen van de meerwaarde van Blum producten. De beurs wint voor ons ook elk jaar aan belang omdat we er zoveel professionele klanten ontmoeten. In de eilandkeuken stelden we hen onze innovaties voor: SERVO-DRIVE flex voor de koelkast en TIP-ON BLUMOTION voor LEGRABOX. Deze twee bewegingstechnologieën konden op heel wat bijval rekenen.

Klantenservice medewerker Wim Van den Bossche, die recent ons Belgische team kwam aanvullen, beleefde zijn eerste Batibouw: "Al snel had ik begrepen dat Van Hoecke niet zomaar meubelbeslag verkoopt", zegt hij als reactie op de beurs. "Van Hoecke biedt een concept om particulieren en professionele klanten te begeleiden bij de verwezenlijking van hun droomkeuken."

Batibouw in cijfers

- 228 consumenten schreven zich op voorhand in voor advies
- Onze brochures op de Batibouw website werden meer dan 1.000 keer gelezen.
- We ontvingen 200 professionele klanten



Te zien bij onze klanten op Batibouw



Onze lades met bijbehorende indelingen bij klanten Stylmar uit Geraardsbergen (foto 1 en 2), Kitchen Center Thonon uit Overijse (foto 3 en 4) en Dovy (foto 5).



Meisjes aan de macht

Focus op het consumententeam

De praktische kant van keukens, daar weten onze Blum consulenten alles over. Dagelijks geven zij consumenten met bouw- en verbouwplannen advies over opbergruimte, ergonomie en comfort in de keuken. Dat doen zij in de Blum Showrooms van Sint-Niklaas en Zaltbommel, waar keukenplannen uitvoerig geanalyseerd worden en zelfs nagebouwd kunnen worden op ware grootte.

Al meer dan 10 jaar geleden begon Blum met het plaatsen van camera's in de keukens van gewone gezinnen. Het bedrijf wilde namelijk meer te weten komen over de manier waarop consumenten hun keuken gebruiken, welke handelingen ze doen en in welke volgorde ze deze doen. Uit de resultaten van deze **keukenobservaties** distilleerde Blum tal van *tips en tricks* om een keuken praktisch te maken.



Als Dynamic Space specialiste zorgt Deborah Van Dam dat de kennis over ergonomie in de keukens correct wordt doorgegeven. Ook levert zij verkoopondersteuning voor TA'OR CUBICS.

Deze kennis, die *Dynamic Space* wordt genoemd, wordt door onze Blum consulenten bijgebracht aan consumenten met bouw- en verbouwplannen.

Deborah Van Dam

Hoewel Blum zich in eerste instantie richt naar professionele klanten, zijn ook consumenten welkom in de Blum Showroom. "Bij de verkoop van een keuken moeten onze klanten al zoveel onderwerpen bespreken: de kleur van de keukens, de gebruikte materialen, de toestellen, de grootte van het werkblad. Vaak ontbreekt hen de tijd om consumenten ook nog te informeren over **ergonomie**", verklaart Deborah.

"Daarom ontvangen wij ook consumenten in de Blum Showroom, als een service voor de keukenfabrikanten en interieurbouwers die met Blum meubelbeslag werken. Want niet al onze klanten hebben een volledig uitgeruste showroom. Maar hier kunnen we alle mogelijkheden van Blum laten zien."

"De consumenten die hier komen willen advies om hun keuken praktisch in te richten", vervolgt Deborah. "Wij bekijken hun keukenplan en gaan na wat hun noden en verwachtingen zijn. Een koppel stelt immers andere eisen aan een keuken dan een grote familie. Wij leren hen de keuken indelen in functionele zones en passen deze toe op het plan: *waar worden de etenswaren opgeborgen, waar wordt de maaltijd voorbereid, waar is de spoelbak?*"

Opbergruimte, ergonomie en comfort zijn de pijlers van een praktische keuken



Danielle De Smet

"In het begin van een consumentenbezoek stellen wij veel vragen", vult Danielle aan. "Uit hoeveel personen bestaat het gezin? Wat zijn de kookgewoontes? Hoe vaak worden er in-kopen gedaan? Zo proberen wij ons maximaal in te leven in het keukenplan, dat vaak op voorhand al wordt doorgestuurd. Veel vragen hebben betrekking op de toestellen. Al deze toestellen van een praktische plaats voorzien is een hele opgave."

"Door de vragen die wij stellen en het advies dat wij geven, beseffen consumenten hoe belangrijk het is om stil te staan bij de binnenkant

van een keuken. De meesten hebben nog nooit nagedacht over de **praktische kant** van de keuken. Wij maken ze wakker op het vlak van ergonomie. Dat gaat van de indeling van de keuken en het gebruik van klapdeuren tot de voordelen van lades en lade-indelingen. Consumenten krijgen veel nieuwe informatie in de Blum Showroom, en nemen ook heel wat documentatie mee naar huis."



Danielle De Smet neemt de consumentenbezoeken voor haar rekening. Voor de consulenten die op de baan zijn (zie volgende pagina) doet zij ook de orderverwerking.



Yana Van Damme verzorgt de boekingen in het VHCC en is back-up van Danielle voor consumentenbezoeken. Zij is verantwoordelijk voor het dagelijkse reilen en zeilen in de Blum Showroom en voor de organisatie van evenementen.

Yana Van Damme

"De kers op de taart", vervolgt Yana, "is de keukenproefrit. Achteraan in de Blum Showroom is een ruimte waar consumenten onder begeleiding hun keukenplan kunnen nabouwen met verrijdbare kasten. De **keukenproefrit** tovert een getekend keukenplan om tot een driedimensionale ervaring. Consumenten reageren hier heel positief op. Eindelijk kunnen ze zich voorstellen hoe groot de keuken zal zijn en hoeveel opbergruimte ze gaan hebben."

"Het team van de Blum Showroom doet natuurlijk veel meer dan enkel consumentenbezoeken begeleiden: de boekingen van de showroom voor professionele klanten, administratieve taken, contact met Blum onderhouden. Maar het leukste zijn toch de consumentenbezoeken. Wij brengen consumenten namelijk iets bij waar ze jarenlang plezier van hebben", besluit Yana. "Veel mensen weten niet dat wij deze service bieden, en zijn dan ook aangenaam verrast als ze naar hier komen."

Brigitte Cauwenberg

"Dat kan ik alleen volmondig beamen", zegt Brigitte. "Het is de leukste baan ter wereld. Zeker bij consumenten die zich nog in een oriënterende fase van hun aankoop bevinden, kan je heel wat creativiteit kwijt. Je tekent namelijk samen met hen het volledige **keukenplan** uit. Ik heb ook nooit het gevoel dat ik iets aan het verkopen ben. Ik stel alleen mooie oplossingen voor praktische problemen voor."

"De meeste consumenten vinden ons via de website of via advertenties in keukenmagazines. Heel wat klanten sturen consumenten naar Zaltbommel voor het advies

over ergonomie en voor de keukenproefrit. De laatste tijd komen ook veel consumenten met hun architect naar de showroom. Een afspraak maken is altijd noodzakelijk. Je kan niet zomaar komen binnenlopen. Elk advies is namelijk heel individueel en wordt grondig voorbereid. Hoe beter wij het bezoek voorbereiden, hoe tevredener de consument achteraf is."



Brigitte Cauwenberg is verantwoordelijk voor de Blum Showroom in Nederland. Naast consumentenbezoeken, vallen ook administratieve taken onder haar verantwoordelijkheid.



ORGALUX aan huis

Naast de consulenten die in de Blum Showroom werken, zijn er ook consulenten die bij consumenten thuis komen. Om hun keukens in te richten met ORGALUX, ons programma lade-indelingen en keukenhulpjes.

De service 'ORGALUX aan huis' werd een tweetal jaren geleden opgestart om onze professionele klanten te ondersteunen. Consumenten die lade-indelingen wensen en dit te kennen geven aan hun keukenbouwer, kunnen door één van deze consulenten bezocht worden.

Zo begeleiden we consumenten van het ontwerp van hun keukenplan in de Blum Showroom, tot en met de praktische invulling eenmaal de keuken geleverd is.



Kris Van Pellicom

Kris was de eerste consulente die naar consumenten thuis ging voor advies. Al snel bleek dat deze service echt wel nodig is en ertoe bijdraagt dat consumenten zich goed voelen in hun nieuwe keuken. "Als ik in een nieuwe keuken kom bij mensen thuis, zie ik onmiddellijk de **functionele zones**", vertelt Kris.

"Waar worden de etenswaren opgeborgen, waar gebeurt de voorbereiding van de maaltijd, waar bevinden de kookpotten en pannen zich? Ik geef hen dan tips en advies over de meest optimale indeling."

"Heel wat consumenten hebben in hun oude keuken 20 jaar lang bepaalde gewoontes gehad en proberen deze te recreëren in hun nieuwe keuken. Het inzicht van iemand die hun keuken praktisch in kan delen, wordt dan ook enorm gewaardeerd. Het is een job die veel voldoening geeft."

Liesbet Weckx

"Na onze uitleg over de functionele zones volgt een voorstel voor de **lade-indelingen**", vervolgt Lies. "Ik meet de keukenmeubels volledig op, laat aan de hand van demomateriaal zien wat er allemaal mogelijk is en geef een richtlijn voor het budget. De offerte wordt besproken, dan worden de produc-



ten besteld en binnen de drie weken kom ik langs voor een tweede bezoek om alles te plaatsen."

"ORGALUX aan huis loopt supervlot. De meeste consumenten zijn bijzonder enthousiast over de service

die wij bieden. Vaak komt het erop neer dat ik heel hun keuken opnieuw organiseer en alle kastinhoud een nieuwe plaats geef."

Ingrid van Scharrenburg

Ingrid verdeelt haar tijd tussen het begeleiden van consumenten in de Blum Showroom in Zaltbommel en ORGALUX aan huis. "Vaak heb ik de consumenten al ontmoet in de Blum Showroom toen ze alleen nog maar een idee hadden van hun toekomstige keuken. Daarna kom ik bij hen thuis als de keuken geïnstalleerd is. Ik meet alles op en maak daarna op kantoor een offerte. Vaak krijg ik de dag daarna al antwoord."

"Ik word bij consumenten thuis altijd heel gastvrij ontvangen. Het is dan ook een job die me veel energie geeft. Mensen zijn altijd blij met een keuken die goed en praktisch is ingedeeld. Ik stel mezelf zo vrijblijvend mogelijk op en laat het **advies** op de eerste plaats komen. Dit moet zo goed zijn dat er bijna automatisch een bestelling uit voortkomt."



Wij zijn **uniek**

Het DNA van onze firma

Iedereen kent wel de term DNA. Het is dat deel van ons menselijk lichaam dat onze erfelijke informatie bevat. DNA zorgt ervoor dat iedereen uniek is, zowel innerlijk als uiterlijk. Ook bedrijven hebben een DNA, en bij Van Hoecke werken wij er elk jaar opnieuw aan om onze erfelijke code te verbeteren.

Het DNA, het erfelijke materiaal, vormt de basis van elk organisme. Ook bedrijven hebben een DNA. Elke onderneming legt immers andere accenten en creëert zo haar **eigenheid**. Maar bij Van Hoecke wordt dit niet gevormd door eiwitten en zuren, maar door onze visie, waarden, missie en strategie. Al deze componenten werden vervat in een overzichtelijke figuur, waar alle medewerkers jaarlijks in teamverband mee aan de slag gaan.

Op deze figuur staat helemaal bovenaan onze missie 'Continuïteit van de onderneming over de generaties heen'. Om dit te kunnen bereiken moeten we onze middelen **optimaliseren**. Dit gebeurt door groei bij onze klanten te bewerkstelligen. Ook de groei van elke medewerker krijgt een voorname

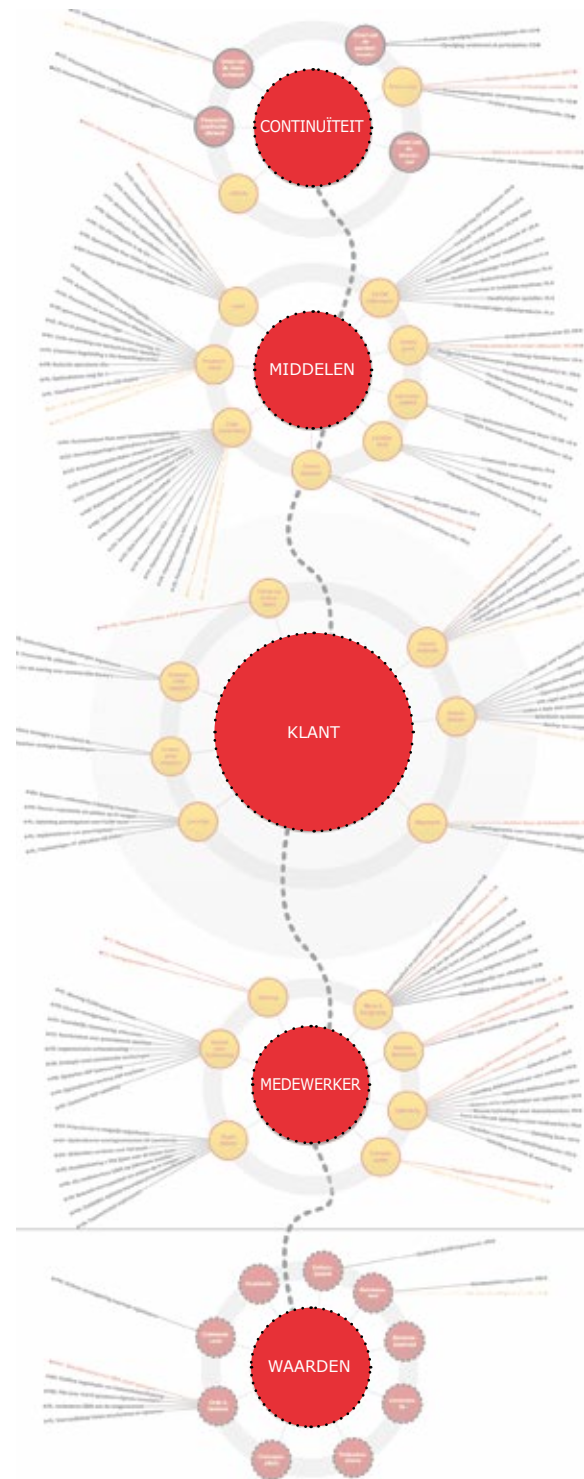
plaats. Helemaal onderaan staan de bedrijfswaarden, die de basis vormen voor ons denken en doen.

Draagwijdte en impact

In het voorjaar wordt in teamverband actief gewerkt aan het DNA. Elk team formuleert maximaal 10 haalbare, concrete projecten en geeft deze een plaats op de DNA-figuur. Het resultaat van al deze projecten is dat onze onderneming versterkt wordt en een **competitief voordeel** schept ten opzichte van onze concurrenten. Hiervoor hebben wij het engagement van iedereen nodig. Jaar na jaar slagen wij er telkens opnieuw in om ons DNA te versterken door de actieve betrokkenheid en inzet van iedereen. Meeten een prestatie waar we terecht fier op mogen zijn.



Nicolas Bruggeman formuleert de actiepunten samen met het team van de commerciële binnendienst.



Welkom in de stuurgroep

De toekomst van ons bedrijf zal meer en meer bepaald worden door producten die wij zelf in Halux produceren. Om onze productie goed te verankeren in alle strategische beslissingen is **Sven Van Raemdonck** toegetreden tot onze stuurgroep. Sinds 1 januari geeft hij samen met onze stichter Luc Van Hoecke, Peter Van Hoecke, Steven Muylaert en Paul Verhulst mee vorm aan de toekomst van het bedrijf. Wij kijken uit naar zijn inbreng en zijn benieuwd hoe deze nieuwe structuur interessante inzichten zal brengen.



Overtuigen door persoonlijkheid

Seminarie voor teamleiders en vakexperten

In 2012 namen alle teamleiders deel aan het seminarie 'Overtuigen door persoonlijkheid'. Deze opleiding verschafte nieuwe inzichten in de eigen persoonlijkheidsstijl en die van de andere teamleiders. Van 5 tot 7 februari waren de nieuwe teamleiders (TL) en vakexperten (VE) aan de beurt.

Het seminarie past binnen het opleidingstraject van ORION, en werd vakkundig geleid door Urs Bolter van *Blum International Consulting (BIC)*. Alle deelnemers hadden op voorhand een vragenlijst ontvangen die door vijf vrienden en collega's ingevuld werd. De resultaten van deze vragenlijst vormden de leidraad van het seminarie.

De eerste seminariedag ontdekten we tijdens brainstormings vier basispersoonlijkheidsstijlen. De tweede dag kreeg elke deelnemer inzicht in de stijl die het meeste bij haar of hem past. De sfeer zat goed en het vertrouwen in elkaar groeide. Alle deelnemers gingen dan ook de uitdaging aan om plaats te nemen in de *hot seat*: een stoel die vooraan stond en waar je persoonlijke feedback kreeg over jouw persoonlijkheidsstijl.

Die avond werd, ondanks de vermoeidheid, druk nagepraat over alles wat werd bijgeleerd. Het thema van de laatste dag was *flexibiliteit*. De deelnemers van het



seminarie stonden stil bij de diverse stijlen en wat deze kunnen betekenen in relatie tot de anderen in en buiten het team. Ook leerden ze om vanuit hun eigen stijl flexibel op te treden naar een andere stijl. Dit alles met als doel: meer begrip op te brengen voor elkaars eigenheid en beter samen te werken!

De deelnemers aan het seminarie: v.l.n.r. Cesar Hermans (TL Technische Dienst), Stijn Van Avermaet (TL Marketing), Andy Neirinck (TL Productie) Frank Matthijs (VE ICT), Urs Bolter (BIC), Johan Baetslé (VE Productbeheer), Louis De Smet (VE Verkoop), Caroline Hulpiau (TL HR), Sophie Verhaert (IKZ) en Pieter Van Raemdonck (TL ICT)

Nieuwe functies

Teamleider Technische dienst



Sinds 21 januari 2015 is **Cesar Hermans** actief in onze onderneming als teamleider voor de technische dienst.

In zijn functie draagt hij zorg voor de coördinatie en aansturing van alle werkzaamheden en medewerkers binnen de domeinen

van de nutsvoorzieningen, de machines en installaties, de gebouwen en de ICT-systemen. Met zijn komst werd opnieuw een belangrijke doelstelling van het ORION-proces van de technische dienst verwezenlijkt.

Business Analyst ERP



Sofie Carly vervoegt sinds 5 januari 2015 het ICT-team.

Zij zal in haar functie van business analyst een belangrijke rol spelen in de overgang van onze huidige Admin naar een nieuw ERP-pakket.

Hiervoor zal zij al onze processen analyseren, onze noden op vlak van dit nieuwe systeem in kaart brengen, de ontwikkeling van het pakket opvolgen én de ingebruikname ervan begeleiden.

We wensen beiden graag veel succes en plezier toe in ons bedrijf!

2 kersverse coördinatoren

Nieuwe structuur in het magazijn

Het team in het magazijn telt ondertussen 23 mensen. Deze groep is te groot om door één teamleider aangestuurd te worden. Daarom namen Michaël Heyninck en Nikolas Raaymakers een nieuwe rol als coördinator op.

Michaël en Nikolas zijn het eerste aanspreekpunt bij problemen in het magazijn. Zij **ondersteunen** teamleider Rudi De Laet in de dagelijkse werking van het magazijn. Zij voeren het dagelijkse ochtendoverleg en zetten samen met hun team de verbeteringsvoorstellen om. Michaël ontfermt zich over de mensen die actief zijn in het ORGALUX- en TA'OR-magazijn, in het automatische magazijn en in de controle- en consolidatiezone. Nikolas neemt de groep orderpickers van hallen 1.4 tot 1.6 voor zijn rekening, samen met de goederontvangst.

"Nikolas en ik bekommeren ons om de **dagelijkse verbeteringen**", verklaart Michael. "Wij proberen zoveel mogelijk direct in te spelen op vragen vanuit het team. Deze zorgen ervoor dat het werk

vlotter verloopt. Het belangrijkste is dat iedereen zich goed voelt in de job."

"Michaël en ik nemen enkele taken van Rudi over", vult Nikolas aan. "Om deze goed te kunnen uitvoeren, worden we ondersteund en begeleid. Zo is er op maandelijkse basis een overlegmoment met Jean-Paul Nauwelaerts van Stanwick en Caroline Hulpiau. Hierin worden we getraind in de nieuwe verantwoordelijkheden en komen diverse leertopics aan bod."

We wensen Michaël en Nikolas veel succes in hun nieuwe rol. Samen met Rudi zullen ze de organisatorische uitdagingen voor het magazijn op zich nemen.

'Het belangrijkste is dat iedereen zich goed voelt in het magazijn' aldus Michaël en Nikolas.



Ervaringen met de digitale loonbrief

In juli 2014 introduceerden wij de digitale loonbrief in ons bedrijf. Sindsdien zijn 80% van de medewerkers van Halux en 90% van de medewerkers van Van Hoecke nv overgeschakeld van een papieren naar een digitale versie van de loonbrief.



Nicky Sleutel vertelt hierover hetvolgende: "Ik vind de *Myworkandme* website zeer overzichtelijk en transparant. Een gebruiker met een vraag vindt gemakkelijk de weg naar het juiste antwoord! Het was voor mij snel duidelijk welke documenten je allemaal kan raadplegen. Ook goed voor het milieu, want dankzij de elektronische loonbrief wordt onze ecologische voetafdruk toch weer net dat beetje kleiner!"



Ook Johan Baetslé is positief: "Ik had zelf reeds in mijn thuisomgeving elke leverancier omgesteld naar digitale rekeningen. De omschakeling van een papieren naar een digitale loonbrief was voor mij dus slechts een kleine aanpassing. Mijn papierberg thuis wordt nu dus steeds kleiner en ik moet geen tijd meer stoppen in het netjes opbergen van al die documenten. Enkel voordelen dus!"



Wie nog niet is omgeschakeld en graag eens ziet hoe het werkt, geeft gewoon een seintje aan Ilse of Caroline van HR. Zeker doen!



The man in black

Interview met Frank Matthijs

Wie bij Van Hoecke al eens een beroep doet op ICT, kent zeker Frank Matthijs. Maar wist je dat onze immer in het zwart geklede collega naast informatica ook een Chinese gevechtssport beoefent? Daar wilde de redactie van *Vhizier* natuurlijk meer over weten!

"Ik werk vijfenhalf jaar voor Van Hoecke", vertelt Frank. "Het is interessant werk dat veel afwisseling biedt. Zo is het nieuwe ERP systeem een volledig nieuwe uitdaging. Ook de samenwerking met mijn collega's zit goed. Ik apprecieer dat het heel uiteenlopende mensen zijn die allemaal hun eigen achtergrond en manier van denken hebben. Ik werk ook graag met mensen die een positieve ingesteldheid hebben, en die vind je bij Van Hoecke bij de vleet. Tot slot is Van Hoecke een dynamisch bedrijf waar veel vaart in zit."

Wat doe je in je vrije tijd?

"Mijn vrouw en ik brengen bewust veel tijd met de kinderen door. Zoon Lars is zes, dochter Saar is bijna negen. We beseffen maar al te goed hoe snel ze groot worden en willen zoveel mogelijk genieten van de mooie momenten samen."



"Daarnaast ben ik graag met fotografie bezig. Ik fotografeer gewone dingen, maar presenteer ze op een bijna abstracte manier. Dit gebeurt in een geïmproviseerde studioruimte op de salontafel thuis. Ik heb hiervoor nooit lessen gevolgd, buiten instructievideo's bekijken op *YouTube*. Naar mijn gevoel heb ik wat zelfstudie betreft een plafond bereikt. Daarom zou ik dolgraag eens assistent van een fotograaf willen zijn om nog meer te leren over het vak. Helaas heb ik daar momenteel geen tijd voor."



Macrofoto van kleine bloempjes. Frank gaf het beeld de titel 'boksen'.

Een mooie momentopname van Franks gezin.

In het heden zijn

"Eenmaal in de week beoefen ik anderhalf uur *Tai Chi*. Ik kwam er twintig jaar geleden voor de eerste keer mee in aanraking en doe het nu in een groep voor gevorderden. Hoewel ik beter het woord gevorderd tussen aanhalingstekens zou plaatsen. Want hoe meer ik leer, hoe beter ik begrijp dat er nog veel te leren valt. Het spoort me aan om nederig te zijn en niet te snel te denken dat ik het kan."

"*Tai Chi* is een Chinese gevechtssport, waarbij het gevecht zich volledig innerlijk afspeelt. Vreemd genoeg bewegen we de laatste tijd minder, maar zweten we harder. Tijdens de les ben je met je gedachten helemaal in het heden. Ik probeer het zo weinig mogelijk te benaderen met mijn westerse en analyti-



Frank tijdens een Tai Chi les.



Een 60 m hoge waterval in IJsland.

sche achtergrond. En dat vind ik er ook zo fijn aan. *Tai Chi* gaat over ervaren, mijn job over analyseren. In die zin vormen ze bijna elkaars tegengestelde."

"Tot slot vormt reizen een grote passie. Ik ben net een week met mijn familie in IJsland geweest. Het is niet onze stijl om alles tot in de puntjes voor te bereiden. Het moet avontuurlijk blijven. Zo heb ik voor deze reis de uitspraak van het Ijslands een klein beetje geleerd, zodat we tenminste de plaatsnamen juist konden uitspreken."

"Vroeger heb ik vaak met Joker gereisd, de organisatie die avontuurlijke groepsreizen organiseert. Op één van die reizen heb ik mijn vrouw leren kennen. Kort nadien ben ik met haar voor vier maanden naar Zuid-Amerika gereisd. Het was een goede test voor ons huwelijk om te zien of onze relatie zou standhouden in goede en minder goede tijden (lacht)."

Medewerkers met ballen

Op initiatief van enkele collega's vonden een zaalvoetbaltoernooi en een bowlingavond plaats. Er werd gespeeld en gelachen. Bestaande vriendschapsbanden werden verstevigd en nieuwe werden gesmeed.

Bowling

Op vrijdagavond 31 januari nam een twintigtal collega's van Halux deel aan de langverwachte bowlingavond. Het was een toffe mix van jong geweld en iets ouder, meer doordacht geweld.

Sommige deelnemers namen een vliegende start en scoorden de ene na de andere *strike*. Anderen moesten in het begin duidelijk de bowlingpijlen nog opwarmen. 2 uur later stond de tafel gedekt en werd een aanval op het buffet ingezet. Er werd gesmuld zoals het hoort na zo'n zwaar energieverbruik.

Bedankt iedereen voor de fijne avond en bedankt Inge en Nathalie voor de organisatie. Voor herhaling vatbaar!



Gertjan De Ruyscher kreeg als winnaar een bowlingkegel mee waarop alle deelnemers hun naam schreven.

Voetbaltoernooi

Op vrijdag 13 maart vond het eerste zaalvoetbaltoernooi plaats. Vier ploegen namen deel en de deelnemers waren mooi verdeeld tussen Halux en Van Hoecke. Op twee uur tijd werden 6 wedstrijden gespeeld, zodat elke ploeg tegen alle andere ploegen kon spelen. De sfeer was sportief, het pleziergehalte lag hoog en de supporters waren talrijk komen opdagen. De ploeg Halux 1, bestaande uit Matthijs Schoenmakers, Elke De Baets, Noy El Bakyan, Robbe Beeckmans en Yoni Van Buel wist de meeste overwinningen te behalen. Proficiat!

Uit de nabesprekingen werd al snel duidelijk dat er voldoende animo is om een tweede editie te organiseren. Sommigen onder ons zullen zich beter voorbereiden en nu al hun fysiek op peil beginnen te brengen!



De winnende ploeg v.l.n.r. (staand): Matthijs, Yoni, Noy (gehurkt): Robbe en Elke.

Jubilarissen

5 jaar in dienst		Danielle De Smet Van Hoecke nv Blum consulente		Timo Florkin Van Hoecke nv Productbeheer		Peter Stokkermans Van Hoecke bv Klantenservice	
	10 jaar in dienst		Inge Bollaert Van Hoecke nv Magazijn		Davy Polfliet Van Hoecke nv Klantenservice	15 jaar in dienst	

op pensioen



Marleen Lampers

Toen Marleen bijna 12 jaar geleden startte bij Halux, bestond de productie nog maar uit 10 personen. Zij maakte onze groei vanop de eerste rij mee en wou tot op haar laatste werkdag altijd nieuwe dingen leren. We bedanken haar daarvoor en wensen haar een goede gezondheid toe. Geniet van je brugpensioen Marleen !

Geboortes



Zoë

1 maart 2015

dochtertje van
Melissa Notenbaert (Halux)
en Glen Franckaert



Zilver voor Isabelle

Isabelle Wijnants, receptioniste in Sint-Niklaas, behaalde een zilveren medaille in een skiwedstrijd. De wedstrijd bestond uit een slalom parcours van 200 m hoogteverschil op de Kronplatz in Italië. Proficiat voor deze knappe prestatie!

Zoek de 15 verschillen!

Onze nieuwe wedstrijd is een succes. We ontvingen maar liefst 35 oplossingen. Hieruit trok een onschuldige hand **Roos Diependaele** als winnares. Proficiat Roos!
De oplossing van de vorige wedstrijd is te bekijken op www.vanhoecke.be/oplossing

De opdracht spreekt voor zich. De foto onderaan bevat 15 verschillen met de bovenste foto. Vind jij ze allemaal?



Stuur je oplossing voor **6 juli** naar deredactie@vanhoecke.be of deponeer ze in de dozen in de refter. Daar vind je ook de deelnemingsformulieren om in te vullen. Wie de 15 verschillen vindt, maakt kans op een Bongo-bon en een melamine cubic. Veel plezier!





Oranje boven !

Op 16 januari waren de leerlingen van het *Koninklijk Technisch Atheneum* te gast bij Van Hoecke, om ondergedompeld te worden in de wereld van Blum tijdens een opleiding over meubelbeslag. Alsof ze het erom deden, kwamen ze op de meest gepaste manier bij ons aankloppen. Met zowat 30 oranje fietsen!

Wat hebben we toch met dat oranje?

Oranje is de kleur van ons huismerk **blum**. In de hoofden van veel medewerkers is het dus de kleur van het werk en het merk dat ze vertegenwoordigen. Oranje komt oorspronkelijk van het woord *naranja*, dat verwijst naar de vrucht sinaasappel. En omdat sinaasappels ons een beetje aan de zon en de zomer doen denken, kijken we samen met jullie uit naar een sprankelend voorjaar!



De opvallende fietsen zijn te huur in fietspunt *De Versnelling* aan het station in Sint-Niklaas. Deze sportieve leerlingen maakten er dankbaar gebruik van.

Lentekriebels!



De lente is in het land en de eerste zonnestrallen doen deugd. Een warme muts kan echter nog van pas komen, zeker als er buiten wordt gespeeld of paaseieren te vinden zijn. De chocolade wordt netjes verdeeld in cubics. Een cubic met een gele band voor hem en roze voor haar.



Jenne en Lore, de kinderen van Stijn Van Avermaet, hielpen ons bij het maken van foto's voor de TA'OR Facebook pagina.

 **Volg TA'OR op Facebook**

Op de Facebook pagina vind je tal van leuke foto's en spontane berichtjes. Surf naar www.facebook.com/theartoforganising en klik op "vind ik leuk".

VOLGENDE BEURZEN

- **Architect@Work**
Luik expo (B)
28 - 29 mei 2015
- **Design District**
Taets, Zaandam (NL)
3 - 5 juni 2015