



Medewerkersmagazine

VAN HOECKE - nr. 37

September 2021

- › Blum Connects
- › Veerkracht in uitdagende tijden

**"De uitdagingen van een onbekende toekomst
zijn zo veel spannender dan de verhalen
van het volbrachte verleden "**

- Simon Sinek



Beste collega's

De tweede coronazomer ligt net achter ons. Een periode waarin we op veel vlakken heel wat hoop hadden gesteld. Sommige dingen zijn uitgekomen, andere draaiden anders uit dan gehoopt of verwacht. Op gezondheidsvlak is er eindelijk licht aan het einde van de tunnel. Hoewel er op dat vlak geen zekerheden meer zijn, kunnen we hoopvol naar de toekomst kijken. We zijn de periode die achter ons ligt alvast relatief goed doorgekomen. Hoewel ook dat voor ieder van ons verschillend zal geweest zijn.

Op zakelijk gebied hebben we een waanzinnige periode achter de rug. In juni konden we ons boekjaar afsluiten met recordcijfers. Een record met een licht wrange nasmaak. Moeten we nu tevreden zijn met het resultaat of eerder ontevreden omdat we niet al onze beloftes en afspraken konden nakomen? De omstandigheden hebben ons alvast niet geholpen. Turbulente tijden op onze meubelmarkt met vreemde en ongeziene verschijnselen. Het dramatische tekort aan grondstoffen en de daarbij horende speculaties zorgden voor heel wat spanning in de aanvoerketen. Dat gecombineerd met een extreem hoge vraag heeft ervoor gezorgd dat ieder van ons uitkeek naar een periode van rust. De zomer zag er veelbelovend uit, maar heeft niet gebracht wat we allemaal hadden verwacht: zon, vrijheid van bewegen en reizen. Toch hoor ik van velen onder jullie dat de ontspanning welgekomen was. En dat wijst weer op onze individuele veerkracht die ons als collectief zo sterk maakt. Wij zijn niet het soort mensen dat gemakkelijk opgeeft, wel integendeel. We zijn van nature overlevers. Ook nu weer bewezen door onze niet aflatende inspanningen om onze klanten op de best mogelijke manier te blijven bedienen. Ik heb dan ook bijzonder veel respect en waardering voor jullie allemaal. Hier kan ik enkel nederig het hoofd buigen en jullie in naam van onze klanten alvast oprecht danken.

En zo staan we alvast met onze twee voeten in het eerste kwartaal van het nieuwe boekjaar. We zijn sterk begonnen maar de storm is nog niet gaan liggen. Er zal nog stevig beroep gedaan worden op onze weerstand maar we verwachten langzaam in beter vaarwater te komen. Het zal ons soelaas geven om die geweldige projecten zoals VHlog en de productie van REVEGO pocketsystemen op te starten. Nieuwe mijlpalen in onze al zo rijke geschiedenis. Mijlpalen waaraan ieder van jullie meebouwt. Zo kunnen we steeds achterom kijken en zien dat onze inspanningen geleid hebben tot tastbare realisaties. Maar het geeft ons ook de kans alvast een blik te werpen op die fijne toekomst die voor ons ligt.

— Peter Van Hoecke, CEO

INHOUD



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.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

Veerkracht in uitdagende tijden	6
Eerste kennismaking met een gloednieuwe productgroep	10
Hooked: Vers van de digitale pers	11
Tweede VOKA charter behaald!	12
Uniek meubel voor TA'OR BOX	14
TA'OR BOX zwerft uit naar Noord en Zuid	15
TA'OR BOX schittert in The Hub	16
Nieuw in het Orgalux gamma	17
Nieuwe hal voor eigen werkplaats	18
Statusupdate VHlog: kardexen	19
IT wordt digitaal	20
SPARK ASP's in de maak!	21
Working sm@rt met Outlook	22
Medewerkers in de kijker	24
De zomer in een glas	26

Events

Blum Connects	8
---------------	---

Interview

Let's Dance:	28
met Bernd Van den Kerckhoff	

In elke editie

Wedstrijd	29
Gefeliciteerd!	30



Veerkracht in uitdagende tijden

Tekst: Karen Coomans



Verkoop

“Bij Verkoop voelt het als de omgekeerde wereld”, legt Arjan (Verkoop Nederland) uit. “We zitten ver buiten onze comfort zone als we niet ‘mogen’ of kunnen verkopen en klanten moeten teleurstellen. De grootste uitdaging in zo’n onzekere tijden is om de juiste informatie te kunnen geven aan onze klanten en daar doen we dan ook alles voor. Gelukkig hebben we intern tot op heden wel veel begrip voor elkaars situatie en proberen we er met z’n allen het beste van te maken en de klanten zo goed mogelijk te bedienen en van antwoorden te voorzien. We are Van Hoorck! Elkaar moed inspreken, elkaar in de gaten houden, begrip en respect tonen voor elkaar, een luisterend oor hebben

voor een collega die het op een gegeven moment wat lastiger heeft of zojuist een moeilijk gesprek heeft gehad, is allemaal ontzettend belangrijk en werkt bemoedigend. Dit geldt zowel binnen ons team, als team overschrijdend.”

“In de achtergrond doen we inderdaad iedere dag heel wat inspanningen om iedere klant zo goed mogelijk te bedienen”, vult Peter (Verkoop België) aan. “Zo hebben heel wat Buitendienstcollega’s de Binnendienst de afgelopen maanden ondersteund om orders te verwerken, klanten te woord te staan, ...”

Samen door de storm

Productie

“In Productie worden we dagelijks geconfronteerd met de gevolgen van de stijgende vraag en aanleveringsproblemen”, vertelt Nathalie (Productie). “De levertermijnen van de leveranciers zijn veel langer geworden waardoor we veel meer vooruit moeten bestellen. Soms zelfs zonder garantie of de bevestigde leverdatum gehaald kan worden. Het komt erop aan om ons nog flexibeler op te stellen en creatieve oplossingen te vinden.

Helaas heeft dat allemaal een impact op de levertermijn voor onze klanten en dat vreet aan iedereen. Niemand vindt dat leuk en we willen die vooral zo snel mogelijk terug zien zakken. Gelukkig kunnen we blijven rekenen op een gemotiveerd team dat de afgelopen maanden vooral hard doorgeknald heeft. Door extra mensen in te schakelen, veel overuren en zaterdagwerk proberen we allemaal samen om dit zoveel mogelijk op te vangen en onze klanten te kunnen blijven uitleveren.”

Magazijn

“Als we terugkijken op de afgelopen maanden, zou ik zeggen dat we de enorme drukte toch goed doorgekomen zijn”, vertelt Rudi (Magazijn). “Maar dat kon alleen dankzij de inzet van heel veel collega’s die 6 op 7 het beste van zichzelf geven. Van september 2020 tot juli 2021 hebben we volgens mij max. 3 zaterdagen niet gewerkt. Natuurlijk ondervonden ook wij de impact van de stockbreuken. Waar we normaal de lades van een order in één keer versturen, gebeurde dat nu soms in een aantal keer. Dat betekent extra controleren, meer wikkelen, ... Uiteraard probeerden we de leveringen zoveel mogelijk te optimaliseren, maar ook dat was vaak een stap extra waarbij we nadachten wat het meest zinvol voor de klant was. Ik denk dat iedereen wel beseftte dat de drukte op elke operationele afdeling hetzelfde was en dat dit enkel op te lossen was door samen te werken en aan hetzelfde zeel te trekken.”



Binnendienst

“Voor bestellingen en vragen van klanten zijn we op de Binnendienst uiteraard één van de eerste contactpunten”, vertelt Alex. De afgelopen maanden hebben we dan ook de impact van de vele bestellingen en leverproblemen duidelijk gevoeld. Omdat we het belangrijk vinden onze klanten zo goed als mogelijk te informeren focusten we met een aantal collega’s op het controleren van leverdata en orderbevestigingen. We bouwden een aantal automatisaties in zodat bv. naar boven kwam welke orders vertraagd werden. De extra collega’s, de inzet van het hele team en de ondersteuning van de collega’s van de Buitendienst hebben ons mee geholpen om de enorme toeloop aan bestellingen op te vangen.”

Voorraadbeheer

“Het zijn al hectische weken, zelfs maanden geweest”, vertelt Peter (Voorraadbeheer). “Sinds 1 april heeft Blum de contingentering (het vastleggen van een maximale afname) ingevoerd voor verschillende producten. Met zicht op het verlof en de drukke maanden daarvoor was dat geen goed vooruitzicht. Toch hebben we die eerste maanden kunnen overbruggen zonder stockproblemen voor onze klanten. Dit door slim om te springen met wat we wél nog hebben en alternatieven aan te bieden. Maar dat was natuurlijk heel arbeidsintensief voor vele collega’s op Binnen- en Buitendienst en voor mezelf. In mijn ogen was het de grootste uitdaging in de 30 jaar dat ik voor Van Hoescke werk. Maar ik mag wel zeggen dat de intensere samenwerking tussen de verschillende afdelingen goed verlopen is. Ook al zijn de uitdagingen nog niet achter de rug. Het komt erop aan om een zo goed mogelijk overzicht te bewaren om samen tot een zo goed mogelijk resultaat te komen.”

Blum Connects:

De digitale Interzum-ervaring

Buitengewone tijden vragen om nieuwe ideeën, dat hebben ze bij Blum goed begrepen. Iedere twee jaar is Interzum de hoogmis voor de meubelindustrie wereldwijd. Net als anders stond Blum te popelen om het grote publiek te laten kennismaken met hun laatste nieuwe producten en innovaties. Dat ging dit jaar helaas niet in de grote beurszalen in Keulen. Daarom gooide de Oostenrijkse fabrikant het over een heel andere, digitale boeg. Met Blum Connects brachten ze Keulen dichterbij dan ooit tevoren en lieten ze iedereen kennismaken met hun productplannen voor de komende jaren.

Digitale beurservaring

Om al die nieuwigheden in beeld te brengen en in de beste omstandigheden te kunnen tonen aan hun klanten en contacten, werd er in Voralberg wél een echte beursstand opgebouwd. Bezoekers konden we helaas niet ontvangen, maar het was wel het ideale decor om bezoekers van de beurswebsite digitaal te ontvangen en alle nieuwe producten toe te lichten aan de geïnteresseerden.

“Op een beurs staat het rechtstreekse contact met onze klanten centraal”, vertelt Remco (Verkoop Nederland). “We vinden het dan ook enorm jammer dat we dat al meer dan een jaar hebben moeten missen en dat bijvoorbeeld HoutPro+ in Nederland vorige jaar niet kon doorgaan.” Blum Connects gaf onze verkooptroep de kans om dat beursgevoel zo veel mogelijk te benaderen en te doen waar ze zo goed in zijn: onze klanten mee op sleeptouw nemen doorheen een (digitale) beurservaring vol nieuwigheden en innovaties.

“Dit digitale alternatief werd heel goed onthaald bij de klanten”, zegt Remco. “Afhankelijk van hun voorkeur, legden we een digitale meeting in of gingen we ter plaatse. Dankzij de vele hands-on video’s konden we toch het gevoel en de emotie van onze producten meegeven aan de klant. Zo konden klanten uit eerste hand kennismaken met de nieuwigheden voor AVENTOS en de eerste opstellingen met het pocketsysteem REVEGO ontdekken.”



Nikolas (Marketing) gaf een doorgedreven opleiding aan onze verkooptroep ter voorbereiding op Blum Connects.





Producten in de kijker

Dat er heel wat te tonen was, valt meteen op als je het lijstje met nieuwigheden voor de komende jaren overloopt. Eén van dé blikvangers daarbij is ongetwijfeld REVEGO, de oplossing voor flexibel ruimtegebruik die nieuwe mogelijkheden zal scheppen in de interieurwereld. Dat nieuwe vouwschuifdeursysteem zal het immers mogelijk maken om in een handomdraai een thuishkantoor, een keukenzone of zelfs een heel woongedeelte te laten verdwijnen of verschijnen.

Blum is natuurlijk al jaren bekend als de koploper op het gebied van boxsystemen. Met MERIVOBX voegen ze een nieuw ladesysteem toe aan hun gamma. Kenmerkend is de rechte binnenzijde in combinatie met een designlijntje aan de buitenkant. Maar wat vooral opvalt is het gemak om een breed gamma aan lades te creëren met slechts enkele componenten. Daarnaast worden voor LEGRABOX de designmogelijkheden uitgebreid: nieuwe kleuren, structuren, bedrukkingen, ... én de mogelijkheid om de binnen- en de buitenzijde van de lade een andere kleur en uitzicht te geven. Zo krijgen klanten nog meer mogelijkheden om hun meubels te personaliseren.

Bij de AVENTOS-familie, het klapdeurengamma, staan er de komende jaren verschillende wijzigingen op het programma, een eerste stap daarin is het aanpassen van de afdekkappen die met hun strak design perfect passen in moderne interieurs. Later zullen, in navolging van de AVENTOS HK top, ook de andere systemen van deze productgroep (AVENTOS HS/HL/HF) in een nieuwe versie uitgevoerd worden. Maar het is vooral de AVENTOS HK die in het oog springt. Onder het motto: hoe onopvallender en ruimtebesparender meubelbeslag is, hoe beter, zal deze set naadloos in de zijkant van de kast geïntegreerd kunnen worden. Benieuwd om al deze nieuwigheden met eigen ogen te (her)ontdekken? Neem dan zeker een kijkje op www.blum.com/connects.



Peter live vanuit Oostenrijk

Peter Van Hoecke reisde af naar de Blum Connects televisiestudio voor een heuse liveverbinding met onze Nederlandse klant DKG. Zij waren te gast bij ons in Sint-Niklaas terwijl Peter vanuit Oostenrijk alle producten op de beurs aan hen voorstelde als een ware tv-presentator. Nadien was er tijd voor een Q&A-sessie waarin alle vragen over de producten uitvoerig besproken konden worden. Zonder meer een unieke ervaring!

Tekst: Karen Coomans

Eerste kennismaking

met een gloednieuwe productgroep

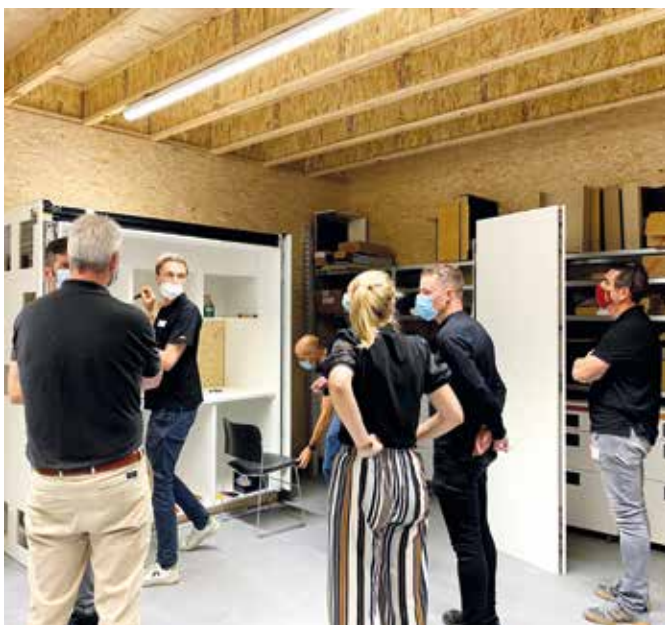
We kennen Blum allemaal als fabrikant van meubelbeslag en daarbij denken we al decennia aan scharnieren, ladesystemen en klapdeursystemen. Binnenkort voegen ze met REVEGO een gloednieuwe productgroep toe aan hun assortiment: de pocketsystemen. En daarmee openen ze letterlijk de (schuif)deuren naar een heel nieuwe manier van ruimtegebruik.

REVEGO was één van dé blikvangers tijdens Blum Connects en kon onmiddellijk op veel enthousiasme rekenen. Dankzij het systeem is het mogelijk om complete woonruimtes eenvoudig en snel bereikbaar te maken of juist te verbergen achter een strakke wand.

Eind juni werd de allereerste REVEGO bij Van Hoecke geïnstalleerd en kregen verschillende collega's meteen een eerste

opleiding over de installatie en de werking van het nieuwe pocketsysteem. België mag voor het product één van de pilot-markten zijn en dat schept natuurlijk heel wat mogelijkheden. Momenteel wordt er immers nagedacht over de manier waarop we onze Van Hoecke services kunnen inzetten op dit product.

Een optie zou kunnen zijn om de pockets waarin het systeem geïntegreerd wordt al voorgemonteerd aan onze klant aan te bieden. "De techniek die achter dit product zit, is onvoorstelbaar", vertelt Bram (Marketing). "Het bevat heel wat onderdelen maar je merkt dat alles tot in de puntjes is uitgedacht. De bewegingen voelen echt perfect aan en lopen heel soepel over van de geleider die de schuifdeur opent naar het systeem dat de deur in de pocket van de kast doet verdwijnen."



Anjin Schedler: nieuw Blum contactpersoon

Naast Lukas Lässer hebben we met Anjin Schedler een nieuwe, rechtstreekse aanspreekpartner bij Blum. Daardoor heeft hij regelmatig contact met verschillende collega's en ondersteunt hij ons bij bijvoorbeeld de introductie van nieuwe producten, technische en productgerelateerde vraagstukken of het op poten zetten van projecten zoals Blum Connects.

Eind juni was hij voor de eerste keer in België en bij Van Hoecke. "Het was leuk om kennis te maken met Van Hoecke en de fijne mensen hier", vertelt Anjin. "Iedereen was heel vriendelijk en het was fijn om alle facetten van Van Hoecke even te leren kennen. Natuurlijk heb ik ook de kans gegrepen om kennis te maken met het lekkere Belgische bier (lacht)."

Tekst: Karen Coomans

HOOKED

Vers van de digitale pers

Tijdens de digitale editie van Blum Connects (lees meer blz. 8) kwamen onze klanten alles te weten over de innovaties die Blum de komende jaren voor hen in petto heeft. Maar uiteraard stonden ook onze andere merken te popelen om hun nieuwigheden te tonen aan het grote publiek. Voorlopig niet live op een beurs, maar wel in de allereerste editie van ons digitale magazine 'Hooked'!

"Het leuke aan een digitaal magazine is dat we onze content op een heel dynamische manier kunnen presenteren", vertelt Karen (Marketing). "We kunnen immers tekst, foto's en video's met elkaar combineren." Zo brachten we een gloednieuw meubel met TA'OR BOX in beeld om alle mogelijkheden te tonen, vatten we de hoogtepunten van Blum Connects samen, lieten

we de lezer kennismaken met de eenvoudige bestelmethodes van Orgalux en ons maatschappelijk engagement.

Bijkomend voordeel aan dit medium is dat we heel veel vormgevingsvrijheid hebben en op deze manier de eigenheid van al onze merken volledig kunnen doortrekken. Bovendien is Hooked heel toegankelijk en eenvoudig te raadplegen zowel op de computer als op een tablet en/of smartphone.

De reacties op deze eerste editie waren alvast positief, wat ons al doet uitkijken naar de volgende. Benieuwd naar het resultaat? U kunt deze eerste editie nog steeds (her)bekijken via www.vanhoecke.be/hooked !

Tekst: Dyonisa Van de Velde



Tweede VOKA charter behaald!

Vorig jaar werd een eerste actiejaar rond Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen bekroond met het VOKA charter. Meteen werden er plannen gesmeed om opnieuw een jaar lang in te zetten op dit thema en met succes! Want voor het tweede jaar op rij werden onze inspanningen positief beoordeeld door VOKA. "We merken dat corona het uitvoeren van onze ambities soms iets moeilijker heeft gemaakt", vertelt Tom (Marketing). "Maar ook in deze omstandigheden blijven we dit belangrijke thema een warm hart toedragen en hebben we extra ons best gedaan om de doelstellingen te halen. We zijn dan ook heel blij met de mooie stappen die we hebben kunnen zetten."

Dankzij deze en alle andere inspanningen kregen we opnieuw het VOKA charter Duurzaam Ondernemen. "Daarbij stopt het natuurlijk niet", vult Tom aan. "We willen blijven inzetten op deze thema's en zijn al volop het derde en meest belangrijke actiejaar van het VOKA charter aan het voorbereiden. Dit moet het sluitstuk worden van een driejarenplan. Als we dat succesvol kunnen afronden, krijgen we de prestigieuze titel van SDG (Sustainable Development Goals) Pionier."

Momenteel zijn er slechts 88 Vlaamse bedrijven die deze titel mogen dragen. We kijken er al naar uit om nummer 89 te worden!

Eerste CO2-neutraal bedrijf in Sint-Niklaas

Metten is weten en daarom liet Van Hoecke al in 2015 een carbon footprint uitvoeren. De CO2 uitstoot van 840 ton die we toen hadden, was ons startpunt. De bedoeling was duidelijk: die uitstoot moest naar beneden en liefst zo veel mogelijk. "Om dat mogelijk te maken, keken we in eerste instantie naar manieren waarmee we onze uitstoot continue en langdurig kunnen verminderen", vertelt Tom (Marketing). "Zo schakelden we over naar groene stroom, we installeerden warmtepompen, kozen voor led-verlichting, zorgden overal voor extra dakisolatie, stimuleerden de fiets voor woon- werkverkeer en gingen nog bewuster sorteren."

Dankzij al deze inspanningen verminderde onze uitstoot in 2020 met 38%. Wat we vorig jaar nog teveel uitstootten, compenseerden we door bijvoorbeeld 370 energiezuinige kookfornuizen aan te kopen voor families in Ghana. "Dit 'gold-standard' project charmeerde ons onmiddellijk omwille van de link

Een greep uit onze acties:

Elektrificatie wagenpark

Om elektrisch rijden te stimuleren werden 8 laadpunten geïnstalleerd op de Van Hoecke site.

Fiets aanmoedigen

In onze fietsenstallingen zijn mogelijkheden om elektrische fietsen op te laden. Dat is één van de manieren waarmee we de fiets willen promoten voor woon- werkverkeer.

Carbon neutral

Lees hieronder meer over onze inspanningen en ons ambitieus reductieplan.

Beplantingsplan

Het vele groen in onze kantoren zorgt voor een aangename werkomgeving.

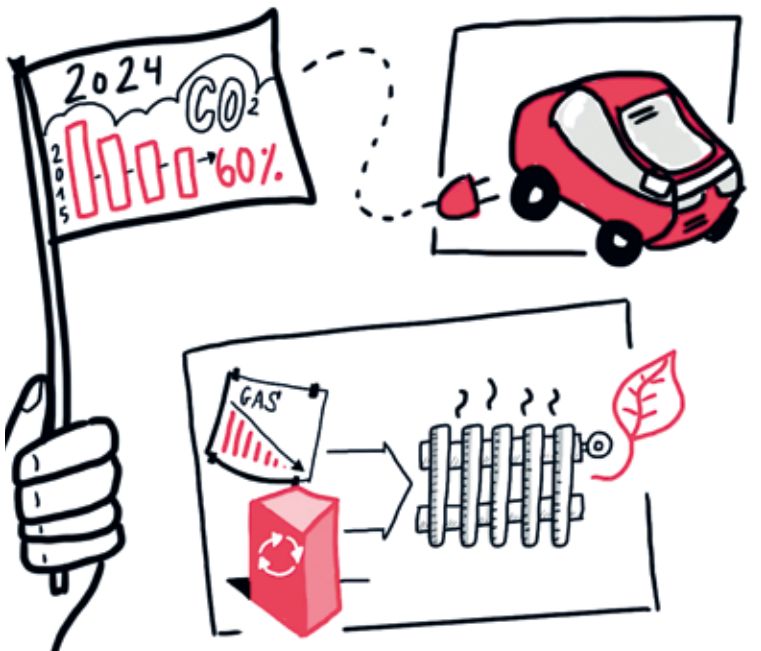
Steun aan goede doelen

Vanuit onze duurzaamheidsvisie vinden we het belangrijk dat iedereen kansen krijgt en daarom ondersteunen we graag initiatieven die focussen op jongeren met een bijzondere jeugd.

naar keukens maar vooral door de grote impact op families én het milieu want een maaltijd klaarmaken doen ze zo veel efficiënter en gezonder", aldus Tom.

Door al deze acties mag Van Hoecke zich vanaf 2020 de eerste *carbon neutral company* van Sint-Niklaas noemen! Uiteraard stopt het daarbij niet, we willen graag onze eigen uitstoot tegen 2024 nog verlagen met 60% ten opzichte van 2015. Dit willen we doen door ons gasverbruik te elimineren door houtafval te verwerken tot groene warmte, resoluut te kiezen voor de elektrificatie van ons wagenpark en het compenseren van noodzakelijke vliegtuigreizen.

Op welke manier we inzetten om onze CO2-uitstoot drastisch te verminderen, werd op een heel duidelijke manier samengevat in een mooie animatievideo. Neem zeker een kijkje op onze website om hem te bekijken.



Uniek meubel voor TA'OR BOX

Teksten: Karen Coomans



Kevin (Marketing) coördineerde de bouw van dit unieke meubel.

Dat TA'OR BOX ons boxsysteem is met de meest uiteenlopende mogelijkheden zal wellicht niemand verbazen. Die diversiteit aan kleuren, maten, uitvoeringen en afwerkingen willen we dan ook op een gepaste manier tonen aan (potentiële) klanten in binnen- en buitenland. Daarvoor ontwikkelden we een uniek meubel waar we heel wat technische- en designtopics over TA'OR BOX in kwijt kunnen.

Het meubel lijkt een op elkaar gestapelde blokkentoren, maar achter ieder front is er wel wat nieuws te ontdekken gaande van alle TA'OR BOX hoogtes, over de verschillende kleuren tot de nieuwste technologische innovaties. Door slim gebruik te maken van spiegeloppervlakken en doorkijk-

wanden springt zelfs de ingenieuze techniek die zorgt voor het vlot openen en sluiten van TA'OR BOX mee in het oog.

Het meubel werd een eerste keer opgebouwd in, een toen nog lege, hal 1.9 zodat we het helemaal in beeld konden brengen voor de allereerste editie van ons digitaal magazine 'Hooked' (zie blz. 11). Maar uiteraard staan we te popelen om het ook mee te nemen naar échte beurzen nu die weldra opnieuw mogen doorgaan.

Benieuwd? De eerste keer dat we dit meubel zullen tonen, zal op Prowood zijn! Kom gerust een kijkje nemen om het met je eigen ogen te ontdekken.

Stanwick: Sales & Operations:

Forecasting & Stage gate proces

In een steeds groeiend bedrijf, is het belangrijk dat de verschillende afdelingen op één lijn blijven en op een goede manier met elkaar kunnen samenwerken. Om dat toekomstgericht aan te pakken deed Stanwick Management Consultants meer dan 25 één-op-één interviews met medewerkers vanuit verschillende afdelingen (Verkoop, Productie, PM, Marketing, Aankoop, IT, Finance, Management, ...). Op die manier kreeg iedereen de mogelijkheid om mogelijke verbeterpunten in de onderlinge samenwerking aan te kaarten. Vanuit deze interviews werden enkele projecten opgestart, waarvan we er twee graag uitlichten.

Stage gate proces

“Met het stage gate project willen we een verbeterd proces uittekenen om sneller en efficiënter nieuwe producten en diensten voor onze klanten te ontwikkelen”, verduidelijkt projectleider Kevin (Marketing). “Door tijdig beslissingen te nemen, de juiste keuzes en prioriteiten te bepalen, kunnen we immers focussen op die dingen die belangrijk en prioritair zijn.” Daarbij moet het, door informatie tijdig op

één centrale plaats te delen, voor de verschillende afdelingen duidelijk worden wanneer welke acties en beslissingen noodzakelijk zijn. Tijdens een Stage Gate proces worden, op vooraf bepaalde momenten, een ‘go/no go’-beslissing genomen. Zo kan er door iedereen op het juiste moment gefocust worden op de juiste projecten en/of aanvragen.

Forecasting proces

De toekomst voorspellen, we zouden het graag kunnen, maar helaas blijft dat een utopie. Toch kunnen we door een realistische en doordachte forecast-oefening aardig in de buurt komen. Want weten wat er op ons af komt, betekent dat we hierop kunnen anticiperen door onze mensen en middelen op een gepaste manier in te zetten. “Een eerste luik van het forecasting proces bestond uit een grondige en gestructureerde screening door onze Verkoop van de klantvraag voor de volgende 12 maanden”, vertelt Matthias (CFO). Met deze marktinformatie gaan afdelingen zoals Productie, Magazijn, Binnendienst, HR, IT, ... aan de slag om zich tijdig en grondig voor te bereiden met de juiste *resources* (investeringen, mankracht, infrastructuur) voor de volgende 12 maanden.

TA'OR BOX zwerft uit naar Noord en Zuid

Dat onze merken TA'OR BOX en Orgalux via Häfele verkrijgbaar zijn in Duitsland kon je eerder al lezen in VHizier. Intussen zijn deze merken aan een stevige opmars bezig op heel het Europese vasteland. Onze favoriete merken op het gebied van houten lades en lade-indelingen zijn al verkrijgbaar in Zweden, Finland en Italië en daar komen binnenkort nog heel wat andere landen bij!

Voor het ‘veroveren’ van die nieuwe markten is er intern uiteraard wel wat voorbereidend werk nodig. “Voor elk land maken we een specifieke multipersonality website waarop klanten van Häfele rechtstreeks hun lades en lade-indelingen kunnen bestellen”, vertelt Brian (Marketing). “Dat wil zeggen dat we, als het om een nieuwe taal gaat, alle

teksten, labels, knopjes, ... moeten vertalen en integreren maar ook bijvoorbeeld nog een aantal specifiek gevraagde aanpassingen doorvoeren waar nodig.” Daarnaast wordt er ook een doorgedreven opleiding voorzien voor de medewerkers in de verschillende landen zodat TA'OR BOX en Orgalux voor hen geen geheimen meer hebben. Op die manier kunnen ze hun klanten gepast ondersteunen zowel op het vlak van techniek, bestelling als marketing.

Het doet deugd om te merken dat onze producten zo enthousiast onthaald worden in de verschillende landen en we zijn heel blij dat binnenkort ook onder meer Zwitserland, Oostenrijk, Frankrijk en Denemarken kunnen kennismaken met onze merken!



TA'OR BOX schittert in *The Hub*

TA'OR 

Vier jaar geleden opende Woodstoxx (toeleverancier plaatmateriaal) de deuren van hun eerste vestiging van The Hub in Gent. Dit belevingscenter dompelt architecten onder in een wereld van nieuwe producten en materialen. Door het grote succesverhaal breidt The Hub nu uit naar het Nieuw Zuid in Antwerpen, en wij zijn erbij!

“We hebben een groep sterke partners verzameld, die absoluut tot het neusje van de zalm behoren als het op interieurafwerking aankomt,” vertelt Camille Verstraete, manager van The Hub. “Architecten moeten hier ten allen tijde inspiratie kunnen opdoen en dan ligt de uitdaging erin om steeds de meest innovatieve en kwalitatieve materialen tentoon te stellen. Maar The Hub is nog zoveel meer dan louter een inspiratiehaven. Architecten, interieurarchitecten en designers kunnen hier bijvoorbeeld steeds terecht voor hun projectbesprekingen en vanaf het weer kan en mag, staan er ook weer heel wat events gepland.

Eén van de merken die voorgesteld worden, is onze eigen TA'OR BOX ingevuld met onze Orgalux indelingen! Doorheen het hele gebouw zijn er tal van TA'OR BOX lades te vinden en we worden zelfs uitgelicht in een meubel in de bar. De bedoeling hiervan is om architecten te laten kennismaken met de schoonheid en mogelijkheden van onze eigen houten lades. De visualisatie van de nis die wij mochten inrichten, nam Kevin (Marketing) voor zijn rekening.

Architecten die interesse tonen in onze producten of deze willen gebruiken in hun projecten, komen terecht bij Yana en Wim (Verkoop), die hen dan verder begeleiden. Op die manier kunnen we een hele nieuwe doelgroep aanspreken met onze producten!

Tekst: Dyonisa Van de Velde



Nieuw in het Orgalux gamma:

onze gloednieuwe kruidenhouder voor de lage lade

Tekst: Dyonisa Van de Velde



Bij Orgalux vinden we het belangrijk dat we alle spullen in je keuken een vaste plaats kunnen geven. We kregen dan ook vaak de vraag of we een oplossing hadden om kruiden op te bergen in een lage lade. Met die feedback gingen Kris en Lies (Verkoop) aan de slag. Ze maakten zelf een ontwerp van hoe het nieuwe kruidenrek er zou moeten uitzien. Lies ging hiermee aan de slag en maakte het eerste prototype. Dankzij hun initiatief en samenwerking ontstond de laatste nieuwe toevoeging aan ons Orgalux gamma: de kruidenhouder voor de lage lade.

Het voordeel van deze kruidenhouder is dat hij een goed overzicht en een vlotte bereikbaarheid geeft van de kruidenpotjes in een lage lade. Bovendien past hij in iedere lade en is hij beschikbaar in de kleuren Oriongrijs en Terrazwart zodat klanten en consumenten zelf kunnen kiezen welke het best aansluit bij de ladekleur.

De kruidenhouder is te verkrijgen via onze webshop en ook terug te vinden via onze Orgalux Plug-in in de lade-configurator. Zowel wij als onze klanten zijn alvast laaiend enthousiast over dit nieuwe product!

Nieuwe Sales Promotor

Tekst: Karen Coomans



Binnenkort zullen al onze Nederlandse klanten ook helemaal mee ondergedompeld worden in ons Orgalux verhaal. Want vanaf september trekt Bart (Marketing) de baan op als Orgalux Promotor in Nederland. Hij zal hen laten kennismaken met onze favoriete lade-indelingen, maar vooral ook focussen op de eenvoudige bestelmogelijkheden. De bedoeling is om klanten te adviseren en te ondersteunen bij het verkopen van Orgalux aan hun eindklanten. De Orgalux Plug-in op de webshop lijkt daarbij een belangrijke troef.

Bovendien lanceert Blum dit jaar Blum Inspirations, een marketingconcept dat de opvolger van Dynamic Space moet worden, meer specifiek op oplossingen en toepassingen die de Blum producten kunnen bieden. Minder productgericht, meer oplossingsgerichte communicatie. Met die insteek zal Bart, met begeleiding vanuit Marketing, de Nederlandse verkoopsregio's ondersteunen en nauw samenwerken met Verkoop Nederland en het Orgalux-team.

"Ik kijk heel erg uit naar deze nieuwe uitdaging", vertelt Bart. "Het is een nieuwe benadering, zowel voor mij als voor Van Hoecke. Het zal erop aan komen om de noden van onze Nederlandse klanten rond Orgalux te leren kennen en daar specifiek op in te spelen."



Nieuwe hal voor eigen werkplaats

Met hal 3.1 hebben we er weer een nieuwe hal bij. Geen nieuwbouw deze keer maar een renovatieproject in een gebouw van onze voormalige buur (Duo Paint). Dit nieuwe gebouw geeft ons heel wat opportuniteiten en zal in de toekomst ingericht worden als een professionele werkplaats.

“De bedoeling van deze uitgebouwde workshop is om veel meer in eigen beheer te kunnen doen”, vertelt Kevin (Marketing). “Daarvoor zal de hal uitgerust worden met verschillende machines die in een moderne schrijnwerkerij thuishoren. Op die manier zijn we flexibel om in te spelen op speciale vragen van klanten. Door ze naast de traditionele productielijnen te laten lopen, worden deze niet extra belast en kunnen we toch onze klant verder helpen. Daarnaast wordt het de perfecte plaats voor het uitwerken van prototypes van nieuwe concepten en voor de eerste productieopstart van nieuwe producten waarvoor in eerste instantie nog lagere aantallen nodig zijn.”

Om de hal klaar te maken voor gebruik werd er onder meer al een nieuwe vloer geplaatst, begin volgend jaar zullen de eerste machines geleverd worden.

Teksten: Karen Coomans





kardex remstar

kardex remstar

kardex



Statusupdate VHlog: kardexen

Wie recent door het sas tussen Magazijn en Productie liep, heeft het waarschijnlijk al gezien. Aan een snel tempo verschenen daar acht verticale liften van maar liefst 12 meter hoog, die er binnenkort zullen voor zorgen dat we op een heel efficiënte manier kunnen pikken. "In iedere lift zitten 85 legborden waar we producten op kunnen stockeren", vertelt Frederik (IT). "In totaal zijn al die legborden samen goed voor een oppervlakte van maar liefst 2000m². Door dit volume efficiënt in te zetten, zullen we dus heel wat producten kunnen stockeren." Ze zullen vooral gebruikt worden voor kleine goederen en stuk pickings. Iedere lift heeft twee openingen één beneden, waar de pickings zullen gebeuren en één wat hoger waar er zal kunnen bijgevoerd worden.

"Het orderpicken zelf zal volledig vanuit de software aangestuurd worden", gaat Frederik verder. "Het systeem zal op het juiste moment het juiste legbord naar buiten brengen en een laser zal aanduiden welk product er genomen moet worden." Op deze manier wordt de operator maximaal geholpen waardoor hij zijn werk snel, efficiënt en foutloos kan uitvoeren. "Nog een voordeel van deze opstelling is het werken in 2 groepen van 4 liften, hierdoor kunnen we de wachttijden tijdens het pikken drastisch verkorten. Na het pikken in lift 1, loop je door naar lift 2, 3 en 4. In de tussentijd hebben de liften tijd om zich klaar te zetten zodat de operator tijdens een volgend rondje meteen de juiste goederen kan pakken." Eind 2021 zullen de liften in gebruik genomen worden.



IT wordt Digitaal

Om toekomstgericht te blijven innoveren, moet je jezelf in vraag durven stellen. Enkele jaren geleden schakelden we over naar AX en de systemen daarrond. Daardoor veranderde ook de werking van IT sterk. Wat vroeger veelal in huis uitgewerkt en ontwikkeld werd, wordt nu meer en meer door externen uitgevoerd. Het beheer en de sturing van deze externen nam bij enkele medewerkers ondertussen zeer veel van hun tijd in beslag zodat er steeds minder tijd over bleef voor hun eigenlijke taken. Het moment was duidelijk aangebroken om de werking en structuur van onze afdeling toekomstgericht te maken.

Omdat de IT-wereld één van de snelst evoluerende is, lieten we ons inspireren door Peter Hinssen (Nexxworks) en worden we begeleid door Olivier Mangelschots (Odum). We leerden onder andere dat de aanpak van projectwerk sterk verschilt van kleine softwareverbeteringen en incidenten. Tot op heden worden beiden door dezelfde personen opgenomen en verwerkt, wat dan weer verminderde focus tot gevolg heeft. Om deadlines beter te kunnen bepalen en halen, moeten er duidelijke afspraken gemaakt worden over wanneer er aan wat gewerkt moet worden.

Het beheer van de grote hoeveelheid verbeteringen en incidenten, zowel intern als extern, is een full time job. Hiervoor zoeken we nu een "Service Delivery Manager". Ook om onze vele grote én kleine projecten te managen, er de nodige re-

sources voor in te zetten, zowel extern als binnen IT en over de afdelingen heen, schreven we de vacature uit voor de rol van "Project Management Officer".

We hebben steeds een sterke aanwezigheid gehad van IT in onze processen maar de digitale wereld is met een rot vaart aan het veranderen, er is dan ook een grote noodzaak om onze organisatie werkelijk naar de toekomst te leiden op digitaal vlak.

Daarbij zijn 2 invalshoeken van groot belang. Ten eerste de digitale ervaring die onze klanten en medewerkers bij ons beleven. Denk aan het gebruik van onze e-commerce en onze apps en de programma's die we zelf elke dag gebruiken. Ten tweede moeten al deze toepassingen architecturaal in elkaar passen. In mensentaal: ze moeten perfect met elkaar communiceren. Daarom beslisten we om een roadmap te maken die ons 24 maand de juiste richting moet geven. Twee van onze collega's zullen de handen in elkaar slaan onder begeleiding van Odum. Dries (Marketing) zal de rol van "Experience Architect" opnemen en Frank (IT) de rol van "Enterprise Architect".

IT wordt Digitaal, alsof we dat nog niet waren, dus beter gezegd: IT wordt Digitaler!

Tekst: Karen Coomans

SPARK ASP's in de maak!



Naast de heropstart van de SPARK dagworkshops, gingen we in juni ook van start met het vierde onderdeel van het SPARK traject: de ASP habits. Zij leren hoe gewoontes in elkaar zitten, hoe we ze duurzaam kunnen veranderen én hoe we collega's kunnen bijstaan die actie willen ondernemen.

In het eerste deel van het kalenderjaar stond SPARK noodgedwongen op een laag pitje. Eind mei deden we een SPARK dagworkshop digitaal als test. Ondanks het gemis van fysiek samenzijn, was de feedback van de deelnemers unaniem positief. Dus konden we in juni terug enkele SPARK workshops organiseren!

Daarnaast gingen we van start met de eerste groep 'ASP habits'. Dat zijn collega's die aangaven meer te willen leren over hoe gewoontes nu eigenlijk in elkaar zitten en vooral: wat er nodig is om ze écht te kunnen veranderen. Daarnaast leren ASP habits ook tools om collega's te helpen bij het aanpakken van een gewoonte die ze willen veranderen of een moeilijk gesprek dat ze willen voeren. Bedoeling is om, ook na het lopende traject met Evelien Van Dyck die de SPARK workshops geeft, zelf verder te kunnen werken aan de SPARK thema's zoals positieve mindset, communicatievaardigheden en samenwerkingsrelaties. Naast de groep ASP habits die daarvoor in juni is opgestart, zal er nog een tweede groep collega's opgeleid worden dit boekjaar. Zo bekomen we een SPARK-netwerkje doorheen de hele organisatie!

In het najaar plannen we de volgende Good to Gold workshops in voor de collega's van de commerciële binnen- en buitendienst en starten we de volgende groep SPARK coach op.



Foto: Alle workshops die in juni doorgingen, deden we digitaal. Anders, maar de feedback is erg positief. Zo ook bij de ASP habits die in juni zijn opgestart! Dat zijn Rudy (Verkoop België), Sophie (ECC), Esteban (Productie), Wim (Technische Dienst), Frederik (IT), Yana (Verkoop België), Celien (HR) en Leon (Verkoop Nederland).

Evelien Van Dyck (de middelste foto in de rechtse kolom) brengt haar kennis en enthousiasme over zoals niemand anders dat kan!

Reacties over de ASP habit opleiding

“Ik vind de materie zeer boeiend en verrijkend. Hiermee zorgen voor mijn eigen welzijn, en dit dan ook mogen/kunnen delen met anderen om onze organisatie beter te maken spreekt me erg aan...” - Rudy (Verkoop)

“Fijne mix tussen theorie en praktijk. De acteur (Richi) is een absolute meerwaarde!” - Maarten (HR)

“Goede en rustige manier van lesgeven. Wetenschappelijk onderbouwd, veel handige tips en de praktijkvoorbeelden waarbij een soort simulatie werd gedaan waren heel leerrijk.” - Jelle (IT)

“Met weinig moeite zijn er praktisch haalbare verbeterpunten voor jezelf uit te halen.” - Bram (Marketing)

Wist je dat...

... het SPARK team werd uitgebreid? Naast Sophie (ECC) zorgt nu ook Celien (HR) mee voor de organisatie van SPARK initiatieven. Ook voor vragen kan je bij elk van hen terecht.

Tekst: Sophie Verhaert

Working sm@rt met Outlook

De collega's op kantoor kennen Outlook maar al te goed. Het is hun dagelijkse tool om e-mails te versturen en te ontvangen en is op die manier misschien wel één van de belangrijkste communicatiemiddelen voor interne en externe partners. Soms kan al dat mailverkeer best overweldigend zijn, maar Outlook blijkt ook hét hulpmiddel bij uitstek om structuur en timemanagement te brengen in je werkdag.

Recent volgden reeds enkele collega's een opleiding waarin hen een aantal inzichten werden aangereikt rond goed timemanagement en hoe je Outlook daarbij als hulpmiddel kunt gebruiken. Het doel was om de persoonlijke organisatie te verbeteren met als resultaat: meer controle en minder stress. We vroegen aan enkele collega's wat hen is bijgebleven uit de cursus:

"Een positieve verandering die ik zeker onthouden heb, is om bij het openen van Outlook in de agenda te starten. Zo zie ik wat de dag brengt en heb ik niet meer de gewoonte om direct in mijn mails te duiken. Daarnaast gebruik ik nog steeds de functie om een mail om te zetten naar een taak zodat die in mijn agenda als een 'to do' verschijnt" – Andy (Productie)

"De opleiding Outlook gaf me de tools om enige orde in de chaos terug te vinden in een volle mailbox. Dit leverde enig tijdsvoordeel op zodat ik gemakkelijker taken en opdrachten kon prioriteren. De dag afsluiten met een ietwat minder volle mailbox is altijd goed" – Johan (Marketing)

Teksten: Karen Coomans



Webshop krijgt nieuw dashboard

Onze webshop is voor veel klanten de ideale manier om snel en eenvoudig hun bestellingen van voorgemonteerde lades of beslagproducten te plaatsen. Maar uiteraard vinden we het belangrijk om deze steeds te verbeteren en aan te passen naar hun noden en verwachtingen. We gingen dan ook met hun feedback aan de slag en ontwikkelden een nieuw klantendashboard dat hen nog meer mogelijkheden moet geven om snel en eenvoudig de nodige informatie terug te vinden.

"Op het klantendashboard staat heel veel informatie verzameld", vertelt Dries (Marketing). "We zochten dus naar manieren om die overzichtelijk te structureren en eenvoudig doorzoekbaar te maken." Wat er onmiddellijk in het oog springt zijn

de pictogrammen en getallen bovenaan zodat klanten in één oogopslag kunnen zien hoeveel orders, leveringen, winkelmandjes, ... ze hebben openstaan. Daaronder staat een meer gedetailleerd overzicht waarin alles per order of leveringsbon is terug te vinden. "We integreerden ook een algemene zoekbalk en een zoekfunctie per onderdeel zodat klanten heel eenvoudig en intuïtief aan de hand van bijvoorbeeld een referentie de gewenste documenten kunnen terugvinden."

Tijdens de testfase kon het nieuwe dashboard alvast op heel wat enthousiasme rekenen, binnenkort kunnen alle klanten van de nieuwe functionaliteiten genieten.



Wegwijs op onze jobavond

Voor Productie zijn we nog op zoek naar verschillende nieuwe collega's. Daarom organiseerde HR in augustus 3 jobavonden voor geïnteresseerden. "Tijdens zo'n jobavond kunnen potentiële nieuwe productiemedewerkers langskomen om zichzelf voor te stellen en kennis te maken met Van Hoecke", vertelt Maarten (HR). "We geven hen op die avond een rondleiding waarbij we hen wegwijs maken in de productie en we hebben met hen een eerste kennismakingsgesprek. Op die manier kunnen beide partijen elkaar al een eerste keer leren kennen." Op iedere jobavond mochten we zo'n 10 mensen ontvangen. We zijn heel benieuwd om de nieuwe collega's binnenkort te verwelkomen!

Om mensen warm te maken voor onze openstaande vacatures vertelden enkele collega's voor de camera over hun job en werken bij Van Hoecke.



Jobstudenten in de kijker

Tijdens de zomermaanden kunnen we ieder jaar rekenen op verschillende gemotiveerde jobstudenten die ons komen ondersteunen. Ze helpen ons om de zomerdrukke op te vangen, vervangen vaste collega's tijdens hun vakantie of helpen ons bij specifieke projecten.

Zo hielpen er dit jaar 25 studenten in het Magazijn en 20 in Productie, maar ook onder meer bij Systeembeheer, Productiebureau en HR werden er studenten ingezet. Dit jaar waren er specifiek een aantal die meehielpen bij metingen voor het VHlog-project. Dankzij hun werk kennen we nu de exacte afmetingen van bepaalde producten, dozen en overdozen. Dat wordt in een volgend stadium van VHlog heel belangrijk om te weten wat waar weggezet kan worden.



Medewerkers in de kijker

Tekst: Dyonisa Van de Velde

Isabelle (Onthaal) - werkt 11 jaar bij Van Hoecke

Wat is je functie en hoe zou je die omschrijven?

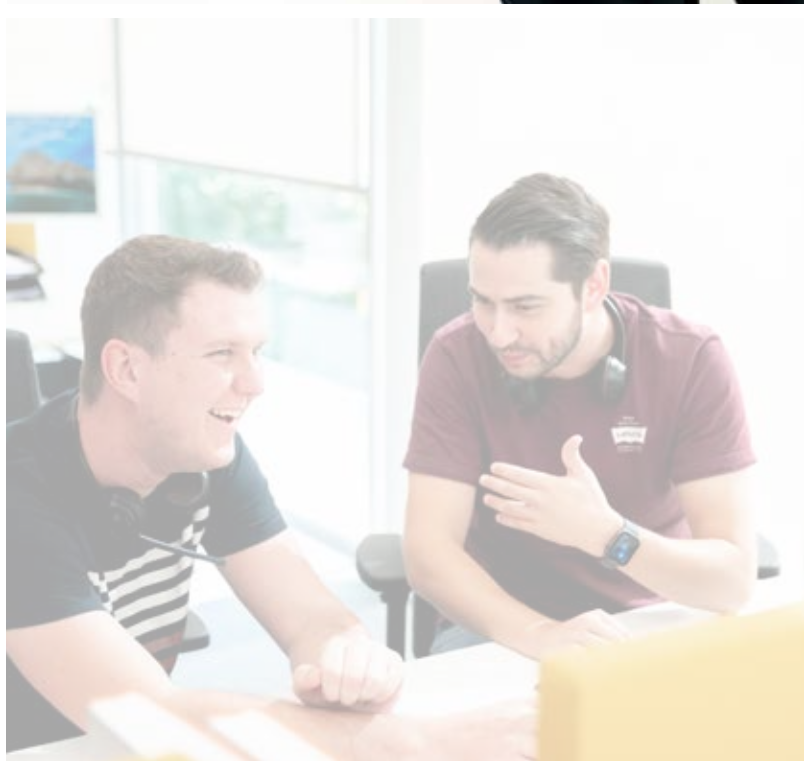
"Samen met mijn collega Marijke ben ik onthaal-medewerkster aan onze receptie. Onze taak bestaat eruit om mensen te ontvangen aan het onthaal, ervoor te zorgen dat telefoons, post en mails bij de juiste personen terecht komen, maar ook administratieve en boekhoudige taken. Je kan dus wel zeggen dat dit een hele gevarieerde functie is."

Wat is de eerste taak die je doet aan het begin van een werkdag?

"Mijn dag op Van Hoecke begint rond 7u45. Het eerste wat ik doe, is bekijken welke mails er zijn binnengekomen en die bezorg ik aan de juiste personen of afdeling. Ook ontvang ik nieuwe medewerkers die hun eerste dag bij Van Hoecke hebben. Dan beginnen de telefoons binnen te stromen en kan de rest van de dag beginnen."

Hoe zou je Van Hoecke in één woord omschrijven?

"Ik ga voor twee woorden: geweldig bedrijf. Ik vind het fijn dat je hier zoveel kansen krijgt om te groeien. Ik kan echt zeggen dat ik me als een vis in het water voel in mijn functie. Het evenwicht tussen mijn gezin en werken vind ik heel belangrijk, en hier krijg je de ruimte om te kiezen voor een goede balans. En natuurlijk zijn de leuke collega's ook een groot pluspunt!"





Gunther (Technische Dienst) - werkt 10 jaar bij Van Hoecke

Wat is je functie en hoe zou je die omschrijven?

"Ik ben sinds twee jaar actief op de technische dienst. Ik maak vooral werkposten, voer herstellingen uit en help collega's waar ik kan. Hiervoor was ik medewerker in onze Productie. Voor mij was het een hele mooie kans om naar de Technische Dienst te gaan, en ik voel ook dat ik hier echt op mijn plaats zit. Daar bovenop ben ik heel erg blij met mijn collega's. Ik ben bij mijn overstap naar de Technische Dienst in een hele leuke groep terecht gekomen. Iedereen helpt elkaar waar nodig en dat geeft een heel fijn gevoel. Mij hoor je zeker niet klagen!"

Wat is de eerste taak die je doet aan het begin van een werkdag?

"Doordat elke dag hier zo anders is, ziet voor mij ook elke ochtend er anders uit. Geen twee dagen zijn hetzelfde! Zo heb ik bijvoorbeeld meegebouwd aan het nieuwe magazijn en ben ik geregeld met onze elektriciens op stap om daar mee te helpen. Die afwisseling is zeker iets wat ik fijn vind!"

Hoe zou je Van Hoecke in één woord omschrijven?

"Verandering. Het bedrijf is constant in verandering en in beweging. Ik ga natuurlijk ook al een tijdje mee hier. Voor ik bij Van Hoecke begon, kende ik mijn weg hier al goed. Ik werkte namelijk 21 jaar lang voor het bedrijf dat gevestigd was op de plaats waar Halux, onze productie, zich nu bevindt! Zo kom ik al 31 jaar naar hetzelfde adres. Ik hoor hier al stilaan bij het meubilair! (lacht)"

Kirby (Commerciële Binnendienst) - werkt al 4,5 jaar bij Van Hoecke

Wat is je functie en hoe zou je die omschrijven?

"Sinds enkele maanden ben ik actief bij de Commerciële Binnendienst, dit wil zeggen dat ik onze klanten help met hun bestellingen, offertes en om hun pijntjes op te lossen. Voor deze functie was ik actief als lijncoördinator in onze Productie. Het is voor mij heel leerrijk om zo dicht bij onze klanten te staan en te begrijpen waar ze mee zitten en waar we hen kunnen helpen. Door het dagelijkse contact leer je hen goed kennen en voel je aan waar ze nood aan hebben. De dankbaarheid die je krijgt van de klanten nadat je hen geholpen hebt, is onbetaalbaar! Aangezien ik een echte *people person* ben, praat ik graag met mensen en maak ik hen graag blij!"

Wat is de eerste taak die je doet aan het begin van een werkdag?

"Mijn werkdag begint elke dag om 7u15. Eerst bekijk ik onze planning om te zien wat de telefoonplanning voor de dag is. Dan begin ik te kijken of er antwoorden zijn gekomen op mails die ik de dag voordien gestuurd heb. Pas daarna neem ik mijn eerste koffie'tje, zodat ik met een volle tas aan de dag kan beginnen als de telefoonlijnen opengaan! (lacht)"

Hoe zou je Van Hoecke in één woord omschrijven?

"Overstijgend. Van Hoecke staat altijd klaar om iedereen, zowel klanten als medewerkers, te helpen en bij te staan waar nodig. Een tijdje geleden balanceerde ik op de rand van een burn-out, waarna ik de kans kreeg om aan een nieuwe uitdaging te beginnen hier op de Commerciële Binnendienst. De opvolging hiervan was echt iets waar ik van opkeek. Ook ben ik heel dankbaar voor de hulp die Van Hoecke biedt aan StandAUT, de vzw voor kinderen met gedragsstoornissen, waar ik zelf medeoprichter van ben."



Thank you

Bedanking not working from home

Het afgelopen jaar was er voor veel mensen eentje van veel thuiswerken. Maar er zijn ook heel wat helden die iedere dag opnieuw het beste van zichzelf hebben gegeven in Productie, Magazijn of op de Technische Dienst. Met hun inzet zorgen ze ervoor dat we de bestellingen van onze klanten kunnen afwerken en verzenden.

Omdat ze altijd trouw op post zijn en met veel enthousiasme aan de slag gaan, bedankten we hen begin juni met heerlijke hamburgers tijdens de middagpauze. Dat heeft zeker gesmaakt!





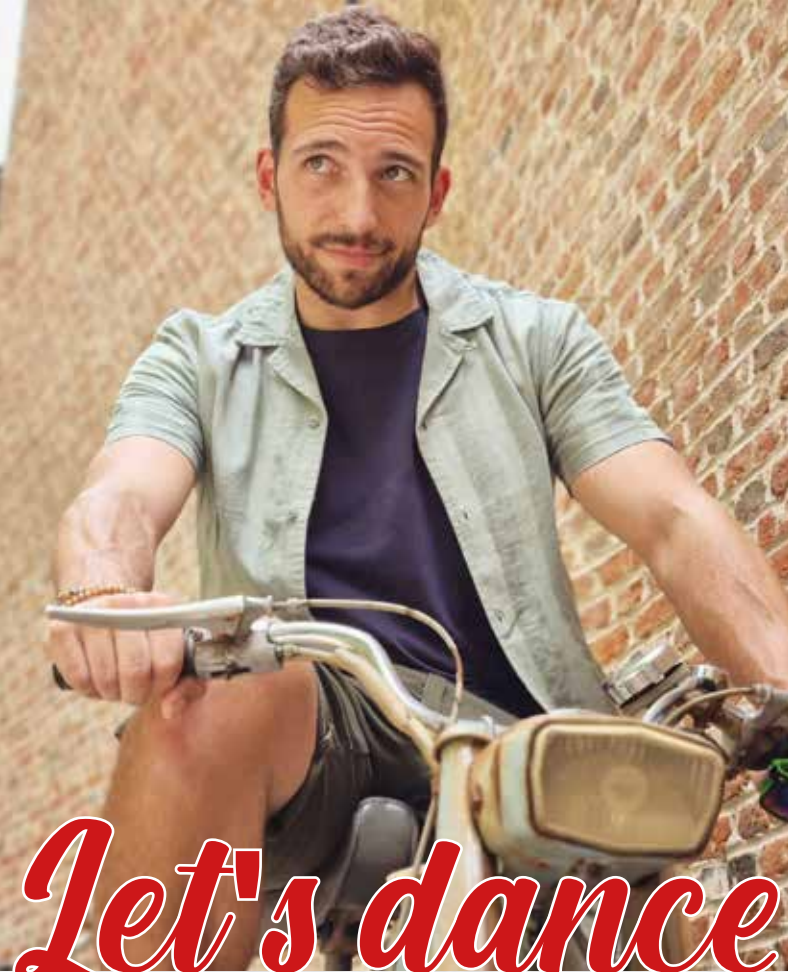
De zomer in een glas

Dit jaar hebben we met z'n allen extra hard uitgekeken naar de zomer en we deden er dan ook graag een extraatje bovenop met onze eigen zomerse Van Hoecke cocktail. Want er zijn weinig zaken die meer 'summervibes' uitstralen dan een lekkere cocktail in je glas. Chiara (Marketing) *shakete* een negroni voor iedereen. Lekker van smaak én met de perfecte rode kleur!



Raad het plaatje

Denk je dat je elk hoekje en kantje bij Van Hoecke kent? Dan ben je de geknipte deelnemer voor onze nieuwe, maandelijkse fotowedstrijd. Hoe kan je deelnemen? Hou Workplace in de gaten voor een nieuwe opgave, raad waar de foto gemaakt is en maak kans op een mooie prijs. Een oefenrondje met de eerste twee opgaves vind je alvast terug op deze pagina.



Let's dance

Bernd Van den Kerckhoff is al 12 jaar een vaste waarde aan één van de zaagmachines in Productie. Heel wat van de lades die we de afgelopen jaren maakten, gingen door zijn handen want hij zaagt de bodems en ruggen op de juiste afmeting. Maar we kennen hem ook als iemand die tijdens personeelsfeesten indruk maakt met zijn dance-moves. En dat blijkt geen toeval!



Veel collega's hebben het zich al afgevraagd, waar heb je zo goed leren dansen?

"Ik dans eigenlijk al heel lang, ik ben op mijn 10 jaar begonnen meedoen met danswedstrijden. Daar ben ik een beetje ingerold dankzij mijn ouders, mijn vader zat in de theatersector en mijn moeder was actief in de danswereld. Samen met mijn zus was het dus een logische stap. Ik was onmiddellijk gebeten door verschillende dansstijlen zoals freestyle, jazz, modern, hip hop, ... Mijn jeugd bestond dus vooral uit trainen, zo'n 4 à 5 keer per week en wedstrijden in het weekend. Dat waren internationale wedstrijden die me onder meer in Oostenrijk, Duitsland, Nederland, ... brachten."

Is er een overwinning die je altijd zal bijblijven?

"Ik ben heel trots dat ik in 2008 Europees kampioen ben kunnen worden. Dat was met een duodans, dus samen met een partner. Sinds vorig jaar doe ik zelf geen wedstrijden meer, maar dansen blijft deel uitmaken van mijn leven. Het is echt mijn uitlaatklep. Ik ben in het dagelijkse leven soms verlegen maar op het podium sta ik graag in de spotlights. Dansen doe ik nog een aantal keren per week en ik geef ook dansles aan kinderen van 6 tot 9 jaar. Het is heel leuk om de dansmicrobe te kunnen doorgeven en van die kinderen krijg je enorm veel liefde terug. Het is leuk om te zien hoe ze naar je opkijken."

Welke aspecten van dansen kan je ook in je job terugvinden?

"Ik denk dat conditie in beide gevallen belangrijk is. Ik moet hier dagelijks toch wel wat stappen en tillen. Daarnaast vind ik het leuk dat ik tijdens het werk naar muziek kan luisteren. Ik hou enorm van jazz, maar eigenlijk kan ik mij wel in veel stijlen vinden. Voor mij zijn nummers natuurlijk vaak gelinkt aan een bepaalde dans of een bepaald optreden omdat ik intussen al op zoveel nummers gedanst heb."

Heb je naast dansen nog andere passies?

"Ik kan ook echt genieten van op reis gaan. Zo zal ik me mijn reis naar Indonesië altijd blijven herinneren. Mijn opa is daar geboren en ik heb hem op zijn sterfbed beloofd dat ik zijn geboorteland zou bezoeken. Een aantal maanden later heb ik dat ook effectief gedaan en ik was er enorm van onder de indruk."

Verder heeft vooral Griekenland en het eiland Kreta mijn hart gestolen omdat het de perfecte mix is tussen bergen, stranden, cultuur, ... Je kan me er elke vier jaar wel eens terugvinden. Maar ook met lekker eten kan je mij steeds blij maken. En zelfs daar weet ik een link naar muziek te vinden. Kook ik bijvoorbeeld Italiaans, luister ik intussen naar Italiaanse muziek, bij een lekkere moussaka hoort Griekse muziek voor mij en als ik een kaas-en-wijnavond organiseer zal er steeds Franse muziek op de achtergrond te horen zijn."

Tekst: Karen Coomans

Wedstrijd

WOORDZOEKER

Zoek alle woorden in onze woordzoeker en maak kans op een leuke prijs!

De woorden zitten in alle richtingen verstopt. Stuur je oplossing voor 5 november naar deredactie@vanhoecke.be of deponeer ze in de dozen in de refter.

De winnaar van de vorige wedstrijd is Jerry Van Gysel. Proficiat Jerry!

J B Z Q R J U J P K H T U R L Q P Y
U T I Q E B Z J Y G H E J S V E D R
C C I G D Y W L B S H S G M W S T P
N G P P U B B T U P C U F K J P X H
S O D Z O L H C R Z A F R T J A R G
Q L E H H U Q B T P R B Z L T R E S
F H V Q N M Z O I S B P F M P K V Q
L V W R E C V R M T O Y N J X G E B
P T T W D O Z C W D N V Q B O D G I
K R K I I N C T J E N H V B V N O X
C F O O U N B P A K E M D W K O K D
Q Y O L R E X D Q O U H M O T V U U
Z N L X K C O O J O T S D D P A J C
O M T R Y T B S M H R H D V K B C S
D D U D T S R U I Q A N V A M O V V
W O O R W N O S I V L E A X P J U O
Z Q D C K H A Y P L E H S J N L E H
V B K L K R T X E I R I L G Q O M V

KRUIDENHOUDER

BLUM CONNECTS

TAORBOX

CARBON NEUTRAL

SPARK

OUTLOOK

JOBVOND

REVEGO

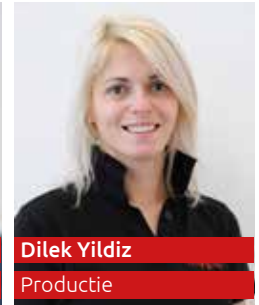
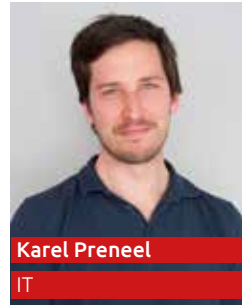
VHLOG

HOOKED

Gefeliciteerd!

Jubilarissen

5



5



10



15



20



Geboortes



Cecil, 03/06/2021
zoon van Iris Loopmans
& Maarten Van Herck



Lisa, 07/06/2021
dochter van Evy Gillis
& Wesley Verswyvel



Esmée, 14/06/2021
dochter van Shani Peeters
& Glenn Aernouts



Cécile, 16/06/2021
dochter van Sofie Van Royen
& Gilles Bontinck



Jasmin, 09/07/2021
dochter van Marta Sieniawska
& Mohamad Bahaia



Ellie-Rose, 13/07/2021
dochter van Kimberley Maes
& Roy Peeters



Noam, 05/08/2021
zoon van Jitske Segers
& Axel De Schuijmer



Ivonne, 13/08/2021
dochter van Ellen Bogaert
& Frederik Van Gansen

Getrouwd

Dilek Yildiz & Tim De Smet
9 juli 2021





#wearevanhoecke
#keepsafe

VAN  HOECKE®