

**CIJFER VAN DE DAG**

**14**

**procent minder wijnproductie in Europa**

De Europese wijnproductie zal door de weersomstandigheden dit jaar 14 procent lager uitkomen dan tijdens de vorige oogst, op een historisch laag niveau van 145 miljoen hectoliter. Dat meldt het Franse landbouwgentschap FranceAgriMer. De terugval is vooral te wijten aan de drie grootste productielanden: Italië, Frankrijk en Spanje. (afp)

Dinsdag 24 oktober gaat JCI Limburg, de organisatie van ondernemende jongeren, weer voor een stunt. Op de brug over het Albertkanaal in Kanne worden telkens 250 ondernemers en functionarissen uit Belgisch- en Nederlands-Limburg in een business speed date bij elkaar gebracht. Wij zochten al een aantal ondernemers van beide kanten van de grens om hun grensoverschrijdend verhaal te brengen. Wat vinden zij van het ondernemen over de grens? Wat zijn de opportuniteiten? Waar liggen de valkuilen? Een reeks van zes portretten van grensoverschrijdende ondernemers.

**LIMBURG  
MEETS  
LIMBURG**



**“Glas wijn bij het eten?  
Een Nederlander  
snapt dat niet”**



Rosaline  
Wijnen en Jo  
Nelissen van  
ABN. FOTO TOM  
PALMAERS

**BILZEN** - Jo Nelissen en Rosaline Wijnen van klimatisatiebedrijf ABN uit Bilzen zijn al jaren grensoverschrijdende ondernemers, die de opportuniteiten van business bij de burens heel goed beseffen. “Zo haalden we in juni nog een order van 2,7 miljoen euro binnen voor de bouw van cleanrooms in Nederland”, zeggen ze. “Je moet durven investeren in het doorgronden van de lokale markt.”

“Nederlanders zeggen meteen waar het op staat. Ze zijn meer open. Een Belg zegt al snel ‘wij bekijken of een samenwerking erin zit’ terwijl hij weet dat het niets wordt. Als ik een tip kan geven aan collega-ondernemers dan is het wel dat ze directeur moeten communiceren. Bij ons verloopt ook altijd alles ‘via via’ om iets te bespreken, terwijl je maar naar een Nederlands bedrijf moet bellen en al meteen de CEO of beslissingnemer te spreken krijgt”, weet Rosaline Wijnen, CEO van ABN.

Een glas wijn maakt volgens Jo Nelissen een verschil in Nederland. “Met uitzondering van Maastricht en omstreken, maar zeker in Eindhoven en meer noordelijk bestaat er geen lunchcultuur. Dat je ’s middags gaat uit eten en daarbij nog een glas wijn drinkt, begrijpen ze niet. In België gaan we al snel proactief ‘eentje drinken’ met de klant. Niet zo bij onze noorderburen. Dat gebeurt er pas als het contract getekend is. Wat me eveneens opvalt en kansen biedt, is dat Belgen over de grens het imago hebben van timide en heel eerlijk te zijn. Wij kunnen sneller grensoverschrijdende zaken doen dan andersom. Veel Belgen zijn voorzichtiger om met Nederlanders in de boot te stappen.”

**Niet gierig**

Wijnen en Nelissen kieperen het clichébeeld dat Nederlanders gierig zijn in de vuilnisbak. “Zij kijken meer op lange termijn, terwijl Belgen vooral aandacht hebben over wat het nu, op dit moment, gaat kosten. Daardoor durven Nederlanders een hogere aankoopprijs betalen. Ook het circulaire, ecologische verhaal leeft veel meer in Nederland. Op dat vlak staan ze verder. Het is een echt handelsvolk”, besluit Nelissen. (geh)

**10 procent nieuwe huizen is skeletbouw**

**HEUSDEN-ZOLDER** - Naar schatting 10 procent van de Vlaamse nieuwbouw is tegenwoordig skeletbouw. Dat blijkt uit een raming van het Centrum Duurzaam Bouwen (CeDuBo) in Heusden-Zolder. “De cijfers lopen vaak ver uit mekaar. Maar de consensus draait rond de 10 procent. Het is duidelijk dat skeletbouw in opmars is”, zegt directeur To Simons van CeDuBo.

Dominiek CLAES

CeDuBo raadpleegde verschillende bronnen om het aandeel van skeletbouw in de woningbouw te becijferen. “Maar de cijfers lopen sterk uit elkaar”, aldus To Simons. “Van 4 procent tot 18 procent. Dat heeft te maken met het feit of je enkel naar woningbouw kijkt, of ook naar appartementen, en of renovatie al dan niet in de cijfers wordt meegerekend. Tegenwoordig zie je vaker gerenoveerde, klassiek gebouwde woningen, met een uitbouw in skeletbouw. Maar de consensus binnen de bouwwereld draait rond 10 procent.”

**Korte bouwtijd**

Dat beamen ook Francis Embrechts van Trihus in Heusden-Zolder en Ivo Swenters van Skellet in Genk. Trihus is een aannemer die 30 tot 35 sleutel-op-de-deurwoningen bouwt per jaar in houtskeletbouw. Het gaat om bijna energie-neutrale woningen (BEN, E-peil minder dan 30). “Die opmars heeft te maken met een aantal voordelen van skeletbouw”, zegt Francis Embrechts. “De bouwtijd is een pak korter en zonder lange droogtijden. Bovendien is ondertussen iedereen



To Simons (links), Francis Embrechts (midden) en Ivo Swenters. FOTO KAREL HEMERIJCKX

De cijfers lopen ver uit elkaar, maar de consensus draait rond de tien procent

To SIMONS  
directeur CeDuBo

overtuigd van de duurzaamheid van skeletbouw. De prijzen zijn zeker concurrentieel vergeleken met de klassieke bouwmethoden.”

**Nieuw systeem**

Staalskeletbouwer Skellet uit Genk gebruikt dan weer metalen profielen als basis voor de woningstructuur. Zaakvoerder Ivo Swenters bedacht daarvoor een eigen profiel in de vorm van een kruis, waarin om de 25 mm gaatjes zijn geponst voor de verbindingstukken. Skellet liet

zijn vinding wereldwijd patenteren. “Met deze profielen winnen we minstens 40 procent aan gewicht, terwijl de stevigheid gegarandeerd blijft. Dat scheelt een serieuze slok op de borrel op het vlak van prijs en duurzaamheid. De profielen laten ook erg complexe constructies toe en zijn bovendien ongevoelig voor vocht”, aldus Ivo Swenters. CeDuBo organiseert dit weekend een nieuwe editie van zijn Bouwweekend. Het centrum liet deze keer zijn licht schijnen op de kwestie “Voor welk bouwsysteem wil ik kiezen?”. “Behalve klassieke bouwsystemen zullen er ook houtskeletbouw en staalskeletbouw aanwezig zijn. Maar er zijn nog andere concepten zoals ruwbouw met een soort van legoblokken”, legt To Simons uit. “Al deze systemen hebben elk hun voordelen en laten elke mogelijkheid qua afwerking open.”

→ www.bouwweekend.be

**Faillissement Strongbow bedreigt 70 jobs**

**HOUTHALEN-HELCHTEREN** - De zaakvoerders van Group Strongbow uit Houthalen-Helchteren hebben gisterochtend de boeken neergelegd bij de rechtbank. Dat hebben ze zelf laten weten. Zo'n 70 banen zijn bedreigd.

Sinds juni 2017 had de Group Strongbow bescherming aangevraagd tegen schuldeisers via een gerechtelijk akkoord (WCO). “Ondanks verwoede pogingen werd er spijtig genoeg geen koper gevonden en bleek ook een doorstart van de activiteiten via één van de onderafdelingen uiteindelijk niet haalbaar”, aldus Jan Larosse. “Hierdoor zien we ons genoodzaakt de bedrijfsactiviteiten te stoppen.” Gisteren is dan ook het faillissement uitgesproken. Group Strongbow is een installa-

tiebedrijf en genoot een goede reputatie in de sector. “Sinds 2009 is de groep sterk gegroeid en hebben we een mooi parcours afgelegd”, aldus Jan Larosse. “In 2016 is het tij echter gekeerd, toen bleek dat een aantal projecten zwaar verlieslatend waren en de groep in een cash-dip geraakte. Tijdens de WCO-periode werden alle mogelijke overlevingspistes doorlopen en met man en macht gewerkt aan een doorstart, maar de rechtstreekse vorderingen door de oderaannemers, alsook het uitblijven van extra financiering, deden het bedrijf uiteindelijk de das om.” Zaakvoerders Jan Larosse en Jan Dormans maakten er een prioriteit van om voor de 70 medewerkers een passende, nieuwe job te vinden. Die werd gevonden bij twee verwante bedrijven. (kme)

**Vanreusel zoekt partner**

**HAMONT-ACHEL** - De bekende Limburgse producent van vleessnacks Vanreusel gaat op zoek naar een externe partner. Dat schrijft de website van De Tijd. De externe partner moet het mogelijk maken om sommige familiale partners uit te kopen en de groeiplannen te begeleiden. Het hele proces zit nog in een beginfase. Het is niet duidelijk of er een minderheids- of meerderheidsbelang wordt aangeboden. “We zien overnamemogelijkheden in de markt. We hebben enkele doelwitten op het oog”, aldus CEO Paul-Emmanuel Vanreusel. De aandelen van Vanreusel zijn in handen van vijf familiale aandeelhouders. Vanreusel produceert diepgevroren vleessnacks voor frituren. Er werken 250 mensen. (gc)