


België - Belgique
PB
3500 Hasselt 1
12/867

afgiftekantoor
3500 Hasselt 1
erkenning: P303505

Universiteit Hasselt **MAGAZINE**



Inhoud

<i>Edito</i>	3
More business@work	
.....	
Business@work 	4
.....	
ALUMNI AAN HET WOORD:	
Toegepaste economische wetenschappen	
Handelsingenieur	
Handelsingenieur in de beleidsinformatica	
.....	
<i>Kort Nieuws</i>	48

More business@work!

In deze uitgave getuigen een twintigtal handelsingenieurs en TEW-ers over hun studietijd aan de Universiteit Hasselt en hun boeiende professionele carrière daarna. Ze vertellen vanuit verschillende perspectieven: finance, auditing, marketing, supply chain management, IT, overheidsmanagement, enzovoort. Allemaal wijzen ze op de grote toegevoegde waarde van hun diploma – niet alleen de inhoud van de studie, maar ook de manier waarop ze zelf hun studie kleur hebben kunnen geven. De ene heeft door een internationale uitwisseling tijdens zijn studies de wereld leren kennen, de andere heeft door zijn trekkende rol in een studentenvereniging het ondernemerschap aangescherpt. Jong en (iets) ouder getuigen ze ook van de moderne aanpak aan de Universiteit Hasselt – de verandering als constante.

Een constante, door de jaren heen, is dat de opleidingen zichzelf regelmatig heruitvinden. De bachelor- en masteropleidingen anno 2010 zijn niet meer te vergelijken met de opleiding in 1990... en toch waren en zijn de programma's vooruitstrevend, elk in hun tijdperk.

De opleiding handelsingenieur heeft resoluut gekozen voor de industrieën van de toekomst – milieumanagement, logistiek, marketing engineering en innovatiemanagement. Beter dan welke universiteit in Vlaanderen ook kan de Universiteit Hasselt hard maken dat ze de link met technologie legt. De bedrijfseconomen werken letterlijk onder één dak met de fysici en chemici van de Universiteit Hasselt.

Vandaag zet de opleiding handelsingenieur in de beleidsinformatica sterk in op de meest geavanceerde management- en analysetechnieken en investeert ze zeer actief in een internationale en open leeromgeving. Zo kunnen studenten een specialisatie volgen aan de Universiteit van Pisa en is IBM vriend aan huis. Een beleidsinformaticus wordt opgeleid tot (virtuele) businessarchitect in een globale realiteit.

De opleiding toegepaste economische wetenschappen biedt een moderne en brede waaier van specialisaties met een up-to-date benadering van finance, accounting, marketing, (overheids)management. In tegenstelling tot een klassieke benadering, bouwt de master TEW anno 2010 op corporate governance en value chain management met zin voor de economische realiteit in ondernemend Vlaanderen en een hyperdynamische wereldeconomie.

Van onze alumni en het groeiend aantal bedrijven waarmee we samenwerken, leren we dat inzetten op academische kennis cruciaal maar onvoldoende is. Meer dan ooit gooien we daarom de deuren van de opleiding open om *samen* met toonaangevende bedrijven studenten af te leveren met een surplus...

Handelsingenieurs, beleidsinformatici en toegepaste economen met een surplus... in de huidige turbulente wereld zijn ze broodnodig. Het klinkt cliché, maar ook vandaag smeken toonaangevende bedrijven mij om meer van deze mensen. Ongetwijfeld hebben onze alumni laten zien dat zij deze surplus aan de Universiteit Hasselt hebben verworven.

Dus: more business@work!

Veel leesplezier.



Piet Pauwels
Decaan faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen



Jean-Paul Teyssen: “Doelgericht leiderschap maakt het verschil”

Jean-Paul Teyssen werkt als CEO bij Carglass Belux. Hij studeerde toegepaste economie aan de Economische Hogeschool in Diepenbeek (de huidige faculteit BEW van de UHasselt) waar hij in 1983 afzwaaide als licentiaat in de economische en consulaire wetenschappen met specialisatie marketing.

Na zijn studies vervulde hij eerst zijn dienstplicht als reserveofficier en kon vervolgens beginnen bij Philips. Toch koos hij heel bewust voor het toen nog kleine Carglass omdat hij daar als Sales & Marketing Manager een grotere verantwoordelijkheid kreeg. “Als afgestudeerde marketeer had ik een marketingplan voor mijn eigen toekomst gemaakt”, knipoogt Jean-Paul Teyssen. “Ik wilde zowel voor een klein als een groot bedrijf werken, ervaring opdoen in de bankwereld en ten slotte een eigen bedrijf oprichten. Mijn plannen zijn uitgekomen.”

Vindt u dat u nu een toffe job hebt?

Jean-Paul Teyssen: "Ik ervaar mijn job als zeer uitdagend. Met een omzet in België van meer dan 200 miljoen en wereldwijd bijna 3 miljard euro hebben we een grote verantwoordelijkheid ten opzichte van de aandeelhouders. Bovendien staan we in België ook in voor het inkomen van bijna duizend gezinnen. Dat is een serieuze uitdaging."

"Het is een leuke job want ik hou van uitdagingen en die zijn er, iedere dag. Je moet constant zorgen dat je de concurrentie voor blijft, dat je de markt op de voet volgt, dat je proactief reageert, dat je organisatie op punt blijft, dat je medewerkers gelukkig blijven want zij zijn je maatschappelijke kapitaal en alleen door gemotiveerde medewerkers krijg je tevreden klanten. Met doelgericht leiderschap, kan je echt het verschil maken."

"Daarnaast heb ik ook veel afwisseling omdat je ieder aspect van de organisatie in de gaten moet houden en je van alles op de hoogte moet blijven. Ik hou ook van de internationale contacten. Zij houden je blik op de wereld wijd open. En *last but not least* ben ik een teamspeler en in deze job moet je functioneren in een nationaal maar ook in een internationaal team."

Is dit het werk dat u voor ogen had toen u begon aan uw studies TEW?

Jean-Paul Teyssen: "Ja absoluut. Ik wilde een gevarieerde loopbaan en deze richting geeft je tal van mogelijkheden om later in het bedrijfsleven een carrière te maken. Je krijgt er een goede voorbereiding. Niet alleen op vlak van economische kennis maar ook op andere vlakken die je in een bedrijf nodig hebt zoals organisatie, werken met mensen, marketing enzovoort. TEW is bovendien een zeer praktijkgerichte opleiding. Je krijgt ontzettend veel casestudies en dat vond ik super interessant. Ik vond de studies ook niet zo moeilijk, al dacht ik vooraf van wel. Maar dat viel al bij al wel mee."

Hebt u fijne herinneringen aan uw tijd in Diepenbeek?

Jean-Paul Teyssen: "Ik heb veel fijne herinneringen aan zowel het academisch leven als aan het studentenleven. Ik was indertijd medeoprichter van de studentenclub Carpe Diem en ben zelfs preses geweest. Mijn twee zonen die nu in Diepenbeek studeren, zijn lid en preses van o.a. dezelfde club en van Hermes, de faculteitsvereniging van de economiestudenten. Dat vind ik wel speciaal. Lid zijn van 'mijn' club. Het roept herinneringen op. Ik heb er indertijd veel aan gehad. Ik leerde er om initiatieven te nemen, verantwoordelijkheid te dragen



en in team mooie dingen te realiseren. Dat bleek achteraf een belangrijke aanvulling in mijn carrière."

Kunt u aan jongeren één goede reden geven om economie te studeren?

Jean-Paul Teyssen: "Dat is heel eenvoudig. Als je op welke manier dan ook geïnteresseerd bent in het zakenleven en alles wat ermee te maken heeft, kun je geen betere studierichting volgen. Bovendien is het een zeer gediversifieerde richting. Je leert er sowieso heel veel dingen die je later allemaal van pas kunnen komen, in welke job dan ook."

En waarom moeten ze dat in Diepenbeek doen?

Jean-Paul Teyssen: "De opleiding aan de Universiteit Hasselt is mijns inziens persoonlijker, interactiever en intenser dan aan andere universiteiten. Je zit er ook in een toffe omgeving. Ik vind het belangrijk dat je na het studeren even kan gaan verpozen en vooral sporten in de natuur. Dat geeft zuurstof en energie. En eveneens niet onbelangrijk: hoe klein ook, er is een zeer goed en aangenaam studentenleven."





Frank Zwerts:

“Ik ben altijd al een ondernemer geweest”

Frank Zwerts is momenteel CEO van Visys nv, een bedrijf uit Hasselt dat digitale sorteermachines ontwikkelt en die wereldwijd verkoopt in de voedingsindustrie en de recyclage-industrie. Hij studeerde in 1992 af als TEW'er en kwam in eerste instantie terecht in de accountancy- en vervolgens in de bankwereld. Hij schopte het tot vicepresident *investment banking* bij ING Baringsbank in Londen waar hij tien jaar woonde en werkte.

Gepassioneerd door technologie, ontmoette hij in 2005 enkele visionaire ingenieurs die de visie hadden om een digitale sorteermachine te ontwikkelen en te bouwen. Hij zag onmiddellijk het potentieel van een dergelijk product en besloot het bankieren te laten voor wat het was en richtte samen met zijn partners het bedrijf Visys op.

Frank Zwerts: “Ik was als bankier altijd al geïnteresseerd in baanbrekende technologie die wereldwijd kan worden gebruikt en die een degelijke *return on investment* zou opleveren. Wat de ingenieurs mij voorstelden was overduidelijk zo'n product. Ik heb dan ook niet gearzeld.”

“Wij zitten in de wereld van visiesystemen. Onze machines zorgen ervoor dat de goede producten van de slechte

gescheiden worden. Ofwel doe je dat handmatig, ofwel gebruik je een machine van ons die dat automatisch doet op basis van beelden en digitale parameters. Bij het sorteren van aardappelen moeten er bijvoorbeeld alle exemplaren met een zwart puntje uitgehaald worden. Met onze machines kan dat zéér snel en accuraat. Maar we gaan nog veel verder. In de notenindustrie moet je bijvoorbeeld heel nauwkeurig kunnen onderscheiden wat

een goede noot, een minder goede, een slechte of een stukje schaal is. Onze parameters zijn zo gedetailleerd dat we dat moeiteloos aankunnen. Daarnaast zijn we sinds 2009 ook actief in de milieusector waar we afval automatisch sorteren.”

Had u dat allemaal al voor ogen toen u ging studeren?

Frank Zwerts: “Niet echt. Op mijn achttiende was ik gefascineerd door alles wat met geneeskunde en biologie te maken had. Maar na enkele weken aan de faculteit geneeskunde wist ik dat ik dit niet zou volhouden. Mijn hart lag eerder bij economie en bij ondernemen. Ik ben altijd een ondernemer geweest, al van kindsbeen af.”

“Economie is bovendien een heel ruim domein. Ik kom uit een ingenieursfamilie en daar werd economie vooral geassocieerd met banken. Maar het is veel ruimer. In de loop van de opleiding voelde ik dat mijn interesse vooral bij het financiële lag en heb ik dan ook gekozen voor de optie accountancy.”

“Ik maakte via via kennis met het vak van bedrijfsrevisor en dat boeide mij enorm. Het fiscale aspect, het begeleiden van een bedrijf waren allemaal dingen die mij erg aanspraken. Daar ben ik dan verder op gaan focussen. In het laatste jaar kwamen heel wat *Big Five* kantoren de campus bezoeken en ik kon bij allemaal meteen aan de slag. Ik heb toen gekozen voor KPMG en heb daar vijf jaar gewerkt. Héél boeiend. Je zit omzeggens iedere week in een ander bedrijf, je ziet hoe het bedrijfsgebeuren in cijfers wordt uitgedrukt, hoe dat wordt opgevolgd, hoe die administratieve organisatie eruit ziet...”

Wanneer kwam dan de ommezwaai?

Frank Zwerts: “Op een bepaald moment begon ik me meer en meer te interesseren in hoe zo’n bedrijf zijn toekomst uitbouwt. En dan kom je al snel bij de banken uit. Ik kwam in contact met *investment bankers* die bedrijven naar de beurs brengen en dat leek me wel iets. Ik ben toen bij Barings Bank begonnen omdat ze me een internationaal perspectief boden. Het was een heel aristocratische, puur Engelse bank die door ING was overgenomen. Ik voelde me daar goed omdat ik als er

buitenlander terecht kwam. Ik was geen zoon van een van de aristocratische families die dat wereldje bevolken.”

“Dat was in de tijd van de Nasdaq introducties, van kleine internetbedrijven die snel naar de beurs gingen. Het was volop internethype. Een enorm spannende tijd waar alles razendsnel ging. Gezien mijn interesse voor moderne technologie was dat een droom die uitkwam. Normaal gezien breng je per jaar vijf bedrijven naar de beurs. Ik zat in mijn eerste jaar aan twintig. Ik had veel contact met jonge, gedreven CEO’s. Ik wilde altijd weten hoe zij zover geraakt waren, welk traject zij afgelegd hadden.”

“Ik had stiekem ook wel de ambitie om ooit ook zo’n bedrijf te beginnen. Ik begon participaties te nemen in kleine bedrijven en werkte keihard, maar met ontzettend veel plezier. The sky leek écht the limit.”

“Tot die *techbubble* uiteen spatte. Plotseling werd alles wat je aanraakte geen goud meer maar slijk. En dat was psychologisch een moeilijk proces voor een relatief jonge bankier als ik. Het was de eerste keer dat ik de *downside* van dingen zag. Ik heb toen op de harde manier leren relativeren. Maar dat is nodig om te groeien, om de dingen in het juiste perspectief te zien. Ik moest binnen de bank mijn internationaal team afbouwen.”

Op dat moment hebt u opnieuw een beslissing genomen die uw leven veranderde?

Frank Zwerts: “Ik heb toen voor mezelf uitgemaakt dat ik toe was aan iets anders. En dat het tijd was voor kinderen. Toen we drie zonen hadden, moesten we een duidelijke keuze maken: in Londen blijven en ze daar opvoeden, of terugkeren naar België. Ik wilde wel terugkomen, maar dan moest ik hier een uitdaging hebben. En die heb ik gevonden in Visys.”

“We werken nu constant aan nieuwe producten, de verbetering van bestaande en aan het uitbreiden van de markt. We zijn een typisch hoogtechnologisch bedrijf, innovatief, niet te groot, snel groeiend en met de ambitie om een topspeler te zijn in onze niche. Ik geloof dat we de Microsoft in onze niche kunnen worden. En we hebben veel zin en passie om er tegenaan te gaan.”





Tine Pijpops: “Handelsingenieurs kijken breder en verder vooruit”

Als we bij drukkerij Atlanta arriveren, is het de bedoeling dat we een gesprek hebben met Tine Pijpops, afgestudeerd als handelsingenieur aan de Universiteit Hasselt in 2006. Maar wat blijkt? Ook vader Georges Pijpops, moeder Agnes Verboven én zus Lize studeerden allen economie in Diepenbeek.

Het resultaat is een gezamenlijk interview. Een boeiend gesprek tussen generaties over studies economie vroeger en nu. En over het introduceren van nieuwe strategieën in een familiebedrijf dat in 1947 opgericht werd door de vader van Georges.



Tine, waarom heb jij gekozen voor handelsingenieur?

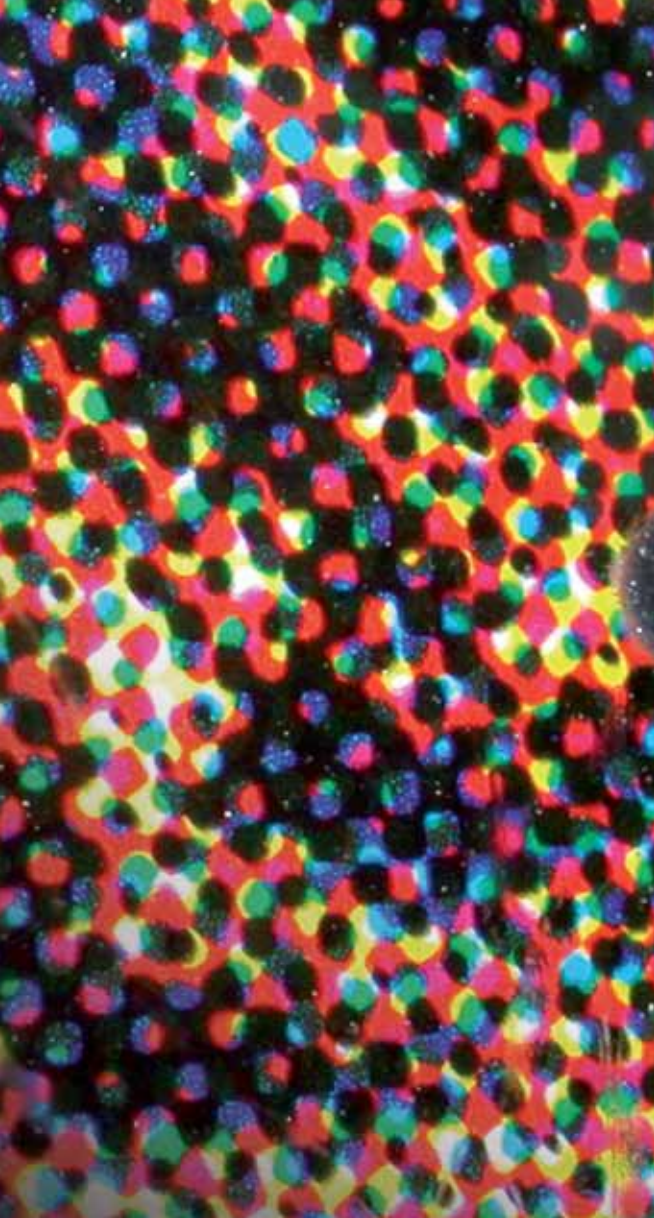
Tine Pijpops: “Omdat het een vrij algemene richting is waarmee je alle kanten uitkan. En een beetje om in de zaak te kunnen meedraaien, al lag dat toen nog niet helemaal vast.

Ik was nogal goed in wiskunde en interesseerde me fel voor wetenschappen. Maar een puur wetenschappelijke

richting vond ik dan weer te beperkt. Ik wilde het heel graag breed houden.”

Wat doe je nu binnen het bedrijf?

Tine Pijpops: “Dagelijkse problemen oplossen (*lacht*). Ik heb een brede waaier aan activiteiten: de aankoop, mensen aanwerven en sturen, marketing... Eigenlijk een beetje van alles. En dan helpt zo’n brede opleiding wel.”



Georges Pijpops: "Zij heeft als handelsingenieur een bredere richting gehad dan ik. Ik heb TEW, afstudeerrichting fiscaliteit en accountancy gevolgd en dat is toch wat meer toegespitst op boekhouden, cijfertjes, belastingaangifte en van die dingen. Wat ik in mijn opleiding goed vond, en ook zag terugkomen in die van mijn dochters, is het belang dat er aan talen geschonken wordt. Het beheersen van vier talen geeft ons als Vlaming een niet te onderschatten voorsprong ten opzichte van andere één- of hooguit tweetalige Europeanen."

Had u als zoon van een drukker eigenlijk niet beter een drukkersopleiding gevolgd?

Georges Pijpops: "De meeste van mijn collega's hebben dat gedaan. Ik vond dat het voor mij niet echt relevant was om te weten hoe je een drukmachine bedient. Ik wilde weten hoe je een bedrijf moet leiden. Maar ik ben als het ware opgegroeid in de drukkerij: een kleine onderneming – mijn ouders en twee of drie man personeel. Ik liep er als jonge gast in en uit en wist wel hoe het vak in elkaar stak. Voor technische detailkennis heb ik mensen die lay-out doen, drukkers en afwerkers. Economisch inzicht is belangrijker dan een techneut te zijn."

Is dat uiteindelijk een voordeel gebleken ten opzichte van de collega's?

Georges Pijpops: "Ik denk het wel. Als het gaat over de

uitbouw van je bedrijf, over investeringen, afbetalingsplannen, businessplannen, rentabiliteit,... dan bekijk je met een opleiding TEW de zaken toch enigszins anders dan met een drukkersopleiding. Die vakmensen willen uiteraard altijd de beste machine, maar de vraag is of dat ook de meest rendabele oplossing voor het bedrijf is. Als economet heb je een bredere kijk op alle aspecten."

Tine Pijpops: "Veel collega-drukkers geven hun financiële en zakelijke beleid bij wijze van spreken in handen van een boekhouder, terwijl wij dat hier zelf beredeneren en bepalen. Wij kijken breder en verder vooruit. Wij zijn meer bezig met uitbreiden: zowel qua capaciteit als qua actieradius."

Georges Pijpops: "Als je bijvoorbeeld plannen hebt om te investeren en je moet die eerst met je boekhouder overleggen, mis je soms kansen. Dan kun je niet flexibel ondernemen. Je boekhouder kan niet volledig weten wat je drijft, hoe het bedrijf reilt en zeilt en waar je naartoe wil."

Tine Pijpops: "Je krijgt vertegenwoordigers van alle slag over de vloer en die hebben allemaal een ontzettend goed verhaal. Als je ze laat doen, smeren ze je alles aan. Maar als je zicht hebt op je zaak, weet waar je staat en waar je naartoe wil... dan kun je zo'n mensen inschatten en gebruiken waar JIJ ze nodig hebt, en niet andersom."



Vier econometen en twee generaties in één bedrijf: moeder Agnes Verboven, dochters Tine en Lize, en vader Georges Pijpops.

Vier econometen en twee generaties in één bedrijf. Hoe werkt dat? Botst dat soms niet?

Agnes Verboven: "Tja, dat valt hier nogal mee. Discussies zijn er uiteraard, maar we zijn eerder rustige types en een dag later is het voorstel van de andere dikwijls nog niet zo dwaas. Sinds Tine en Lize meewerken, is mijn rol trouwens beperkt. Af en toe moet ik nog eens bijspringen."

Lize Pijpops: "Ik hou me vooral bezig met klantencontacten en betalingen, boekhouding in het algemeen zeg maar."

Georges Pijpops: "Lize houdt zich ook bezig met ofertes. Wij werken hier vaak hele projecten uit voor klanten en dan is een goede, doorzichtige offerte enorm belangrijk. Je moet met de klant kunnen meedenken, ook marketinggewijs. Studies bedrijfseconomie zijn dan uiteraard een enorm voordeel."

Lize Pijpops: "Het is een combinatie van creatief meedenken, maar ook van de klant een voorstel te doen dat optimaal tegemoet komt aan zijn verwachtingen en dat door de inzet van de juiste machines, tegen een zo laag mogelijke kostprijs. Ook dat vormt voor een klant een meerwaarde."

Leren jullie van elkaar?

Georges Pijpops: "De jeugd brengt zeker frisse ideeën en zo komen we tot betere resultaten. Langs de andere kant nemen zij ook van mij dingen aan die ik weet doordat ik zoveel jaren ervaring heb. Ik probeer hen toch wel zoveel mogelijk hun ding te laten doen. Probéér, hé (*lacht*)."

Agnes Verboven: "Enkele maanden geleden heeft hij tegen het personeel gezegd dat Tine vanaf nu de leiding op zich zou nemen en dat hij zich stilletjes aan zou terug trekken. Maar in de praktijk is daar nog niet veel van in huis gekomen. Hij heeft het nog wat moeilijk om los te laten. Wat ik vooral merk aan mijn dochters is dat zij een hele andere aanpak van het personeel hebben. Zij zijn in hun studies blijkbaar veel bezig geweest met people management, iets dat er bij ons nog niet zo in zat. Human resources was een term die in onze tijd nog niet bestond, denk ik. Zij zitten bijvoorbeeld regelmatig samen met de drukkers en de afwerkers om dingen te bespreken en hun mening daarover te vragen. Dat was in onze tijd niet echt gangbaar."

Tine, heb je ooit spijt gehad van je studiekeuze, of van de keuze voor Diepenbeek?

Tine Pijpops: "Nee. Als je ergens ook maar de behoefte voelt om zelfstandig te gaan werken, is economie of



handelingen de perfecte keuze. Je leert er van alles, je kunt heel veel kanten uit. En het studiesysteem aan de UHasselt maakt het voor veel mensen interessanter en eenvoudiger om te slagen. Als ik kijk waar de mensen met wie ik afstudeerde allemaal werken! Dat is zowat overal in het maatschappelijk bestel: ziekenhuizen, eigen zaak, overheid, grote bedrijven, kleine kmo's en noem maar op."

Lize Pijpops: "De opvang van en omgang met de studenten is er ook zeer goed. Je wordt persoonlijker opgevolgd en je hebt bijvoorbeeld niet zoveel springuren. Misschien komt het omdat ze in Diepenbeek minder kotstudenten hebben, maar ze proberen er toch altijd voor te zorgen dat de uren goed aansluiten. Dat is gemakkelijk voor een student. Trouwens, ik vond het er gewoon heel fijn."

Georges Pijpops: "Ook niet onbelangrijk: je wordt degelijk voorbereid op een leidinggevende functie. Dat is belangrijk omdat ik denk dat je als econoom meer kans hebt om ooit door te groeien naar een rol als *decision maker*."





Thierry Deflandre: "Ik heb nog heel veel ambitie"

Thierry Deflandre is directeur van Circuit Zolder. Hij komt er als het ware terug thuis want hij kent het huis al meer dan drie decennia dankzij het vrijwilligerswerk dat hij er uitvoerde in zijn studententijd. Hij studeerde in 1980 af als handelsingenieur, behaalde een MBA in de Verenigde Staten en bouwde een succesvolle beroepsloopbaan uit.

Hij startte die in de marketing bij de Amerikaanse multinational Procter & Gamble en werd in 1990 algemeen directeur bij Suzuki Belgium. Van 2007 tot voor kort was hij CEO bij Prooftag, een bedrijf in de buurt van Toulouse dat toptechnologie ontwikkelt om de authenticiteit van producten en documenten te beveiligen.

Uw vader en grootvader waren burgerlijk ingenieur. Vaak treedt de volgende generatie in diezelfde voetstappen. U niet?

Thierry Deflandre: "Mijn studiekeuze was eigenlijk eerder een kwestie van eliminatie. Ik wou géén rechten doen. En ik wilde ook niet in de voetsporen van mijn

vader en grootvader treden want burgerlijk ingenieur lag me niet. Uiteindelijk kwam ik uit op handelsingenieur: de meest polyvalente richting waarmee ik nog alle kanten uit kon. Ik koos ook doelbewust voor Diepenbeek omdat je daar toen handelsingenieur kon worden in vier jaar. Je kreeg er vanaf jaar één heel zware wiskunde en



scheikunde. Na vier jaar Diepenbeek ben ik onmiddellijk een MBA gaan doen in de States.”

Voldeden de studies aan uw verwachtingen?

Thierry Deflandre: “Ja, volledig. Ik had vrij snel mijn draai gevonden in het trimestriële systeem van toen. Op dat ogenblik was de Economische Hogeschool nog vrij weinig bekend. Maar het niveau van de cursussen was er wel bijzonder hoog. Tijdens mijn MBA-opleiding in de VSA heb ik in de helft van de vakken dezelfde boeken gebruikt als in Diepenbeek. Het grote verschil was dat het in Diepenbeek iets theoretischer was. In de VS zagen we veel meer cases.”

U hebt een tot de verbeelding sprekend parcours afgelegd. Wat waren uw talenten en wat heeft men daar aan de UHasselt aan toegevoegd?

Thierry Deflandre: “Van thuis uit ben ik Franstalig maar ik heb mijn humaniora en universiteitsstudies in het Nederlands gedaan. Dat was al een voordeel. Dat is trouwens een van de belangrijke troeven van Diepenbeek: het uitstekende talenonderwijs. Het feit dat ik afstudeerde met onderscheiding heeft er voor gezorgd dat ik in de States kon gaan specialiseren en dát had dan weer tot gevolg dat ik bij Proctor & Gamble kon beginnen.”

“In de marketing bij P&G kwam ik terecht in een zogenaamde ‘Jack of all Trades-job’ (zeer brede job waarvoor je veel kennis over heel wat domeinen moet hebben en niet hoeft gespecialiseerd te zijn, red.). Marketing was zeer gevarieerd: consumentenresearch, marktanalyse, verpakking, productbesprekingen, financiën, sales, publiciteit, communicatie... Mijn opleiding liet mij toe om met de financiële dienst te overleggen over budgetten maar even goed met de product- of communicatiemensen te spreken met kennis van zaken. Ik hield niet van scheikunde, maar bij P&G was ik toch blij dat ik het had móeten slikken (lacht).”

Daarna stapte u over naar Suzuki?

Thierry Deflandre: “Dat is dankzij een talent dat ik van nature bezit. Ik heb altijd heel goed vooruit kunnen denken en plannen. Ik ben bij P&G weggegaan omdat de weg naar de top te lang en te nauw geworden was. Ik ben toen, voor mijn dertigste, lid geworden van het directiecomité bij Delacre. Die ervaring op zo jonge leeftijd zorgde er dan weer voor dat ik gewapend was om even later algemeen directeur van Suzuki Belgium te worden.”

Hebt u enig idee waarom men toen voor u gekozen heeft?

Thierry Deflandre: “Ik denk dat ik, snel en ambitieus als ik was, geleerd had hoe ik mijzelf moest verkopen en presenteren. Bovendien had ik een mooie mijn track record. Niet alleen je studies tellen, maar ook wat je in je carrière en in je studententijd al bewezen hebt. Ik heb hier bijvoorbeeld ooit een studentenactiviteit op het circuit georganiseerd, drie dagen voor een Formule 1-wedstrijd. Men moest de vrachtwagens aan de poort tegenhouden tot de volgende ochtend omdat wij hier bezig waren. Kijk, dat zijn dingen die meetellen in de beoordeling van een kandidaat.”

U had al meer bereikt op uw dertigste dan velen op hun hele leven. En dan ligt er nog zo'n groot stuk leven voor u. Wat wilde u nu nog bewijzen of presteren?

Thierry Deflandre: "Ach, er is nog zoveel om voor te gaan. Ik wilde altijd maar doorgroeien, of een job met mogelijkheden om me verder te ontplooien. Ik heb ook steeds zeer goed weten te anticiperen op de dingen. Ik heb de familie Moorkens van Suzuki Belgium inder tijd vaak uitgedaagd en gevraagd naar hun bestuursmodel. Toen ik er begon was het een familieonderneming. Hun bestuursmodel was dat de vier broers een keer per maand rond het haardvuur gingen zitten onder het toezien oog van moeder. Ik heb hen gezegd dat België te klein was, dat ze over de grenzen moesten kijken en dat hun *governancemodel* achterhaald was."

"Toen ik wegging, realiseerden ze de helft van hun zakencijfer buiten België en er was een raad van bestuur geïnstalleerd, zelfs met een onafhankelijke voorzitter. Maar eind 2006 vroeg ik me af of de familie al rijp was om de opvolging aan een niet-familiaal lid van de organisatie door te schuiven. Dat bleek toen nog niet zo te zijn. De derde generatie zou de zaak overnemen en ik was niet zeker of ik daar nog met al mijn inzet voor zou kunnen werken. Ik heb er alle respect voor dat men toen voor de bloedlijn gekozen heeft, maar het betekende wel dat mijn tijd bij Suzuki er op zat."

"Op dat moment ben ik dan ook beginnen uit te kijken naar een nieuwe uitdaging buiten België. Ik had tien jaar lang de wereld rondgereisd en ik kon me niet voorstellen dat ik terug voor een onderneming zou werken die



enkel in België actief zou zijn. Ik heb dan opnieuw een familieonderneming gevonden in Toulouse die geld stak in een uitvinding die vader had gedaan en die door de zoon wereldwijd in de markt gezet moest worden. Ik heb daar drie jaar keihard gewerkt om die kleine club uit te bouwen tot een internationaal georiënteerde onderneming. De commerciële doorbraak staat nu ieder ogenblik te gebeuren. Op dat vlak ben ik er net te vroeg weggegaan. Ik zal de vruchten van mijn werk niet kunnen plukken."

En nu? Nog zo ambitieus?

Thierry Deflandre: "Ja, maar ik heb me wel de bedenkning gemaakt of ik moest blijven leven zoals ik dat toen deed. Ik was amper drie dagen per maand in België en ik werkte zo hard dat ik mij begon af te vragen hoe lang mijn hart en mijn gezondheid dat nog zouden kunnen dragen. En als je dan zo'n aanbod krijgt als dat van Circuit Zolder, dan twijfel je niet."

"Ik kom nu dus eigenlijk terug thuis, bij mijn oude liefde. Ik had zo iets van 'Stop de tijd, neem een biertje'. En nu zit ik hier. Ik heb het hier geweldig naar mijn zin. Maar ik heb ook nog veel ambitie om dit circuit verder uit te bouwen. Er is hier nog heel wat werk. Er liggen nog tal van mogelijkheden en daar ga ik me de komende jaren voor inzetten."

De Formule 1 terughalen naar Zolder?

Thierry Deflandre: "Nee, dat moeten we vergeten. Maar er liggen andere kansen. De opkomst van de elektrische auto's vormen bijvoorbeeld een gigantische opportuniteit."





Nick Kwanten:

“Respect en vertrouwen zijn cruciale waarden voor Chinezen”

Nick Kwanten ontvangt ons in de vergaderruimte van zijn bedrijf. Aan de tegenoverliggende wand hangt een gigantische foto van de haven van Hongkong, vlakbij Macao. Macao is een voormalige Portugese kolonie die bekend staat om haar binnenstad, erkend als werelderfgoed door UNESCO, en haar casino's.

Nick Kwanten: “Honderdduizenden Chinezen trekken jaarlijks naar Macao om te gaan gokken. Het gokvolume ligt er dertig procent hoger dan in Las Vegas. De overheid van Macao is enorm rijk en de lokale mensen betalen er bijna geen belastingen. Vorig jaar kregen alle inwoners van de overheid zelfs een premie ter compensatie van de overlast van de toeristen. Het is een compleet andere wereld en een goede uitvalsbasis naar het Chinese vasteland.” Kwanten kwam in Macao terecht via een MBA, zag er de mogelijkheden om zaken te doen en heeft momenteel met zijn bedrijf Kwimex drie kantoren in China. Samen met zijn Chinese partners begeleidt hij Europese klanten in hun aankoopbeleid in China.



Nick Kwanten: "Toen ik aan de UHasselt na mijn TEW-opleiding in 1997 de kans kreeg om een MBA bij te studeren, was ik akkoord. Maar dan alleen als dat in het buitenland kon... Tijdens de voorstelling van de mogelijke landen waar we terecht konden, vond ik mijn draai niet echt. Maar op het einde, terwijl iedereen al opstond en naar buiten trok, zei de internationaliseringscoördinator van de faculteit terloops: "Ah ja, we hebben ook nog een uitwisseling met Macao, maar daar wil toch niemand heen dus heb ik het maar niet vermeld in mijn presentatie". Ik heb toen redelijk impulsief gezegd dat ik wel wilde gaan en hoe langer ik erover nadacht, hoe beter het me leek. En het is dan ook zeer positief uitgevallen. Ik was de eerste van onze unief die richting China trok, maar ik heb blijkbaar een deur geopend."

Wat trok u aan in Macao?

Nick Kwanten: "De uitdaging en de cultuur. Het is een Portugese ex-kolonie met een westerse architectuur en westerse wetten bijvoorbeeld. Maar de maatschappelijke cultuur is puur Chinees. Qua mentaliteit is het Hongkong, maar iets rustiger. In die tijd dan toch."

Hoe was de eerste kennismaking met de Chinezen?

Nick Kwanten: "Het was niet makkelijk om contact te krijgen. Zeker als ze je nog niet kennen. We moesten tijdens mijn MBA daar veel in groep werken en dat gaf de nodige problemen. Het Engels van de Chinezen is ook niet je dát. Zeker in *mainland* China waar het niveau van Engels vaak vrij *belabberd* is."

MBA gaan studeren, is één zaak, maar hoe komt u er dan toe om ginder zaken te gaan doen?

Nick Kwanten: "Ik zag ter plekke dat China als industrieën handelsland begon te groeien. De meeste mensen hier zagen dat nog niet, maar de tekenen waren overduidelijk. Ik heb ginder mijn MBA gecombineerd met een managementproject bij de luchtvaartmaatschappij Air Macao. We moesten dagelijks samenwerken met Chinezen en ik heb toen een heel positief beeld gekregen van die mensen en van hun manier van doen. Ik ben in die periode ook vaak naar Kanton (Guangzhou) moeten gaan en heb enkele keren grote beurzen bezocht. Daar kon ik zien dat er ginder toch wel het een en ander bewoog."

"Ik ben dan een jaar na mijn afstuderen, *out of the blue*, zonder ook maar één klant, een zaak begonnen om Belgische bedrijven te helpen om hun aankoopbeleid in China te begeleiden en te sturen. Ik heb die zaak opgestart samen met Rik Geerits, indertijd mijn bankdirecteur maar ook mijn oom. We hebben toen heel lang gepraat over mijn plannen en we hebben uit die gesprekken een haalbare strategie ontwikkeld. Hij heeft dan ontslag genomen als bankdirecteur en is met mij in zee gegaan. Momenteel is het zo dat onze klanten hun aankoopbeleid in China uitbesteden aan ons. En daar is een behoorlijke vraag naar. Momenteel hebben we drie eigen kantoren in China die bemand worden door Chinese medewerkers."

Nochtans hoor je vaak dat bedrijven gedegouteerd terugkomen uit China en er nooit meer zaken willen doen.

Nick Kwanten: "Dat verhaal horen wij ook zeer vaak en

dát zijn voor ons uiteraard de beste potentiële klanten (*lacht*). Maar het klopt wel. Je komt er als westerling moeilijk aan de bak. Er is een zeker wantrouwen. Dat moet je zien weg te nemen. We hebben ginder iemand die al zeven jaar voor ons werkt. Hij is ongeveer even oud als ik en intussen zien we mekaar meer als broers dan als zakenpartners. We vertrouwen elkaar blindelings en dan werkt het wel goed. Dat vertrouwen is cruciaal, langs twee kanten."

Moeten we hen een stuk aanzien geven om goed te kunnen samenwerken?

Nick Kwanten: "Het is heel belangrijk dat je hen erkent in wat ze doen en dat je hen, bij wijze van spreken, op een *piëdestal* zet. Hun naamkaartje met daarop een mooie titel telt ook mee. *Imago, giving face*, is voor hen enorm belangrijk. Ik had gelukkig op voorhand cursussen gevolgd over hoe Chinezen denken en hoe ze handel drijven. Het is absoluut nodig om te weten hoe die mensen redeneren, hoe ze zich voelen bij bepaalde situaties. Zo zijn er veel van die typisch Chinese dingen die volgens ons totaal onlogisch zijn. Daar moet je mee om kunnen gaan. Je moet dat op een of andere manier zien op te lossen. En daar zijn wij goed in..."

Had u dit in gedachten toen u aan economie begon?

Nick Kwanten: "Totaal niet. Ik wist al vrij vroeg dat ik economie wilde studeren. Maar dat buitenlandverhaal kwam pas bij me op van het moment dat die kans zich voordeed. De positieve ervaringen tijdens mijn MBA hebben dat alleen maar versterkt."

Waarom koos je indertijd voor de UHasselt?

Nick Kwanten: "Er is veel persoonlijk contact tussen profs en studenten en ik gaf mezelf meer slagingskansen in het tienwekensysteem. Ik heb er altijd graag gestudeerd en het persoonlijke contact was er inderdaad, dat was geen loze belofte."





Johann Leten:

“Economie, dat is vele ballen tegelijk in de lucht houden”

Johann Leten ontvangt ons in zijn kantoor op de hoogste verdieping van Voka – Kamer van Koophandel Limburg. Hij is gedelegeerd bestuurder van de Limburgse tak van deze werkgeversorganisatie en in zoverre tot over zijn oren betrokken bij het reilen en zeilen van de Limburgse economie.

Johann Leten studeerde in Diepenbeek, maar ook in Ierland en Wales. Hij drukt er tijdens het gesprek meermaals op dat internationalisering een must is, zowel voor studenten als voor bedrijven.



Johann Leten: “Op de humaniora volgde ik eerst economie-wiskunde. Daarna wilde ik – tegen het advies van sommige mensen in – naar de UHasselt. Het PMS had mij toch wel wat angst aangejaagd en ik wilde mijn ouders niet op te zotte kosten jagen. De verhalen die ik uit Leuven had gehoord én het examensysteem maakten dat ik vond dat ik daar maar even moest wegblijven (*lacht*).”

“Ik ben dus TEW gaan studeren in Diepenbeek waar ik in 1990 afstudeerde als master in de toegepaste economische wetenschappen, met als specialisatie Finance & Accountancy. Tussendoor heb ik in het kader van Erasmus een half jaar in Galway gestudeerd aan de National University of Ireland en na mijn studies deed ik een extra

jaar MBA aan de universiteit van Wales in Aberystwyth. Dat had twee redenen. Omdat het een partneruniversiteit was kon ik enkele verplichte vakken laten vallen én kon ik een renteloze lening krijgen van de universiteit in Diepenbeek.”

Wat interesseerde u in Economie?

Johann Leten: “De cijfers en het multidisciplinaire. Om economie te studeren moet je als een jongleur heel wat ballen tegelijk in de lucht houden. In economie zit eigenlijk alles, en dat trok mij aan.”

Hoe belangrijk waren de buitenlandse ervaringen?

Johann Leten: “Ze hebben mij een heel brede kijk op

de dingen gegeven en mij geleerd om verder te kijken dan de kerktoren. Je wordt een heel andere mens in het buitenland. Veel zelfstandiger, zelfbewuster, je leert veel meer relativeren en je leert met veel mensen omgaan. In mijn latere functies was dat een levensnoodzakelijke kwaliteit. Zowel op het kabinet van gedeputeerde Piet Schiepers als bij Voka moest ik zorgen dat ik met heel veel mensen door één deur kon."

U hebt toen overwogen om te doctoreren, maar dat is niet gebeurd. Waarom niet?

Johann Leten: "Ik had aanbiedingen om te doctoreren in Aberystwyth en in Edinburgh. Maar omdat ik de financiering vooraf niet rond kreeg en al met een afbetaling zat voor mijn MBA-jaar heb ik eieren voor mijn geld gekozen en ben ik werk gaan zoeken. Ik wou eigenlijk revisoraat gaan doen. Ik had in Cardiff een jobaanbieding gekregen in de taksafdeling van Arthur Anderson en voor Price Waterhouse kon ik in audit beginnen op de Kanaaleilanden. Maar ik was toen al aan het terugkeren naar België en mijn kop stond daar niet meer naar. Maar toen ik hier in december aankwam, moest ik constateren dat de revisoren geen volk meer aannamen, zo laat op het jaar. Die rekruteerden in die tijd enkel in juni en september. Ik moest dus tijdelijk een andere job zoeken."

"Via mijn engagement bij de PVV-Jongeren had ik contacten met Valère Vautmans. Op diens feest na de verkiezingen vroeg hij me of ik niet geïnteresseerd was om te gaan werken voor gedeputeerde Piet Schiepers die een econoom zocht. Ik heb dat in eerste instantie afgehouden, maar uiteindelijk toch toegezegd. En op hetzelfde moment dat ik toezei, kreeg ik bericht dat mijn sollicitatie bij Lufthansa ook was weerhouden. Ik heb toen moeten kiezen. Ik vraag me nog ooit af hoe het gelopen zou zijn als ik toen voor de Duitsers had gekozen. Maar ik heb nooit spijt gehad van mijn keuze."

"Ik heb op Schiepers' kabinet keihard gewerkt, maar ook ontzettend veel bijgeleerd en heel veel mensen leren kennen. Ik zat als *gamin* van 24 jaar aan tafel met uitermate belangrijke mensen uit de industrie en de politiek. Enorm leerrijk."

Uiteindelijk belandt u dan bij Voka. Wat heeft u doen overstappen?

Johann Leten: "Ik geloof heel fel in het vrije ondernemerschap. Dat zorgt voor welvaart en welzijn. Dat kon ik hier meenemen in ons *mission statement*, in onze hele communicatie. Ik kon hier dingen uitzetten die misschien het verschil zouden kunnen maken. De dingen een klein beetje bijdraaien zodat het ondernemerschap iets makkelijker wordt. Ik was daar bij Schiepers al mee bezig. Alleen zat ik vanaf toen aan de andere kant van de tafel."

Vergelijk de Kamer van Handel en Nijverheid van toen eens met het Voka van nu.

Johann Leten: "Toen ik op de Kamer kwam, hadden we vijftien medewerkers, twaalfhonderd leden en een omzet van 900.000 euro. Daarop ben ik beginnen bouwen. Personeel op punt gezet, functieomschrijvingen gemaakt, mensen opgeleid, marktconforme verloning uitbetaald,

mensen moeten laten gaan, anderen aangetrokken... Ik denk dat ik samen met mijn team de Kamer heb omgevormd tot een klant- en servicegerichte organisatie die altijd probeert in te spelen op de noden van onze klanten. Als je ziet welk een groei we gerealiseerd hebben: we gaan naar een omzet van 5,3 miljoen euro, we hebben momenteel 43 personeelsleden en 2600 leden en we stijgen nog altijd. We zijn jaar na jaar de snelst stijgende Voka-poot in Vlaanderen."

U hebt Limburg in die jaren ook zien veranderen.

Johann Leten: "Een van de belangrijkste beslissingen in de jaren dat ik hier werk, was de sluiting van de mijnen. We hebben daar binnen de provincie goed op gereageerd door volledig in te zetten op nieuwe ondernemingen en op infrastructuur: zowel wegen als industrieterreinen. Bovendien hebben we gelukkig heel veel geld geïnvesteerd in onze mensen. Maar we zijn er nog lang niet, hé."



"We moeten blijven verder werken. We moeten ad rem blijven. Onze goed opgeleide mensen in de provincie houden. Want die heb je nodig om als regio door te groeien. We huldigen hier de stelling van onze vorige voorzitter Urbain Vandeurzen: E=TI². Excelleren is Talent, Innoveren en Internationaliseren."

"Dat is zo'n enorme succesformule. We hebben dat ook in onze eigen organisatie doorgetrokken. Hier werken zes mensen op de afdeling Internationalisering en zes op de afdeling Talent."





Jocelijn Coenegrachts:

“Balans tussen beste patiëntenzorg en financiële gezondheid”

Het was niet makkelijk voor Jocelijn Coenegrachts om een gaatje in haar agenda te vinden voor een interview. Ze heeft het dan ook zéér druk als financieel directeur van het Jessa Ziekenhuis, de fusie tussen de Hasseltse ziekenhuizen Virga Jesse en Salvator-St.-Ursula.

Jocelijn studeerde in 1989 af als handelsingenieur en bleef daarna op de unief *plakken* als assistente. Ze deed onderzoek bij professor Wim Van Looy en gaf ook in de richting TEW les. Op die manier kon ze de hiaten op vlak van bedrijfsfinanciering en accountancy opvullen. Iets wat binnen de richting handelsingenieur minder aan bod kwam. De interesse in het domein van bedrijfsmanagement nam in de loop van de jaren toe en daarbij komt deze kennis haar nu goed van pas. Ook in haar onderzoek was ze bezig met het financiële profiel van groeiende kmo's en de kapitaalstructuurtheorie.



Jocelijn Coenegrachts: “Maar plots had ik het gevoel dat ik uit die academische wereld moest stappen. Ik heb het graag gedaan, maar je blijft een theoreticus. Het was niet écht genoeg. Ik stamde uit een familie van handelaars en was gewoon om economie in de praktijk te zien. Toen ben ik beginnen na te denken over wat ik nu eigenlijk zou willen. Ik zat kort tegen mijn doctoraatsverdediging, maar moest er toch nog heel wat

werk en tijd insteken. Voor die thesis had ik heel wat contacten met bedrijven en wat ik daar zag, beviel mij wel.”

“Ik ben dan beginnen te solliciteren, onder andere in de social profit omdat die sector mij sterk interesseerde. Na een tijdje kon ik aan de slag bij Bert De Bakker – algemeen directeur van het Virga Jesse Ziekenhuis. Ik kende hem want

ik had op de unief nog les van hem gekregen. Ik werd erbij gehaald als stafmedewerker algemene directie en heb toen onder andere een aantal concrete projecten kunnen uitvoeren.”

“Een van mijn onmiddellijke uitdagingen was om bepaalde afdelingen die verlieslatend waren, te bekijken en verbetervoorstellen te formuleren. Dat vond ik heel leuk werk. Ik ben toen samen met de artsen en andere medewerkers gaan bestuderen hoe we die afdelingen ook financieel gezond zouden kunnen krijgen. Want artsen zijn wel bezig met het gezond maken van patiënten, maar voor de financiële gezondheid hebben ze minder oog. We hebben toen een aantal win-winsituaties kunnen creëren, zowel naar de patiënt toe als naar het ziekenhuis. En dat gaf en geeft enorme voldoening.”

Had u toen al ambitie om financieel directeur te worden?

Jocelyn Coenegrachts: “Neen, ik moest me eerst nog inwerken in de heel complexe wereld van de ziekenhuisfinancieringen. Hiernaast ook rapporteringssystemen opzetten, aan beheerscontrole doen,... Het toenmalige Virga Jesse Ziekenhuis was ondertussen een ‘autonome verzorgingsinstelling’ geworden en voor het financieel beheer dus niet langer afhankelijk van het OCMW. Men wilde duidelijk een professioneler beleid op vlak van financiën in de ruime zin. Er werd een financieel directeur aangesteld en ik werd *financial controller*.”

“De professionalisering van de financiële dienst is toen gestart. Nu hebben we een volwaardige financiële dienst met verschillende cellen. Toen de voormalige financiële directeur opstapte, ben ik automatisch, maar eerder informeel, dingen beginnen over te nemen. Men had mij al gesuggereerd om mee te doen aan het assessment voor financieel directeur. Uiteindelijk deed ik het werk al en was ik al sterk betrokken bij de directie. Er was echter één maar: mijn man is huisdokter en ik zat met twee kleine kinderen. Ik had zoiets van: die heb ik niet op de wereld gezet om aan hun lot over te laten. Ik heb dan uiteindelijk toegezegd op voorwaarde dat ik mijn eigen job kon blijven evalueren op de combinatie werk-gezin. Ik zou niet willen dat mijn kinderen mij later zouden verwijten dat ik er nooit voor hen was. Het heeft wat organisatie gekost, maar uiteindelijk heb ik de job aangenomen en hield ik toch voldoende *quality time* over.”

Financieel directeur worden is één ding. Maar in een ziekenhuis!? Dat is nog een ander paar mouwen. Hebt u een stuk geneeskunde moeten bijstuderen?

Jocelyn Coenegrachts: (Lacht) “Nee, ik heb op het terrein zelf veel geleerd. Je hebt je theoretische basis om op terug te vallen, maar ziekenhuisbeleid, dat leer je een stuk door het te doen. Je hebt hier wel verschillende divisies, de zorgclusters, maar die hebben een eigen, en soms nog onbegrijpelijk, taalgebruik. Ze werken volgens andere normen en standaarden dan een gewoon bedrijf. Ze zijn gefocust op de patiënt en niet op geld en meer van die dingen. Dat maakt van een ziekenhuis een heel speciale omgeving waar je moet ingroeien. En dan had ik nog het geluk dat ik met een dokter getrouwd ben en dat ik daar ook terecht kon voor uitleg over medische zaken of termen.”

“Ik werk hier nu twaalf jaar, maar ik durf nog altijd niet zeggen dat ik alles begrijp wanneer het over medische evoluties en technieken gaat.”

Hoe is het om met dokters te werken?

Jocelyn Coenegrachts: “Dat is een heel aparte situatie. Onze artsen zijn zelfstandigen die toch binnen het kader van een ziekenhuis moeten werken. Het is de opdracht van het ziekenhuis om zoveel mogelijk te trachten die specialisten op één lijn te krijgen met de doelstellingen van het ziekenhuis. Dat houdt in dat je veel moet overleggen. We proberen de artsen te betrekken in het beleid, ook wat begrotingen en investeringen betreft. We doen hier alles op basis van een consensusbeleid, maar dat is niet de makkelijkste weg.”

“Het helpt dat we tegenwoordig met clusters werken die aangestuurd worden door een zorgmanager én een medisch manager. Zo zijn er clusters rond moeder en kind, rond oncologie, hart- en vaatziekten enzovoort. We zetten fel in op de betrokkenheid van onze artsen bij ons beleid, maar het blijft natuurlijk een uitdaging want de focus van een arts ligt bij de patiënt. Het financieel beheer, dat is iets dat ver van zijn bed staat.”

“Een van mijn opdrachten is die confrontatie aangaan met dokters over centen. Dat is niet makkelijk. Maar intussen is men dat wel gewoon geworden. Bedrijfsgericht denken is binnengesijpeld in de zorgsector. De hoogste prioriteit is natuurlijk het welzijn van de patiënt en een optimale kwaliteit en patiëntveiligheid garanderen. Maar om onze missie te kunnen volbrengen is het toch belangrijk dat het financiële plaatje blijft kloppen onder andere door de (zorg) processen efficiënter te maken.”

Hebt u in uw leven bereikt wat u wilde bereiken?

Jocelyn Coenegrachts: “Ik weet alleen dat ik het een verdomd moeilijke vraag vond: *‘Wat wil ik later worden?’* Ik herinner me nog dat ik in het zesde middelbaar heel graag iets met psychologie wilde doen, maar ook wiskunde sprak mij enorm aan. En geneeskunde boeide mij ook. Wiskunde heeft heel lang op één gestaan, maar het laatste jaar hadden we een enorm saaie wiskundeleraar en ik dacht: *‘Als je daar zo saai van wordt, dan hoeft het voor mij niet.’* En dus is het economie geworden, want daarin zat een beetje van alles, dus ook wiskunde en psychologie. En nu zit ik hier, in een domein waarin ik zowel met financiën als met psychologie en met geneeskunde te maken heb.”





Luc Cardinaels:

“Universiteit is een van de pijlers van het moderne Limburg”

Luc Cardinaels studeerde in 1973 af als licentiaat handelswetenschappen en was jarenlang CEO van radiatorenproducent Radson en haar moedermaatschappij Rettig Heating Group. Hij reisde in die hoedanigheid de wereld rond om nieuwe inzichten op te doen, fabrieken te bouwen of te sluiten en nieuwe markten te openen.

Momenteel is hij voorzitter van VKW-Limburg, zit hij in diverse raden van bestuur van Limburgse ondernemingen en heeft hij – alhoewel hij op z'n vierenvijftigste gezworen had om geen operationele job meer op te nemen - samen met zijn zoon een bedrijfje dat wereldwijd toebehoren verkoopt voor de trialsport.



U bent begonnen bij Eternit in Kapelle-op-den-Bos maar kwam al snel terug naar Limburg.

Luc Cardinaels: “Dat klopt. Via enkele omwegen ben ik aan de slag gegaan als commercieel directeur bij Radson. Vooral het internationale trok mij bij Radson heel erg aan. We hebben een Nederlandse uitvinding uitgewerkt tot een verkoopbare gascondensatieketel. In 1986 brachten we onze eerste designradiatoren op de markt

en ook daarvan maakten we een succes. Het was hard werken, maar het kwam voor mij op een ideaal moment. Ik was dertig toen ik bij Radson begon en dan ligt de wereld aan je voeten.”

Qua marketing had u toen nieuwe, frisse ideeën.

Luc Cardinaels: “We zijn als een van de eersten in zee gegaan met VTM en we hebben de radiatoren ook geïntroduceerd in sportsponsoring. Vooral in motorsporten, want de bouw en motorsport: dat zijn twee handen op één buik. Daar hebben we ontzettend goede contracten getekend tegen prijzen die niemand kon geloven. Iedereen dacht dat zo’n sponsoring stukken van mensen kostte, maar dat was niet zo.”

U bent jaren CEO geweest. Wat is eigenlijk de rol van zo’n persoon?

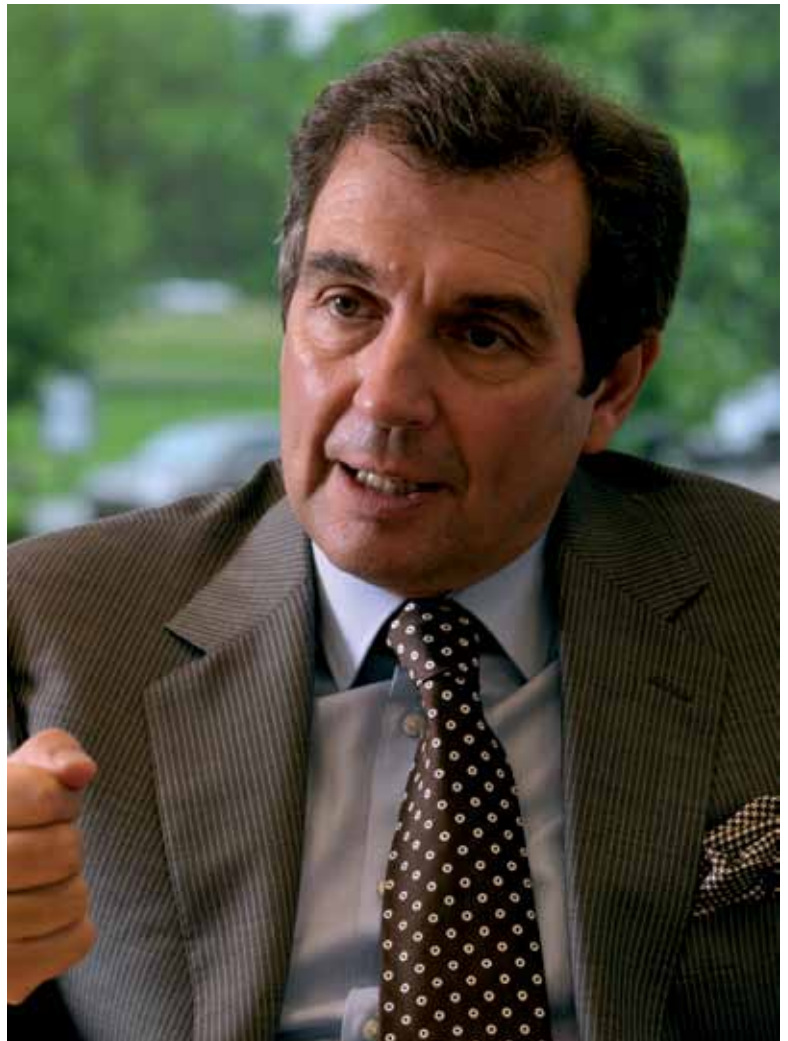
Luc Cardinaels: “De CEO is de eindverantwoordelijke. De aandeelhouder kijkt van bovenuit naar hem, en de werknemers kijken van onderuit naar hem. De banken, de leveranciers, de klanten... iedereen heeft de ogen gericht op de CEO.”

U bent nu voorzitter van VKW-Limburg, dé netwerkorganisatie par excellence. Draagt dat netwerken bij tot de ontwikkeling van onze provincie?

Luc Cardinaels: “Onwaarschijnlijk veel. Ik geloof dat ondernemers veel aan mekaar kunnen hebben als je de juiste setting vindt en het op de juiste manier aanpakt. In vergelijking met andere provincies in Vlaanderen bestaat hier een goed ontwikkeld eenheidsgevoel en is er een heel interactieve groep ontstaan van mensen die elkaar kennen en ondersteunen. Zelfs in Brussel weet men dat VKW-Limburg een homogeen, dynamisch blok is. Wij voeren regelmatig gesprekken met ministers om de Limburgse dossiers te bepleiten.”

Speelt de Universiteit Hasselt een grote rol in het economisch leven?

Luc Cardinaels: “Daar ben ik van overtuigd. De Universiteit Hasselt is een van de pijlers waarop het moderne Limburg gestoeld is. De unief leidt mensen op door het



overbrengen van kennis. De UHasselt levert mensen af met een mentaliteit om iets te realiseren en daar ook voor te knokken.”

“Ondernemerschap gebaseerd op kennis en een juiste attitude is de enige weg uit de crisis en naar meer groei en welvaart. Vandaar dat wij als VKW-Limburg veel belang hechten aan een goede wisselwerking met de universiteit.”





Kim Willems:

“Doctoreren betekent

Kim Willems studeerde in 2006 af aan de Universiteit Hasselt als handelsingenieur. Blijkbaar vond ze het er zo goed dat ze besloot om er nog enkele jaren langer als assistent te blijven en aan een doctoraatsthesis te werken.

Met haar masterproef *‘Differentiatiestrategieën in de kleinhandel’*, won ze in 2006 zowel de prijs van beste Marketingthesis (uitgereikt door Partners in Marketing - PIM) als die van beste Strategiethesis van de Vlaamse Strategievereniging.



Hoe ziet uw job er momenteel uit?

Kim Willems: “Als doctorandus heb je enorm veel vrijheid in je onderzoek, maar draag je toch de verantwoordelijkheid om aan het eind van de rit een *kennisverleggend* doctoraatsproefschrift te presenteren. Ook al lijkt het alsof je in deze job slechts één deadline hebt, namelijk na vier of zes doctoraatsjaren met je werk naar buiten treden, in praktijk wordt toch verwacht dat er in die tussentijd al een aantal goede publicaties verschijnen in wetenschappelijke tijdschriften.”

“Het leuke aan deze job is dat onderzoek en onderwijs elkaar goed aanvullen. Tijdens de voorbereiding van een doctoraatsproefschrift zijn er periodes waarin er intensief gewerkt wordt aan onderzoek samen met je promotoren. Maar er is ook contact met de studenten via je onderwijstaken. Zij zijn een geschikt, kritisch publiek om je onderzoeksresultaten mee te delen. Op die manier zijn de beide aspecten netjes in elkaar verweven en kunnen ze elkaar vaak zelfs versterken.”



“Ik zit ook in het bestuur van alumnivereniging Liekos, waardoor ik ook contact met afgestudeerden heb tijdens bedrijfsbezoeken, studieavonden en informele bijeenkomsten. Interessant om met de praktijk in contact te blijven, te netwerken en te monitoren waar onze alumni zoal terecht komen!”

Waarom doctoreren? Er is toch meer dan voldoende werk voor een handelsingenieur.

Kim Willems: “Persoonlijk groeide mijn overtuiging om aan een doctoraat te beginnen steeds meer tijdens het schrijven van mijn masterproef. Dit was echt iets waar

publiceren"

ik voor wilde gaan. Ik ben er me echter ook van bewust dat er naast een academische carrière nog tal van andere, en vaak erg uiteenlopende, mogelijkheden bestaan voor mensen met een diploma TEW of Handelsingenieur op zak. Met deze studiekeuze maak ik me dus niet direct zorgen over een gebrek aan toekomstperspectieven."

Waarom koos u voor deze opleiding? Wat trok u daarin aan?

Kim Willems: "De opleiding is erg ruim: als handelsingenieur word je ingewijd in financiële markten, technologische processen, marketing- en onderzoekstechnieken. Verder is er ook voldoende oog voor taalkundige en sociale vaardigheden. Met zo'n diploma op zak gaan er dan ook heel wat deuren open!"

Waren de studies moeilijk?

Kim Willems: "Ik zou liegen als ik zou beweren dat de studies gemakkelijk waren. Een masterdiploma krijg je niet zomaar cadeau, en terecht. Wat echter een enorm pluspunt aan de UHasselt is, is dat je er als student op een persoonlijke manier begeleid wordt. Docenten en assistenten zijn toegankelijk en in tegenstelling tot veel andere (grotere) Vlaamse universiteiten ben je aan de UHasselt meer dan 'nummer 008820'."

Was u als student graag in Diepenbeek?

Kim Willems: "Oh ja. Het studentenleven in Diepenbeek heeft me verrast. Je vindt hier meer dan een groene oase van rust! Er zijn tal van studentenverenigingen waardoor je er wekelijks wel eens tussenuit kan naar een fuif, een filmavond, een cantus, noem maar op. Bovendien heb je ook de Fitlink en Health City vlakbij waar je steeds terecht kan om te gaan sporten, bowlen of voor een hapje of een drankje."

"Er is ook een praktisch voordeel aan studeren aan de campus Diepenbeek, namelijk dat de lessen zich in het hoofdgebouw concentreren en je dus om alle lessen te volgen geen verre verplaatsingen binnen de stad hoeft

te doen. Die moeite kan je tot na de lessen sparen, als je zin hebt in een terrasje, een museumbezoek of een shoppingmiddag: Hasselt ligt amper op een boogschuit van de campus en om het kwartier brengt de bus je gratis tot aan het Dusartplein of het station. Gemakkelijker kan haast niet!"

Kunt u jongeren één goede reden geven om handelsingenieur te studeren en dat dan ook nog aan de Universiteit Hasselt te doen?

Kim Willems: "De studies Economie bieden je een degelijke basis voor een waaier aan beroepsmogelijkheden."

"En het is aangewezen om dat in Diepenbeek te doen - om het eens op zijn L'Oréal's te zeggen - 'Because you're worth it!' Het feit dat de universiteit niet de grootste is, is zeker geen nadeel voor de student. Integendeel, het maakt je studies een stuk persoonlijker!"





Jef Cools:

“TEW geeft je een bloemlezing van heel veel zaken”

Na vier jaar Diepenbeek was Jef Cools het studentenleven nog niet moe. Na zijn opleiding TEW aan de UHasselt trok hij naar Leuven waar hij eerst twee jaar als voltijds student en nadien als werkstudent een master behaalde in internationale betrekkingen, een master in overheidsmanagement, een licentie in de politieke wetenschappen en een academische lerarenopleiding.

Sinds 2003 werkt hij voor de Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO. Eerst als attaché, dan als attaché-projectleider en nu als adviseur. Die job kreeg hij voornamelijk dankzij zijn Diepenbeeks diploma. “Maar de andere opleidingen hebben mij wel in belangrijke mate geholpen bij het invullen en uitoefenen van de verschillende functies. Ik moet eerlijkheidshalve zeggen dat ik langer in Leuven gestudeerd heb dan in Diepenbeek en dat ik de K.U.Leuven ook een heel goede universiteit vind.”



Dan bent u misschien de ideale persoon om de vergelijking te maken.

Jef Cools: "Ik heb op beide plaatsen gewoond, maar ik vond het wel erg plezierig in Diepenbeek. Ik was er actief in studentenverenigingen, was vicepreses van S.Co.Co. (*Studenten Coördinatie Commissie, vergelijkbaar met de huidige Studentenraad, red.*), heb in de raad van bestuur van de universiteit gezeten,... Bovendien heb ik als Erasmusstudent een half jaar aan de universiteit van Bordeaux kunnen studeren."

"Ik vond in Diepenbeek twee dingen bijzonder. Er zijn daar vrij weinig cafés, en dat maakt dat je er bijna altijd zeker van bent dat je bekenden tegenkomt. Daarnaast is het studentenleven er veel toegankelijker dan in Leuven. Je hebt meer kansen om contacten te leggen, om actief deel te nemen aan het universiteitsleven. De kleinschaligheid maakt ook dat de afstand tussen studenten en profs veel kleiner is. En de ondersteuning was er optimaal. Een ander belangrijk verschil is dat de cursussen aan de Universiteit Hasselt praktischer gericht zijn dan die van Leuven."

Waarom koos u in eerste instantie voor Economie?

Jef Cools: "Ten eerste voor de maatschappelijke relevantie. Ten tweede was er het vooruitzicht op werk. Ik had eigenlijk graag pol en soc gedaan. Ik wist dat je met dat diploma minder snel werk zou vinden – daarom heb ik TEW gekozen. En ten derde is er die enorme diversiteit in de opleiding: naast economische vakken heb je ook talen, wiskunde, psychologie, enz... Dat is heel boeiend en praktisch bruikbaar."

Is uw diploma bruikbaar gebleken in uw loopbaan?

Jef Cools: "Het was de sleutel om de deur open te doen en ik gebruik er zeker nog dingen uit. Maar die andere opleidingen zijn in mijn geval zeker zo belangrijk. Onze organisatie groepeerde alle erkende organisaties van zelfstandigen en kmo's in België, zowel nationaal als per



sector. We geven beleidsadvies aan de federale overheid en de Europese Commissie en proberen zo de belangen van de zelfstandigen en de kmo's zo goed mogelijk te verdedigen. Dat gaat over heel uiteenlopende zaken, van de wet op de openingsuren tot de organisatie van de detailhandel in Europa, de regelgevingen in de diverse beroepen enzovoort. Het is geen kwestie van de problemen academisch te bestuderen. Samen met de bij ons aangesloten organisaties formuleren wij adviezen over welk beleid de overheid best kan voeren."

"Dankzij mijn TEW-opleiding kan ik mij makkelijker in de schoenen van de ondernemer plaatsen. Daarnaast sta ik in onze organisatie onder meer ook in voor de coördinatie van de ICT en van de aanwervingen. In dat opzicht is TEW zeer relevant als basis om zelf intern de organisatie mee op poten te zetten, om ICT-systemen te implementeren, de informatieflow te organiseren, enz."

"Ik moet ook vaak andere talen spreken. Ik moet statistieken kunnen opstellen en lezen. Ik moet heel vaak juridische teksten bestuderen. Van dat alles heb ik in mijn opleiding toch wel iets op gestoken."





Johan De Coster:

“Economie is zoveel méér dan cijfertjes”

Johan De Coster is één van de vennoten bij de groep Van Havermaet Groenweghe. Hij is er verantwoordelijk voor een aantal dossiers op vlak van revisoraat en accountancy. Binnen het kantoor vervult hij de functie van *compliance officer* en stuurt hij de revisoren en de accountants aan.

De Coster studeerde in 1985 af aan de Economische Hogeschool Limburg (de huidige faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen van de UHasselt) en startte in 1986 zijn carrière bij Van Havermaet als gewoon medewerker.

U studeerde Toegepaste Economische Wetenschappen. Wat had u voor ogen?

Johan De Coster: “Ik kwam uit de afdeling Latijn-Grieks en ik was niet echt van plan om TEW te gaan doen. Ik heb altijd veel interesse gehad in talen. Maar daar bleek weinig toekomst in te zitten. Men had mij ook aangeraaden om een zo breed mogelijke richting te kiezen. Dan kon je achteraf nog kijken wat je zou gaan doen. Van boekhouden of economie had ik totaal geen notie. En ook mijn wiskundige achtergrond was zeer gering. En toch heb ik voor TEW gekozen. Het eerste jaar kon me

maar matig boeien. Maar naarmate de studie vorderde, ben ik toch geïnteresseerd geraakt in de financiële kant van economie en ben bij Van Havermaet terechtgekomen. Daar heeft de heer Van Havermaet mij gevraagd of ik bijkomend accountancy wilde volgen. Nadien heb ik ook nog bedrijfsrevisoraat gevolgd.”

Was de basis van TEW voldoende om uw werk bij Van Havermaet te kunnen doen?

Johan De Coster: “In het begin wel. Maar in het vooruitzicht van het accountancyexamen heb ik bijkomend



avondonderwijs gevolgd. En ook voor het bedrijfsrevisoraat heb ik twee jaar het BKR-programma (*georganiseerd door de Belgische Kamer van Rekenplichtigen, red.*) gevolgd."

De economie is een levend iets. Betekent dat een leven lang leren?

Johan De Coster: "Jazeker. Dat is een van de basiskenmerken van dit beroep. Je moet voortdurend op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen en wetgeving. Aan het tempo zoals het tegenwoordig vooruit gaat, raak je binnen enkele maanden al té ver achterop om nog op een degelijke manier te kunnen presteren. Toen ik begon was alles nog relatief te doen. Maar de laatste jaren gaat het tegen lichtsnelheid. Dat heeft te maken met Europa, met de globalisering, met allerlei soorten wetgeving waarmee je je moet vertrouwd maken."

Moet je geboeid zijn door cijfers om economie te gaan studeren?

Johan De Coster: "Dat helpt, maar TEW is zeker véél meer dan cijfers. Dat is slechts de basis. Je moet daarnaast graag omgaan met mensen, je moet graag ondernemingen adviseren, bijstaan op allerlei vlakken. Aan de basis draait het om cijfers, maar het gaat veel verder. Het interpreteren van die cijfers en van daaruit wegen uitstippelen, plannen opmaken, toekomstgericht werken. Dat is het boeiende aan dit vak. Het is dus vooral niét met een grijs kostuum achter een telmachine zitten. Die tijd is al héél lang voorbij."

Moet je kunnen denken als een ondernemer om dit beroep succesvol te kunnen uitoefenen?

Johan De Coster: "Je moet voor een groot stuk zelf ondernemer zijn om in de huid te kunnen kruipen van je klanten. Je moet je kunnen inleven in die rol om goed te begrijpen wat je klanten van je verlangen; waar ze naartoe willen. Zaken doen is tegenwoordig een kwestie van heel veel specialiteiten. Maar een specialist denkt niet in de breedte. Dus heeft zo'n ondernemer een generalist nodig die het hele plaatje blijft overzien en de specialisten aanstuurt. En dat is dan wat ik doe."

Waarom koos u indertijd voor Diepenbeek?

Johan De Coster: "Ik voelde echt geen behoefte om naar de zogezegd 'grote' universiteiten in Leuven, Brussel of Antwerpen te gaan. We zijn met een heel pak van mijn laatste jaar naar Diepenbeek gegaan. Ik weet dat men toen, en nu misschien nog, een beetje neerkeek op de UHasselt. Het is máár Limburg, hè. Maar ik heb daar geen last van gehad. Mijn studententijd was heel leuk. Eigenlijk is de UHasselt een familiale unief. Leuven is een grote *boite*. In Diepenbeek gaat het er veel gemoedelijker aan toe. Vergelijk het maar met een familiale kmo en een multinational."

Waarom zou een jongere moeten kiezen voor economie?

Johan De Coster: "Er is in de eerst plaats een ontzettend grote nood aan economen. En dan bedoel ik bewust niet alleen de cijferkruipers. Economen denken mee: ze helpen om een bedrijf te (be)sturen. En dat zal de komende jaren alleen maar toenemen. Er is zo goed als werkzekerheid en een goede verdienste. En als je in ons beroep iets wil bereiken, dan liggen de mogelijkheden breed voor je open."





Els Scheppers: “Een algemene opleiding is waardevol”

Els Scheppers werd beroemd in Vlaanderen dankzij de speculoospasta die ze in Vlaanderen introduceerde. Van opleiding is deze Oost-Vlaamse licentiaat handelswetenschappen, studies die ze verrassend genoeg deed in Diepenbeek. En ze heeft nog meer affiniteit met Limburg want Els Scheppers werkte drie jaar op de marketingafdeling van de groep Alken-Maes.

Intussen is ze actief als *Global Programme Leader Supporting Life* bij Danone Baby Nutrition & Medical Nutrition waar ze internationaal de sociale projecten van de groep coördineert.



Hoe komt u als Oost-Vlaamse terecht in Diepenbeek?

Els Scheppers: "Ik had in een boekje gelezen dat er in Diepenbeek ook een campus was. Dus op een zomerse dag heb ik de trein en de bus genomen om naar het 'verre Limburg' te reizen. Ik was onmiddellijk gecharmeerd door de groene omgeving, het moderne gebouw en de sfeer die er heerste. Dus zelfs voor ik met iemand over studeren aan de universiteit gesproken had, wist ik al dat ik hier de volgende vier jaar wilde doorbrengen (*Els behaalde haar diploma in 1992, red.*). Ik heb het me nog geen seconde beklagd!"

Waarom TEW?

Els Scheppers: "Omdat ik nog niet goed wist welke job ik later ambieerde en een richting wou die erg breed was. En nu nog sta ik achter mijn studiekeuze. Als ik naar mijn loopbaan kijk, heb ik heel wat jobs gehad: van account manager via marketing manager tot mijn huidige job, die de mooiste is die je kan doen."

"Ik ben namelijk internationaal verantwoordelijk voor de Groep Danone om sociale projecten te begeleiden. Ik zorg er dus voor dat groep in een aantal landen tot succesvolle sociale programma's kan komen. Heel concreet focus ik me op de relatie met SOS Kinderdorpen, onze *keypartner* waarmee we een internationaal contract hebben."

"Ik ben verantwoordelijk voor de internationale contacten en ik zorg ervoor dat de collega's in Azië, Zuid-Amerika en Europa tot een goede samenwerking kunnen komen. Dat ze bijvoorbeeld samen een project kiezen dat past binnen de missie van ons bedrijf. Dat ze samen activiteiten kunnen ontwikkelen die interessant zijn voor zowel ons bedrijf als voor SOS Kinderdorpen, en dat daar de nodige communicatie rond gebeurt."



Staat dat niet ver af van uw oorspronkelijke studies?

Els Scheppers: "Nee, ik kan heel veel van wat ik op de unief en in vorige functies heb opgestoken, toepassen in mijn huidige job. De sociale sector staat vandaag de dag heel ver af van het *geitenwollensokkengedoe*. Er moet ook gewerkt worden aan communicatie, marketing en sales. De consument moet overtuigd worden waarom ze geld zouden moeten geven, of zouden moeten helpen in de sociale programma's die we samen met SOS Kinderdorpen opzetten."

"Ik ben er trouwens van overtuigd – en ik probeer dat mijn drie kinderen mee te geven – dat een algemene opleiding nooit slecht is, welke job je ook ambieert. Op dat vlak vormt mijn studiekeuze voor een stuk de basis van waar ik nu sta."

U bent graag in Limburg komen studeren. Zijn we goed bezig met onze marketing?

Els Scheppers: "Ik heb een grote boon voor Limburg. Altijd gehad, als student en als professional. Ik heb bij Alken-Maes heel vaak met jullie belangrijkste media mogen werken en daarmee heb ik de tofste campagnes uitgewerkt. En momenteel zie ik dat Limburg zich heel goed aan het profileren is. Via televisieprogramma's, maar ook met brochures, arrangementen... En dan is er nog dat absoluut unieke Limburggevoel. Ik heb dat nog in geen enkele provincie zo intens mogen ervaren als in Limburg."





Roland Nulens:

“Een carrière kun je niet helemaal zelf plannen”

Roland Nulens studeerde in 1985 af als handelsingenieur in de beleidsinformatica. Na zijn legerdienst ging hij aan de slag bij Total Benelux, om later terecht te komen bij Bundy in Luik. In deze onderneming produceert men staal voor zusterbedrijven die er rem- en brandstofleidingen voor de automobielsector van maken.

De internationale groep onderging een combinatie van veranderingen in de aandeelhoudersstructuur en naamswijzigingen en zo werd Bundy omgedoopt in TI Automotive. Roland Nulens is er momenteel Finance Manager van zowel de *plant* in Beringen als van de *financial shared services* voor de fabrieken in Luik en Lokeren.



Roland Nulens: “Ik ben economie gaan studeren omdat ik, als 18-jarige, nog geen beroepskeuze had gemaakt. Het bedrijfsleven sprak me erg aan maar er waren zoveel mogelijkheden. Met een diploma handelsingenieur kon je vele toekomstige opties volledig open houden. Economie interesseerde mij en ik had een redelijk goede wiskundige achtergrond. Maar ook de andere positieve wetenschappen zoals scheikunde, fysica en mechanica interesseerden mij. En dat zijn vandaag nog altijd vakgebieden die mij blijven boeien. Ik kom net van de staalfabriek in Luik. En ik moet toegeven: die industriële processen intrigeren me nog steeds mateloos.”

U bent handelsingenieur in de beleidsinformatica. Dat lijkt me niet zo'n evidente keuze.

Roland Nulens: "Ik behoorde in 1985 tot de eerste lichte handelsingenieurs die afstudeerden met de optie beleidsinformatica. Die richting had toen enorm succes. Ik ben begonnen als informaticus in de petroleumsector in Brussel. Na enkele jaren voelde ik aan dat de pure informatica toch niet mijn ding was en ben ik binnen het bedrijf geswitcht naar de afdeling budget en controle. Daar werd ik verantwoordelijk voor de budgetten en opvolging van de resultaten. In de Benelux was Total (nu Total Fina) een distributiebedrijf met daarin een aantal *profit centers* (stations, verdelers, olie, aviation, gas en trading). Het analyseren van de cijfers beperkte zich tot de aankoop van grondstoffen en personeelslasten. Na een paar jaar had ik ook dat wel gezien. Ik wilde eigenlijk ergens aan de slag in de industrie met echte productieprocessen. Ik zocht in mijn domein meer diepgang en uitdagingen."



"En zo kwam ik terecht bij een échte productieomgeving zoals Bundy – later TI Automotive – in Luik als controller. Hier kreeg ik al snel te maken met machinetijden, capaciteitsbenutting, efficiëntie, productiekosten, materiaalverbruik, arbeidskosten, afvalverwerking, enzovoort. Voor je dit alles kunt vertalen naar euro's en voor je de kost per uur van de machine kunt bepalen, is het eerst nodig te begrijpen hoe de machines werken. Mijn opleiding en persoonlijke interesse bleken dan ook nuttige bouwstenen te zijn in mijn carrière. De fabriek groeide en ik kreeg de kans om een volledige afdeling uit te bouwen. En nog later zocht men in de productie-eenheid Beringen een financieel directeur en hier staan we nu dus."

U bent duidelijk een tevreden man...

Roland Nulens: "Ik voel me goed in mijn vel bij TI Automotive. Ik zoek dus niet speciaal naar andere uitdagingen. Werken in een internationale groep biedt je kansen want daar beweegt altijd wel iets. Er dienen zich op regelmatige tijdstippen nieuwe opportuniteiten aan. Zo zet ik volgend jaar weer een nieuwe stap, met een bijkomende verantwoordelijkheid voor de *financial shared services* van de fabrieken in Beringen, Luik én Lokeren. Was dat allemaal gepland? Nee. Er is veel op me af gekomen. Je kunt een carrière niet plannen. Sommige dingen gebeuren en daar ga je dan op een positieve manier mee

om. Er dienen zich uitdagingen aan en je neemt die aan of je laat die voorbij gaan. En dan geeft die brede opleiding die je gekregen hebt een hele hoop voordelen."

"Zo'n universitair diploma als handelsingenieur geeft je een goede basis om telkens iets vanaf nul te starten, nieuwe dingen aan te pakken en altijd bij te leren. Het is in feite een zekere garantie dat je de nieuwe uitdagingen aankan."

In Diepenbeek hamert men nogal op het talenonderwijs.

Roland Nulens: "Inderdaad. En dat is, zeker hier in België, zeer belangrijk in het bedrijfsleven. Ik was niet zo'n talenknobbel en heb er op de universiteit ook behoorlijk wat moeite mee gehad. Wat me dan ook geholpen heeft is dat ik mijn legerdienst in het Frans gedaan heb. Ik had me ingeschreven met Frans als moedertaal. En dan word je ondergedompeld in een taalbad. Je móét mee. Dat heeft me later in Brussel en in Luik enorm geholpen."

Hebt u goede herinneringen aan Diepenbeek?

Roland Nulens: "Ja, maar het was toch hard werken, hoor. Ik ben blij dat ik economie in Diepenbeek heb gevolgd. Het onderwijs staat er op hoog niveau. Er wordt les gegeven door mensen die met beide voeten op de grond staan en die heel wat praktijkervaring hebben. In mijn tijd waren er vele professoren en docenten die nog voor een deel in het bedrijfsleven stonden. En dat voelde je aan de cursussen. Die waren zeer praktijkgericht. Ze deelden hun ervaringen met ons en dat is bijzonder waardevol."






Herman Reynders: “Het welzijn van een provincie hangt nauw samen met haar economische bloei”

Op het moment van dit gesprek was Herman Reynders één jaar gouverneur van Limburg. Voorheen had hij een jaar gewerkt in het onderwijs, ging dan aan de slag bij de Voorzorg en was als politicus actief als schepen en vervolgens als burgemeester van Hasselt, in opvolging van zijn goede vriend Steve Stevaert. En nu bekleedt hij dus het hoogste ambt in de provincie.

Voor hem is het zeker geen protocolaire functie. Hij is een man met ambitie en vindt dat we als Limburg ook meer ambitie moeten hebben: “Het motto van mijn voorganger was *Limburg Sterk Merk*. Ik vind dat we daarvan moeten maken: *Limburg Sterkste Merk*.”



Wat is de opdracht voor Limburg? We staan bekend als de groene fietsprovincie, maar is dat toch niet wat magertjes?

Herman Reynders: “Inderdaad. We moeten meer ambitie hebben dan dat. In het debat tussen de regio’s moeten we ons heel duidelijk profileren en manifesteren. We hebben in Limburg de perfecte schaal om te expe-

rimeren, om te innoveren. Een van de troeven van onze provincie is het uitgebreide informele netwerk en de wil om samen te werken. Wij zijn een ideale provincie om over politieke grenzen heen samen te werken aan duurzame projecten. Er staan er trouwens al heel wat op stapel. Misschien moeten we dat nog wat meer naar buiten brengen.”



Waarom hebt u indertijd gekozen voor TEW?

Herman Reynders: "Da's een verhaal apart. Ik was zeventien toen ik Latijn-Wiskunde afmaakte. Ik had de wil om verder te studeren, maar ik was toen eigenlijk vooral met basketten bezig. Ik speelde toen al in eerste nationale en al mijn vrije tijd ging daaraan op. Ik wilde niet op kot omwille van de trainingen en mijn vader raadde mij aan om in Diepenbeek wiskunde te proberen. Ik vond de opleiding te theoretisch voor mij en ook moeilijk combineerbaar met basket. Ik studeerde te weinig om te kunnen slagen. Na het tweede trimester ben ik gestopt en via vrienden maakte ik kennis met TEW en dat leek me wel wat."

"Twee dingen spraken mij aan: het trimestersysteem en de openboekexamens waar men het begrijpen toetste en niet het van buiten leren. Ik ben blij dat ik de overstap gedaan heb. Ik deed deze studies trouwens heel graag en heb maar één jaar geen onderscheiding gehaald. Dat was toen ik met de nationale ploeg het Europese kampioenschap speelde in Italië en ik drie dagen voor het examen terug in België kwam (*lacht*)."

Welke van de twee heeft u in uw latere politieke carrière het meest geholpen? De studies of het basketten?

Herman Reynders: "Op politiek vlak zeker het basketten. Als je aan politiek wil doen, moet je in eerste instantie stemmen halen en ik had heel wat naambekendheid via mijn carrière in de topsport. Mensen kenden mij niet als licentiaat handelswetenschappen maar als basketbalspeler."

"Maar toen Steve Stevaert iemand zocht om schepen van Financiën te worden, kwam mijn opleiding natuurlijk zeer goed van pas. Hij had trouwens een verrassing voor mij. Ik werd niet alleen schepen van Financiën maar ook van Ruimtelijke Ordening, Verkeer, Milieu, Kerkfabrieken, OCMW,... Ik werd een soort *superschepen*. En daar heeft mijn economische achtergrond me wel heel sterk geholpen. Ik wist hoe ik een begroting van de stad of het OCMW moest lezen en ik kende iets van organisatiestructuur. Ik heb ook altijd getracht om het ploeggevoel dat ik van uit de sport had om te zetten naar de politiek. Met een sterke en hechte bestuursploeg kun je op lokaal vlak immers heel veel realiseren."

Moet men als gouverneur eigenlijk economisch onderlegd zijn?

Herman Reynders: "Het welzijn van een provincie hangt heel nauw samen met de economische bloei ervan. Dus daar moet je zeker aan werken en dan helpt het als je met bedrijfsleiders met kennis van zaken kunt praten."

Loopt het daar op nationaal vlak niet een beetje mis? Zitten er niet teveel advocaten en pol & soccers in het parlement en wat te weinig economen?

Herman Reynders: "Misschien wel. Economen zijn wat pragmatischer, die praten wat minder en rekenen meer. Pas op, ik wil niets slechts zeggen over advocaten. Verre van, maar ikzelf heb altijd politiek bedreven vanuit het standpunt van een CEO. Ik heb me als schepen of burgemeester altijd minder politiker en meer bedrijfsleider gevoeld."





©Robin Reynders

“Als ondernemer wil je de omzet verhogen. Als politicus moet je dat ook doen. Niet alleen de financiële maar ook de sociale, culturele, sportieve omzet. Maar vergis je niet, er gebeurt hier in Limburg heel veel. Ik sta in nauw contact met burgemeesters en schepenen van onze gemeentes. Als ik de dynamiek zie die er op plaatselijk vlak bestaat rond welzijn, rusthuizen, kinderopvang, industrieterreinen,... Dat is indrukwekkend.”

Als burgemeester van Hasselt en als gouverneur hebt u nauwe banden met de Universiteit Hasselt. Welke rol speelt zij volgens u in de ontwikkeling van deze provincie?

Herman Reynders: “Ik denk dat de Universiteit Hasselt er nog altijd voor zorgt dat universitaire studies voor veel jongeren bereikbaar blijven. Want onderschat het niet: voor veel jongeren of ouders zijn Brussel, Antwerpen en zeker Gent om allerlei redenen nog héél ver weg.”

“Er wordt in onze provincie kwaliteitsvol onderwijs gegeven en men ontwikkelt er zeer goede mensen. Ik zeg altijd tegen de rector: we moeten de beste kleine universiteit ter wereld worden. Dát moet onze ambitie zijn. De kwaliteit van het onderwijs moeten we blijven bewaken”.

“Daarnaast moet de universiteit een stimulator zijn op onderzoeksniveau. Er moeten spin-offs opgezet worden om innovatieve ideeën uit te werken en te commercialiseren. De uitdaging is om de ambitie te hebben het altijd maar beter en beter te doen. Op dat vlak is onze unief zeer goed bezig.”

De braindrain stoppen?

Herman Reynders: “Ja, maar je moet er ook rekening mee houden dat we tegenwoordig in een internationale wereld leven. Jongeren met talent kun je niet tegenhouden om verder te gaan studeren, om naar buitenlandse universiteiten te trekken. Dat moeten ze doen. Wij moeten er voor zorgen dat er voortdurend nieuwe mensen klaar staan. En dat we een economisch weefsel uitbouwen waarin die mensen terug willen komen. We moeten ervoor zorgen dat er bedrijven komen die een internationale uitstraling hebben. Kortom: het leven in Limburg moet de moeite waard zijn om naar terug te komen.”

We zitten met een grote allochtone populatie. Ook daar moet veel werk verzet worden?

Herman Reynders: “Ja! Een van onze grootste taken moet zijn ervoor zorgen dat jonge mensen naar het hoger onderwijs doorstromen. We merken nu dat er nog te veel Limburgse jongeren afhaken. Vooral allochtone jongeren die vaak verstandig genoeg zijn, maar die omwille van het taalprobleem niet meekunnen. Het wegwerken van de taalachterstand is dan ook een cruciaal aandachtspunt, zeker rekening houdend met de Limburgse demografie. We mogen deze jongeren niet verliezen. Dat blijft een uitdaging!”



Frank Plingers: “In mijn functie kruip je in de huid van je bedrijf”

Frank Plingers studeerde in 1998 af als licentiaat toegepaste economische wetenschappen. Daarna volgde hij nog een MBA en ging hij aan de slag bij Dexia waar hij tot eind 2010 Hoofd Interne Audit Dexia Noord-Amerika was, een job met een zeer grote verantwoordelijkheid.

Sinds begin dit jaar oefent hij deze functie uit bij de DenizBank in Istanbul.

Frank Plingers: “Door het tijdsverschil met Europa wordt Noord-Amerika veel onafhankelijker gemanaged dan andere Europese branches wat maakt dat je zelf veel meer verantwoordelijkheden krijgt. Ook de contacten met de controleorganen zijn van groot belang sinds Dexia in 2008 zijn liquiditeitsproblemen kende.”

“Het is een zeer boeiende job omdat een audit één van de weinige functies is die je de kans geeft om inzicht te krijgen in de functionering van een onderneming *front-to-back*. Je kruipt als het ware in de huid van zo’n bedrijf en leert het van A tot Z kennen.”

“Ik ben eerder toevallig in die job gerold. Ik had bij aanvang van mijn studies absoluut geen idee wat ik later wilde gaan doen. Ik begon aan TEW omdat ik altijd een voorliefde had voor wiskunde en economie. Dat maakte voor mij de stap naar TEW vrij vanzelfsprekend. TEW geeft je bovendien de kans om te solliciteren voor een ruim gamma aan functies. Een bijkomend voordeel is dat je nog niet voor een definitieve keuze komt te staan op je achttiende.”

Komen sommige aspecten van de opleiding u ook nu nog van pas?

Frank Plingers: “De cursussen zoals micro- en macro-economie, boekhouding, kredieten komen zeker in de beginfase van pas. Wat zeker zo belangrijk is, zijn de presentatietechnieken. In mijn job moet ik in staat zijn om een overtuigende presentatie te geven zonder over alle details te beschikken.”

Waren de studies moeilijk?

Frank Plingers: “Dat viel eigenlijk best mee. Het is een studie waarin je met een gezonde portie logisch denken zeer ver komt.”

Hebt u leuke herinneringen aan uw studententijd?

Frank Plingers: “De beste herinneringen hebben te maken met de kleinschaligheid van de campus. Iedereen kent iedereen wat een fantastische sfeer geeft zowel op de campus maar zeker ook erbuiten. Je wordt aan de UHasselt ook persoonlijker opgevolgd dan aan de ‘grote’ universiteiten. En dat heeft zeker zijn voordelen.”



Sophie Haenen: “Ik ben eigenlijk een online-architect”

We ontmoeten Sophie Haenen in haar kantoor op de hoofdzetel van Eurosysis in Houthalen. Ze ziet er stralend uit. Het is haar aan te zien dat ze een job heeft die ze graag doet en tijdens het gesprek valt op dat ze op een kalme, maar overtuigde manier haar mening naar voor brengt.

Ideaal dus voor een marketingverantwoordelijke die haar bedrijf in *the picture* moet zetten en de potentiële klanten moet overtuigen om de juiste keuze te maken. Ze had al vrij jong veel interesse in economie: haar vader had een eigen boekhoudkantoor. Maar dochterlief wilde niet volledig in de voetsporen van papa treden en koos voor een afstudeerrichting met een meer commerciële insteek: marketing & beleidsmanagement. In 2003 studeerde Sophie af.

Waarom koos u in de eerste plaats voor economie?

Sophie Haenen: “Met een vader die een boekhoudkantoor heeft, lag die keuze min of meer voor de hand. Ik deed trouwens heel graag economie. Maar ik weet ook nog dat ik naar de infodag ging en daar vroeg wanneer ik de module kon volgen om les te geven, want dat was ook een optie. Ofwel regentaat ofwel economie. En met

TEW had ik de twee samen. Ik heb trouwens na mijn studies nog een lerarenopleiding gevolgd om de optie om les te gaan geven, open te houden. Het is er uiteindelijk niet van gekomen, al heb ik op een bepaald ogenblik kortlopende opleidingen en allerlei cursussen gegeven. Doordat ik gecertificeerd was als leerkracht hebben we toen ook het Q*For certificaat (een kwaliteitslabel) kunnen

behalen. Dat was allemaal mooi meegenomen. Maar uiteindelijk viel mijn studiekeuze toch op economie omdat ik er nog alle kanten mee uit kon."

In je laatste jaar koos je voor marketing...

Sophie Haenen: "Ja, en mijn vader hield me voor dat het niet de verstandigste keuze was. Dat ik beter 'accountancy en fiscaliteit' zou kiezen... Maar ik zette door en koos voor marketing omdat daar mijn interesses lagen. Ik was niet zo geboeid door de cijfertjes zoals mijn vader. Ik heb dan mijn eindwerk gemaakt over e-mail als marketinginstrument."

"Na mijn studies ben ik eerst nog enkele maanden bij Fotokado blijven werken omdat ik daar al jaren vakantiewerk deed en er graag werkte. Maar ja, dat was uiteindelijk geen optie omdat ik met mijn diploma toch werk wilde van universitair niveau. In september 2003 heb ik dan deelgenomen aan Sofia University, een twee weken durende cursus aan de UHasselt waarin pas afgestudeerde vrouwelijke studenten een training krijgen in specifieke problematieken waarmee je als vrouwelijke manager te maken kan krijgen op de werkvloer."

"Daarna ben ik actief beginnen zoeken naar werk en in december van datzelfde jaar kwam ik terecht bij Ideaxis. Dit bedrijf was op dat ogenblik bezig met de lancering van de e-mailmarketingtool Addemar. Dankzij mijn thesis was ik natuurlijk een ideale kandidaat voor hen. Ik heb er drie en een half jaar gewerkt als sales- en marketingverantwoordelijke. Ik heb Addemar vooral in België op de markt gezet, maar heb ook in Parijs en Londen training gegeven aan klanten."

Maar je zocht andere uitdagingen...

Sophie Haenen: "Mijn werk bij Ideaxis was héél interessant, maar ik had vaak het gevoel dat ik liever aan de andere kant van de tafel zou zitten. Ik kende het product, ik mocht mezelf beschouwen als expert op vlak van e-mailmarketing, maar ik wilde liever zelf als marketeer aan de slag gaan. Ik ben dan ook op zoek gegaan naar een nieuwe uitdaging."

"Begin 2007 heb ik de kans gekregen om voor Eurosysis de marketingstrategie uit de grond te stampen. Ondertussen ben ik hier al bijna vier jaar. Het bedrijf is intussen gegroeid en ik heb de marketing in handen van de volledige Eurosysis – IT Solutions groep (acht winkels, een webshop en twee businesscenters). Ik krijg ook de kans om mee de marketingstrategie van Netmedia Europe (gekend van onder meer Promobutler.be en Jambooty.be) uit te denken. De groep breidt zich continu uit en de uitdagingen zijn dan ook nooit ver te zoeken."

"Naar aanleiding van de lancering van de Eurosysis-webshop ben ik me verder gaan verdiepen in SEO (*search engine optimization*) en onlinemarketing. Via zelfstudie heb ik een *Google Adwords* cursus gevolgd en me zo gekwalificeerd tot *Google Adwords Qualified Individual*."

"Begin 2011 krijg ik de ondersteuning van een marketingassistente waardoor ik tijd vrij kan maken voor een



nieuwe marketinguitdaging. Ik krijg de kans om samen met Mark Lens, de eigenaar van Eurosysis, en enkele andere mensen een nieuwe firma op te starten waarbij we onze kennis en expertise rond onlinemarketing, SEO en Google tools zullen delen met de bedrijfswereld. Onlinemarketing biedt enorm veel opportuniteiten maar je moet weten welke mogelijkheden er zijn en hoe je het moet aanpakken. Veel mensen beginnen eraan maar weten niet precies hoe en dan laat je uiteraard kansen liggen. Met onze nieuwe firma willen we hierop inspelen en online-architects zijn."

Wat is de meerwaarde een economieopleiding op universitair niveau?

Sophie Haenen: "Ik stel me die vraag ook vaak. Ik merk nu wel dat ik snel dingen oppak, dat ik niet makkelijk opgeef en snel iets gestructureerd kan uitvoeren. Ik weet niet of ik diezelfde kwaliteiten zou hebben ontwikkeld als ik géén universitaire studies gedaan zou hebben. Hogeschool is pure praktijk. Het denkniveau van een universiteit en het redeneringsvermogen dat er aangeleerd wordt, helpt je zeker om je in een job als deze te bewijzen."



Raf Bemelmans: "In een industriële omgeving voel ik me bijzonder goed"

Het moet gezegd: van alle geïnterviewden werkt Raf Bemelmans veruit in het mooiste gebouw. Het splinternieuwe kantorencomplex van SABIC in Sittard is adembenemend in zijn schoonheid, grandeur en aparte architectuur.

SABIC heeft in 2002 de petrochemische tak van DSM overgenomen. Binnen is het net een bijenkorf met een grote open ruimte. De kantoren zijn flex offices wat betekent dat je wel een kastje of een box hebt met je kantoorbenodigdheden, maar geen vast kantoor of bureaumeubel. Alles is er super beveiligd: je waant je bijna in het hoofdkwartier van de FBI. We ontmoeten er Raf Bemelmans die in 1993 afstudeerde als handelsingenieur, operations management. Momenteel vervult hij bij SABIC de functie van *Director Supply Chain Polymers Europe*.



Waarom koos u voor handelsingenieur?

Raf Bemelmans: "Toen ik de humaniora af had, wist ik hoegenaamd niet wat ik zou gaan doen. Ik was goed in diverse vakken en dus heb ik maar gekozen voor een richting waarin zoveel mogelijk verschillende vakgebieden aan bod kwamen. Ik heb bijvoorbeeld ook heel lang getwijfeld om rechten te doen. Ook dat was een richting waarmee je alle kanten uit kan. Maar uiteindelijk ben ik blij dat ik voor economie gekozen heb."

Waren het plezierige jaren in Diepenbeek?

Raf Bemelmans: "Ja, ik zou er zo opnieuw naartoe willen. Ik heb altijd het kleinschalige van de universiteit gewaardeerd. Alhoewel, wat heet kleinschalig?? We begonnen in ons jaar met zeshonderd studenten. Economiestudies waren toen namelijk écht hot! Uiteindelijk zijn we met zo'n honderdvijftig man afgestudeerd. Wat mij ook zo beviel was het tienwekensysteem. Het is een heel direct systeem, veel intensiever dan als je maar één



keer per jaar examens hebt. Het paste mij perfect. Ik denk ook dat het een betere dieptekennis oplevert. Wat ook geholpen heeft in mijn verdere carrière was het half jaar dat ik als Erasmus-student in Lille gestudeerd heb.”

U wilde na uw studies een MBA gaan volgen. Waarom is er dat niet van gekomen?

Raf Bemelmans: “Ach, ik wilde eigenlijk gewoon eens een jaar op kot gaan om dat ook eens meegemaakt te hebben. Want eerlijk gezegd is een MBA voor een groot stuk herhaling van wat je als handelsingenieur gestudeerd hebt. Dus begon ik tijdens de vakantie toch wel wat wroeging te krijgen. Ik zou eigenlijk mijn ouders op nodeloze kosten jagen en besloot om toch maar meteen een job te gaan zoeken.”

“Maar begin jaren negentig lagen de jobs echt niet voor het oprapen. In Diepenbeek was er een vacature vrij als assistent. Ik heb daarop gesolliciteerd en werd aangenomen. Ik heb er veel geleerd. Maar mijn hart lag niet bij Finance & Accounting. Na dat jaar kon ik doctoreren in hetzelfde vakgebied, maar dat sprak me niet aan. Ik ben toen aan de K.U.Leuven gaan werken in het kader van Operations Research en dat lag me veel meer. Maar ook daar ben ik niet verder gegaan om te doctoreren. Ik had er heel wat contact met de industrie en ik wist meteen dat ik me daar beter zou voelen.”

“Ik ben dan ook resoluut gaan zoeken naar werk in de industrie en kwam terecht bij Borealis in Beringen als productieplanner. Vermits de doorgroeimogelijkheden te klein waren, ben ik er na twee en een half jaar vertrokken waarna ik vier jaar als *supply chain consultant* gewerkt heb bij Ernst & Young Consulting in Brussel. Als productieplanner heb ik de manier van werken van de industrie leren kennen. Bij Ernst & Young Consulting maakte ik kennis met de verschillende soorten industrie en *kweekte* ik een zekere veelzijdigheid.”

“Maar het pendelen tussen Maasmechelen en Brussel werd me te zwaar. Intussen haalde ik ook nog een bijkomend diploma in CPIM (*Certified in Production & Inventory Management*). Dat is een wereldwijd erkend *supply chain* diploma dat uitgereikt wordt door APICS,

de *American Production and Inventory Control Society*, de internationale normzetter op vlak van *supply chain*.”

“Het waren bijzonder zware jaren, maar op een bepaald moment vond ik dat al het reizen te veel en te gevaarlijk werd. Ik ben toen werk gaan zoeken binnen een kleinere straal rond Maasmechelen. En zo ben ik bij de petrochemische tak van DSM, nu dus SABIC, terechtgekomen.”

“Daar hebben blijkbaar mijn diploma’s en de ervaring bij Borealis – ook polymerenindustrie – me flink geholpen. Nu zit ik al tien jaar terug in de plasticindustrie. Toen vorig jaar de regionale structuren binnen SABIC vervangen werden door een globale structuur, kreeg ik de functie van *Director Supply Chain Polymers Europe*. Dat betekent dat ik onder meer verantwoordelijk ben voor de hele *supply chain* van alle polymeren die we in Europa produceren, maar ook de polymeren die we van het Midden-Oosten naar Europa importeren. We doen zo’n 150.000 transporten per jaar.”

In hoeverre heeft uw opleiding tot handelsingenieur u geholpen in uw jobs?

Raf Bemelmans: “Heel goed. Ik kan zowat alles gebruiken wat ik in Diepenbeek heb opgestoken. Zowel het boekhoudkundige als de *supply chain* gerelateerde items, maar ook bijvoorbeeld wiskunde. Dat is voor mij zeker een belangrijk opleidingsonderdeel geweest.”





Tom Motmans: “Een job leer je door hem te doen”

Tom Motmans studeerde in 1996 af als licentiaat toegepaste economische wetenschappen en bouwde sindsdien aan een erg succesvolle carrière. Momenteel is hij *Chief Financial Officer* bij ECS European Containers, een snelgroeiend logistiek bedrijf met vestigingen in zes Europese landen en hoofdkantoor in Zeebrugge.

Tom Motmans is verantwoordelijk voor het financieel beleid van de verschillende vennootschappen van de groep in Europa, maakt deel uit van het Bestuurscomité en rapporteert rechtstreeks aan de CEO en aan de aandeelhouders.



Hebt u een interessante job?

Tom Motmans: “Ja, absoluut. Ten eerste werk ik in een directieteam dat erg gedreven is en goed samenhangt. Er liggen voor ons enorm veel uitdagende projecten op de plank omdat we druk bezig zijn om onze Europese expansie voort te zetten. Ik vind het belangrijk om regelmatig nieuwe uitdagingen te kunnen aangaan en nieuwe dingen te kunnen realiseren. Dat geeft mij veel voldoening.”

Is dit de functie die u voor ogen had toen u koos voor een TEW-opleiding?

Tom Motmans: “Tijdens mijn laatste jaar secundair had ik absoluut geen idee welke richting ik uit wilde gaan. Ik was daar toen totaal niet mee bezig. In elk geval was de opleiding TEW een goede keuze. Het geeft je een brede achtergrond waarmee je achteraf nog alle



richtingen uit kan. Het diploma TEW geeft je boven alles een toegangsticket tot een job op een goed niveau. Mijn echte opleiding tot mijn huidige vakdomein Finance genoot ik binnen PricewaterhouseCoopers. Een job leer je trouwens toch maar echt door hem te doen."

Waren de studies moeilijk?

Tom Motmans: "Ik had het geluk een sterke vooropleiding Latijn-Wiskunde te hebben genoten aan het college in Sint-Truiden. Dit maakte dat de typische buisvakken (mathematisch getinte vakken) voor mij veel minder zwaar waren. Alleen aan mijn Erasmus-jaar heb ik examens in tweede zit overgehouden. Maar het was het waard! Een groot voordeel was trouwens dat er in de eerste kandidatuur examens werden afgenomen om de tien weken. Op die manier worden heel wat studenten tegen zichzelf beschermd want je wordt gedwongen om op tijd te beginnen studeren."

Was Erasmus de moeite van een tweede zit waard?

Tom Motmans: "Alleszins. Aan mijn Erasmus-periode in Rennes heb ik niet alleen herexamens overgehouden maar ook mijn vrouw leren kennen. Die was er ook op Erasmus. Na twee jaar op en af vliegen naar Madrid, zijn we uiteindelijk via Brussel in Gent terechtgekomen waar we vandaag wonen met onze twee dochters."

Hebt u leuke herinneringen aan de UHasselt?

Tom Motmans: "Ik heb bijzonder goede herinneringen aan mijn studententijd. Ik heb mijn beste vrienden (en ook mijn echtgenote) overgehouden aan deze periode. Aan de unief hing altijd een gemoedelijke sfeer en ondanks de wat landelijke locatie was er toch veel te beleven. Een ander zeer positief punt aan de UHasselt is de zeer sterk ontwikkelde Erasmus-werking die aan zeer veel studenten de mogelijkheid geeft om een andere cultuur en taal op te pikken. Een echte aanrader!"



Jan Himpe: “Met dit diploma kun je tot op beleidsniveau geraken”

Jan Himpe ontmoeten we op de campus Diepenbeek van de Universiteit Hasselt. We zetten ons in de vernieuwde cafetaria en Jan Himpe kijkt met een nostalgische blik om zich heen: “Ik heb hier een hele goede tijd gehad. Ik denk er nog vaak met weemoed aan terug.”

Jan studeerde in 2001 af als handelsingenieur beleidsinformatica. Hij kon onmiddellijk aan de slag bij het grote IBM. De eerste vier jaren werkte hij als consultant en daarna als *International Sales Trainer*. Van het ene moment op het andere stapte hij over naar het bedrijf van zijn vader. Na vijf jaar houdt hij het er opnieuw voor gezien en participeert in het softwarebedrijf van een kennis.

Maar we schrijven 1997 en Jan Himpe schrijft zich in aan de Limburgse unief...



U bent Antwerpenaar en toch komt u naar Diepenbeek.

Jan Himpe: “Ik ben eerst een jaar in Leuven geweest, maar dat was niet zo’n groot succes. Mijn vader woonde toen in Kortrijk en mijn moeder in de Kempen. Ze hadden samen beslist dat ik ofwel bij mijn vader ging wonen en de eerste twee jaren in Kortrijk zou volgen, ofwel zou ik in Diepenbeek gaan studeren. Dat was een idee van mijn moeder. Ze wist dat de studenten daar korter opgevolgd werden. Voor mij was de keuze snel gemaakt: ofwel bij papa terug thuis gaan wonen, ofwel in Diepenbeek op kot.”

“In het begin heb ik het er moeilijk gehad. Mijn jaar in Leuven was zeer goed meegevallen. Veel leuke mensen leren kennen, een heel goede tijd gehad. Ik zag er dan ook een beetje tegenop. De eerste maanden maakte ik ook weinig contact. Ik pendelde vaak naar Leuven. Maar toen ze me vroegen om mee te helpen met de studentenvereniging Hermes heb ik ja gezegd en vanaf dan is de bal aan het rollen gegaan. Ik denk er nog vaak met weemoed aan terug. Ik ben er in het presidium geraakt, ben verkozen als studentenvertegenwoordiger in de raad



van bestuur van de universiteit, in de faculteitsraad, in de raad voor studentenvoorzieningen,...

“Ondertussen werkte ik als *garçon* of zelfs als kok in restaurants en cafés. Dat ging mij goed af. Gelukkig werd je in Diepenbeek inderdaad goed opgevolgd. Ik kon wel werken, maar ik kon het me niet permitteren van de zaken te laten slabakken want dan was je een vogel voor de kat. Maar de stof van acht weken, dat was nog beheersbaar. Acht weken hard werken in en rond de universiteit en dan blok en examens. Dat kon nét.”

Waarom de keuze voor economie?

Jan Himpe: “Dat heb ik me daarstraks in de wagen ook afgevraagd. Ik heb vier jaar Latijn gedaan en daarna overgeschakeld naar de Wiskunde. Ik moest in het vierde jaar kiezen tussen Latijn-Wiskunde of Latijn-Wetenschappen. Maar ik wilde zowel wiskunde als wetenschappen volgen, dus werd het Wetenschappelijke. Ik denk dat ik daar toen al de eerste stap gezet heb naar economie.”

“Ik zou nu misschien een andere keuze gemaakt hebben. Ik weet het eigenlijk niet. Want de keuze voor de afstudeerrichting beleidsinformatica heb ik ook eigenlijk gemaakt zonder er echt over na te denken. Ik wist dat ik toch niet verplicht zou worden om IT te blijven doen. Dat ik bij IBM begonnen ben, is omdat ik al tijdens mijn studies benaderd werd. Ik had mijn contract al op zak in april van mijn afstudeerjaar. En het was een grote firma met veel doorgroeimogelijkheden.”

Had u eigenlijk een welbepaald beeld van wat u wilde worden?

Jan Himpe: “Nee. Ik ging economie doen omdat het een zeer brede richting was en je met zo’n diploma tot op beleidsniveau zou kunnen doorgroeien. Je zou door mijn traject kunnen denken dat ik IT-gericht was en beter een andere opleiding gevolgd zou hebben, maar dat klopt niet. Want bij IBM had ik ook niet zozeer met IT te maken. IBM wilde in die tijd afstappen van de *hard selling* naar de consultancy verkoop.”

“De nadruk werd dus eerder gelegd op de resultaten die de klant zou kunnen halen met IBM-producten. Ik was dus bezig met het doorlichten van bedrijven om te zien waar de pijnpunten lagen en hoe we die met onze producten zouden kunnen oplossen. Het was er trouwens zeer aangenaam werken. IBM was er in de jaren tachtig in geslaagd zich om te vormen van een logge mastodont tot een modern en dynamisch wereldbedrijf. Ik zat er ook in een pure sales omgeving, was bezig met change management, met het hertekenen van bedrijfsprocessen van onze klanten.”

En dan stapt u plots over naar een totaal andere sector?

Jan Himpe: “Mijn vader kreeg plots een zeer grote opportuniteit om uit te breiden. Het was eigenlijk een beetje ‘te nemen of te laten’. Hij belde me dat hij mij nodig had. Ik was op dat moment in Zuid-Afrika opleiding aan het geven en heb daar meteen beslist om de stap te zetten.”

“MEC (Mobile Environmental Care) is een recyclagebedrijf in afval. Ik heb dat, én een bedrijf dat meer richting Frankrijk lag en ook in de recyclage actief was, vijf jaar geleid. Wij hielden ons bezig met het recycleren van bedrijfsmatig afval: verpakkingen, jerrycans, kabelresten, auto-onderdelen, enzovoort. Ik had er de dagelijkse leiding en heb er ook enkele sociale projecten opgestart: het in dienst nemen van sociaal kansarmen die geen opleiding hadden genoten en geen werk vonden.”

“Maar na vijf jaar was ik het op en af rijden naar Kortrijk een beetje beu. Ik had ondertussen een gezin gesticht in Antwerpen en heb nieuwe kansen gezocht, dichterbij huis. Het bedrijf draaide trouwens goed, er zaten competente mensen – waaronder mijn zus - om het verder te runnen. Ik heb dan de overstap gemaakt naar een IT-bedrijf dat software maakt voor afvalbedrijven. Het was een zaak die een oude vriend van me had overgenomen en hij kon wel wat hulp gebruiken. Ik ben er mee ingestapt. We zijn met twaalf en we schrijven software voor afvalbedrijven: op maat gesneden ERP-pakketten en ondersteuning voor grote organisaties zoals bijvoorbeeld Limburg.net. Heel boeiend allemaal.”





An Doumen:

“Ik ben toevallig in het onderwijs gerold”

Als we An Doumen thuis opzoeken, zit ze midden in de examenperiode. Ze geeft les aan de Humaniora Kindsheid Jesu in Hasselt waar ze de tweede en derde graag probeert warm te maken voor economie.

Die stap naar het onderwijs lag niet voor de hand. An Doumen stamt immers uit een ondernemersfamilie. Haar ouders hebben een garage en broerlief zet die nu voort. Ze had er eventueel zelf ook wel in willen participeren maar zag al gauw dat twee kapiteins op één schip niet zou werken. Bovendien had haar broer automechanica gestudeerd en zij handelsingenieur. Ook dát lag niet voor de hand toen ze op haar achttiende een keuze moest maken. Of hoe het leven rare dingen met je kan uithalen.



An Doumen: “Ik heb in mijn laatste jaar secundair zwaar getwijfeld of ik wiskunde, burgerlijk ingenieur of handelsingenieur zou gaan doen. Ik wilde wel voor burgerlijk gaan, maar dat kon je niet in Diepenbeek en ik wilde per se thuis blijven. Een mama’s kindje, hé (*lacht*). Dus werd het uiteindelijk handelsingenieur omdat ik daar nog alle kanten mee uitkon. Ik ben in 2004 afgestudeerd met als specialisatie operationeel management en logistiek. Intussen was de idee om in het onderwijs te gaan toch al stilletjes beginnen groeien. Ik heb dan een extra jaar aggregaat gedaan aan de K.U.Leuven.”

Hebt u onmiddellijk in het onderwijs gesolliciteerd?

An Doumen: “Nee, ik ben eerst de bedrijvenmarkt opgegaan. Ik heb mijn thesis bij Ford Genk gedaan waardoor ik al een beetje van het bedrijfsleven kon proeven. Daarna kwam ik terecht op de klantendienst van een grote transportonderneming. Na een tijdje liep ik daar gefrustreerd rond omdat er van alles wat ik geleerd had, niets werd toegepast. Je ziet wat er fout loopt, je weet hoe het anders kan maar je bent aan handen en voeten gebonden. Echt niet leuk. Ik ben er dan ook snel weggegaan.”

"Ik ben dan op zoek gegaan naar een andere job en tussenin kreeg ik plots de kans om een interim te doen. Het was werk tot het einde van het schooljaar en ik dacht: waarom niet? Ik kon daarna nog verder zoeken. Maar gaandeweg kwam ik tot het besef dat ik les geven echt wel leuk vond. Ik maakte voor mezelf uit dat ik zou blijven lesgeven als ik voor het volgende schooljaar een baan voor een jaar zou hebben. En dat gebeurde, met het gevolg dat ik nu al mijn vijfde jaar bezig ben in Scholen Kindsheid Jesu. Nooit gedacht dat ik dit zo graag zou doen."

Wat is er dan zo plezierig aan lesgeven? Men klaagt immers nogal eens over 'de jeugd van tegenwoordig'?

An Doumen: "Ik vind alles plezant. De lessen voorbereiden, alles rondom die les organiseren zodat het zo interessant mogelijk wordt, het voor de klas staan zelf... Ik vind het altijd een uitdaging om ervoor te knokken alle leerlingen geïnteresseerd te krijgen in economie. Uiteraard lukt dat nooit helemaal. Maar het is leuk om er voor te gaan."

En hoe doet u dat?

An Doumen: "Ten eerste door een grondige voorbereiding en de kansen te grijpen die er liggen om een les zo aanschouwelijk en interessant mogelijk te maken. Het helpt ook dat ik een tijd in de privésector gewerkt heb. Ik kan voorbeelden uit de praktijk geven en dat werkt wel. We werken met een aantal vakcollega's ook voortdurend aan het nog interessanter maken van het vak economie. De directie steunt ons ook in alles wat we doen en voorziet ons van de nodige middelen."

"Economie is een boeiend vak. Het gaat over het leven. En dat komt vaak te weinig aan bod. Ikzelf was op de humaniora erg geboeid in economie maar de lessen in het vierde jaar vielen zo tegen dat ik geswitcht ben naar wiskunde-wetenschappen. Maar toen ik aan de UHasselt opnieuw economie kreeg van mensen die er bevlogen les over gaven, was de interesse snel terug gewekt."

"Het zou misschien geen slecht idee zijn om in de hele humaniora opleiding een uur economie te bieden voor alle afdelingen. Want het is niet alleen interessant maar ook zo belangrijk. Iedereen zou ergens notie moeten hebben van balansen, boekhouding en dergelijke dingen."

Zijn uw studenten geïnteresseerd in economie?

An Doumen: "Ik ben titularis van het zesde jaar en ik heb het met hen regelmatig over wat ze willen gaan doen. Ik probeer dan uit te leggen dat je met economie ontzettend veel richtingen uit kunt: het bedrijfsleven, werken in de banksector, verzekeringswereld, logistiek, marketing, het onderwijs... Je bent vrijwel zeker van een job als je afstudeert."

"En dan kun je nog kijken wat je wil doen. Dat ikzelf uiteindelijk heb gekozen voor het onderwijs ligt aan het feit dat ik het ontzettend graag doe, dat het als vrouw makkelijk is als je eenmaal aan kinderen wil beginnen en dat je extra vakantie hebt. Dat laatste mag geen basis zijn waarop je een onderwijs carrière bouwt, want dan

hou je het niet vol. Maar het helpt wel om sterk gemotiveerd te blijven. Het is een mooie job om werk, gezin en vrije tijd te combineren."





Bart Becks:

“Ik stort me telkens op nieuwe dingen”

Bart Becks is een geboren Bilzenaar. Een Jazz Bilzen-kind zo zegt hij zelf want zijn ouders waren betrokken bij de grootmoeder van alle Belgische festivals. Muziek zat hem in het bloed. Maar zakendoen evenzeer want al tijdens zijn humaniorastudies richtte hij een bedrijfje op dat zich bezighield met programmeren.

We schrijven 1990 en de jonge Bart trekt op aanraden van vrienden naar Diepenbeek om er economie te gaan studeren. Hij wil zich niet onmiddellijk vastbinden en zoekt een richting die een brede waaier aan mogelijkheden biedt. Die brede waaier is nu nog steeds een rode draad door zijn professionele leven. In 1994 studeert hij af als handelsingenieur en na zijn studies werd hij achtereenvolgens directeur bij FNAC en bij Skynet, en als prille dertiger bezat hij al een aantal eigen firma's. Hij had te maken met techniek, financiën, marketing, verkoop.

En hij blijft die variatie zoeken want een tijdje geleden richtte hij met zijn muzikale vriend Maurice Engelen (Pragha Kahn) de platenfirma SonicAngel op. We spraken hem tijdens een showcase van onder andere Tom Dice op het Martelarenplein in Leuven, op weg tussen Leuven, Bilzen en Californië waar hij een aantal firma's leidt.

U hebt vrij snel carrière gemaakt. Was u een speciale, stak u er bovenuit?

Bart Becks: “Ik ben heel vroeg begonnen met ondernemen. Ik heb na Diepenbeek ook nog een jaar in Luik gestudeerd en ben direct daarna directeur van FNAC geworden. Ik was eigenlijk nog in opleiding toen ik een

telefoontje kreeg dat er iemand was weggefallen en dat ik nu de volle verantwoordelijkheid kreeg. Op mijn 26ste ben ik dan als directeur marketing begonnen bij Skynet. Twee jaar later werd ik directeur Sales en het jaar daarna CEO."

Wat was uw geheim?

Bart Becks: "Ik kijk altijd of er op de plek waar ik wil of kan gaan werken een goede visie aanwezig is. Of die visie vertaalbaar is naar tastbare dingen voor de gebruiker. Ik moet kunnen zien dat daar een businessplan rond kan opgezet worden. En last but not least zorg ik ervoor dat ik altijd goede mensen aantrek. Als ik kijk hoeveel energie ik steek in het vinden en houden van bekwaame medewerkers... Daar kruipt vaak de helft van mijn tijd in. Ik heb altijd goed beseft dat je maar zo sterkt bent als de zwakste schakel in je team en daar heb ik altijd naar gehandeld."

U hebt al veel gerealiseerd, bezit diverse bedrijven en bedrijven, bent met SonicAngel een heel speciale platenfirma begonnen en u bent nog maar in de dertig! Hebt u enig idee waar dat uiteindelijk naartoe zal leiden?

Bart Becks: "Ik had vrij snel een corporate carrière kunnen maken. Ik heb binnen internationale bedrijven op genoeg posten gezeten om te blijven én door te groeien. Maar ik heb toen de keuze gemaakt om me telkens op nieuwe dingen te storten. Opstarten, op gang helpen en loslaten. Dat is mijn ding. Ik heb daarnaast een leven gezocht dat het toelaat om voldoende tijd te spenderen met mijn vrouw en mijn zoontje. Ik heb zaken in zowel

België als in de Verenigde Staten en we pendelen heel wat af. Maar altijd samen. Dat kán met de dingen die ik nu doe."

Hoe past SonicAngel in dat hele plaatje?

Bart Becks: "Ik heb een fundamenteel geloof in de kracht van nieuwe media. Ik ben er van overtuigd dat je door het juist aanwenden van de nieuwe technologieën en media, dingen meer kunt veranderen dan ooit tevoren. Met SonicAngel doen we dat nu al, door fans via het internet te betrekken in elke fase van het muziekproces. Wij zijn een platenfirma waarbij de artiesten en de fans centraal staan in de ganse beleving. Dankzij een creatieve en interactieve, dynamische website kunnen wij investeren in artiesten. En werkt het? Jawel, Tom Dice was een van onze eerste artiesten en kijk waar die nu al staat, en ook de investerende fans hebben daar al goed aan verdiend!"

"Maar waar het naartoe gaat? Ik ambieer steeds om in een bedrijf of organisatie het verschil te kunnen maken. Ik ben zeer geïnteresseerd in de businesskant van een bedrijf, maar ik sta er ook op dat er ook een extra waarde gecreëerd wordt. Het internet biedt daartoe uitzonderlijke kansen. Met SonicAngel kunnen we nationaal talent opsporen, op de rails zetten en internationaal uitrollen. Dit principe heeft zoveel mogelijkheden op creatief en maatschappelijk gebied, dat we misschien aan het begin van een revolutie in de creatieve industrieën staan! Ik hoop dat wij daar een sterke en wereldwijde rol in kunnen spelen."



KORT nieuws

310.000 euro Vlaams geld voor onderzoek UHasselt

Universiteit Hasselt krijgt 310.000 euro van de Vlaamse regering om een test te ontwikkelen die binnen de 10 minuten aangeeft of je risico loopt op een hartaanval. Ook wordt werk gemaakt van een sensor die uitwijst of er in voedsel fabrieken nog sporen van pindanoten zijn (en dus gevaarlijk voor allergiepatiënten).



Dat heeft Vlaams minister Lieten bekendgemaakt op het symposium 'Zorgidee', dat UHasselt op 13 december 2010 organiseerde. Het totale project, samen met Leuven en Eindhoven, krijgt 1,6 miljoen euro.

Met een biosensor, een microscopisch klein meettoestel, kun je 'biomarkers' meten: dat zijn stoffen in het lichaam die aangeven dat er iets mis is. Een zwangerschapstest is bijvoorbeeld zo'n biosensor. "Maar die sensoren kunnen altijd maar één biomarker meten. Met ons project - NanoSensEu - is het de bedoeling om een uniform meettoestel te ontwikkelen dat voor verschillende biomarkers geschikt is", verduidelijkt professor Luc Michiels van BIOMED. Zo'n sensor maakt testen veel goedkoper, en voorkomt bijvoorbeeld dat je dagenlang moet wachten tot je bloed onderzocht is in klinische labo's.

De projectpartners starten met twee sensoren. "Eentje om hart- en vaataandoeningen op te sporen. Via een druppel bloed zou je dan binnen de 10 minuten moeten weten of je risico loopt op een hartaanval. Een dokter heeft dan alleen nog een computer nodig om het resultaat te kunnen aflezen. Daarnaast werken we voor de voedselindustrie aan een biosensor die moet aangeven of er sporen van pindanoten zijn achtergebleven in de productielijnen."

"Dit onderzoek is een ideale kans om vooruit te lopen in de sector van de life sciences. Instituten als imec van K.U.Leuven en imo-imomec van UHasselt hebben de nodige knowhow opgebouwd in het steeds kleiner maken van transistoren. En die mogelijkheden worden nu gecombineerd met de medische wereld", benadrukte Vlaams minister Ingrid Lieten, die maar liefst met 310.000 euro Vlaams geld over de brug kwam.

Het project wordt vanuit UHasselt geleid, met K.U.Leuven en TUEindhoven als partners. De totale kostprijs wordt geraamd op 1,6 miljoen euro, met een flinke subsidie van Europa.

KORT nieuws

Europese steun voor Clean Tech en Energyville

Het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) geeft 6,2 miljoen euro aan vier Limburgse projecten. "De Clean Tech campus in Houthalen-Helchteren krijgt 2,8 miljoen euro", zegt gedeputeerde voor economie Marc Vandeput (CD&V). Energyville, het wetenschapspark dat in Waterschei wordt uitgebouwd, krijgt 2 miljoen euro. Het proefcentrum Fruit krijgt bijna 1,3 miljoen euro voor onder meer de verhuizing

van Tongeren naar Kerkom. Voor het project 'Creating Spaces' van kunstencentrum Z33, het Expertisecentrum Digitale Media en UHasselt trekt Europa 96.000 euro uit. Hiermee wordt een interactief systeem ontwikkeld voor de begeleiding van Z33-bezoekers.

UHasselt test rijvaardigheid 75-plussers

Het Jessaziekenhuis en UHasselt werken aan een test die aangeeft of 75-plussers nog veilig de baan op kunnen. Dat proefproject werd voorgesteld op het symposium Zorgidee van LifeTechLimburg in Diepenbeek.

“Als geriater krijg ik regelmatig vragen rond rijvaardigheid van senioren. Maar de huidige klinische tests volstaan niet om een besluit te vormen dat de patiënt geen onrecht aan doet. Want een senior uit het verkeer weren,

heeft veel gevolgen voor zijn levenskwaliteit”, zegt dokter Marc Lutin van het Jessaziekenhuis.

Nu heeft hij de handen in elkaar geslagen met het Instituut voor Mobiliteit van UHasselt: via de rij simulator van IMOB wordt gewerkt aan een test. Een 20-tal vrijwillige proefpersonen is al achter het stuur gekropen. “Je ziet vaak dat senioren hun beperkingen beginnen te compenseren: ze rijden minder ver, vermijden bepaalde situaties. In de simulatie willen we dat soort situaties inbrengen om de reacties te testen. Zo laten we hen bijvoorbeeld links afslaan op een kruispunt, want dat blijkt een probleem te zijn bij senioren volgens ongevalanalyses”, zegt Tom Brijs van UHasselt. Het is uiteraard niet de bedoeling senioren uit de auto te houden.

Signalisatiesimulator IMOB gelanceerd door Vlaams minister Crevits

Op 14 december 2010 lanceerde Vlaams minister van Mobiliteit en Openbare Werken Hilde Crevits de Signalisatiesimulator aan UHasselt. Met dit toestel kunnen bij geplande wegwerkzaamheden omleidingsborden vooraf door de weggebruikers getest worden.

In België gebeuren elk jaar meer dan 700 ongevallen in de buurt van wegenwerken, waarbij heel wat (dodelijke) slachtoffers vallen. Een goede signalisatie is daarom van groot belang. De signalisatiesimulator maakt het mogelijk op voorhand te testen hoe weggebruikers met omleidingsborden omgaan. Er worden zaken bekeken als: wat zijn de beste afmetingen voor verkeersborden? Welke kleuren zijn het duidelijkst? Waar plaats je de borden het best? Het wordt ook mogelijk om na te gaan of de signalisatie juist begrepen wordt door buitenlandse, anderstalige chauffeurs.

De simulator is uniek omdat er niet gewerkt wordt met voorgeprogrammeerde scenario's



en computerbeelden. Voor elk project wordt er op het terrein een video-opname gemaakt van de rijroutes met een speciale topcamera. Vervolgens worden nieuwe verkeersborden geïntegreerd in de film via montagetechnieken. Zo krijgt de testpersoon in de simulator zicht op hoe de signalisatie zal toegepast worden tijdens werkzaamheden.

In de simulator wordt ook een specifieke toepassing gebruikt: de *eyetrackingmethode* of ooganalyse. Hiermee wordt continu gemeten waar een testpersoon naar kijkt en hoe vaak een bord bekeken wordt. Dit levert interessante resultaten die worden geanalyseerd om vervolgens adviezen te formuleren.

De signalisatiesimulator werd ontwikkeld door het Instituut voor Mobiliteit (IMOB) in samenwerking met communicatiebureau Connect en studie bureau Infranea.

Materialen voor de toekomst

19 november is een feestdag voor het Instituut voor Materiaalonderzoek. De oprichting van dit onderzoeksinstituut van UHasselt paste twintig jaar geleden in de Derde Industriële Revolutie. Op die term is ondertussen behoorlijk wat stof komen te liggen, maar het onderzoek binnen dit onderzoeksinstituut is actueler dan ooit.

Dat wilde Universiteit Hasselt op 19 november 2010 tijdens een academische zitting in de verf zetten met de uitreiking van eredoctoraten aan twee eminente wetenschappers.

Succesverhaal

Het Instituut voor Materiaalonderzoek werd in 1990 opgericht in de sfeer van Flanders Technology en de Derde Industriële Revolutie, termen die veel van onze studenten van vandaag waarschijnlijk niet veel meer zeggen. Toch zijn de activiteiten van het Instituut voor Materiaalonderzoek op deze twintigste verjaardag nog altijd even actueel. Het oudste en nog steeds het grootste onderzoeksinstituut van onze universiteit, is dan ook een succesverhaal. "Op de wetenschappelijke output zijn we bijzonder trots", aldus rector Luc De Schepper. "Dit onderzoeksinstituut is ook een voorbeeld van hoe academische activiteiten *future proof* worden uitgebouwd: met een duidelijke focus, interdisciplinair, in samenwerking met andere onderzoeksinstellingen én met het bedrijfsleven."

Plastic elektronica, kunstmatige diamant en biosensoren

Het Instituut voor Materiaalonderzoek heeft als onderzoeksfocus gekozen voor *'Nieuwe materialen voor elektronische toepassingen'*. Rector Luc De Schepper: "Die doorgedreven focus maakt dat we als kleinere speler onderzoeksresultaten kunnen voorleggen op internationaal niveau. Het onderzoek aan het Instituut voor Materiaalonderzoek is baanbrekend in de domeinen plastic elektronica, kunstmatige diamant en nanomaterialen als biosensoren."

Twintig jaar geleden zag de Vlaamse overheid een grote toekomst in nieuwe materialen. Die toekomst hebben ze nog altijd, niet alleen op economisch maar ook op maatschappelijk vlak.

Duurzame energie en betaalbare gezondheidszorg

Misschien staan 'nieuwe materialen' als onderzoekstopic op zich minder in de focus in de media, maar de toepassingen waarin ze zullen gebruikt worden des te meer. Professor Dirk Vanderzande, directeur van het Instituut voor Materiaalonderzoek, maakte dit als volgt duidelijk: "De toepassing van nieuwe materialen in zonnecellen zal ongetwijfeld een deel van de oplossing vormen voor het omschakelen van een economie gebaseerd op fossiele brandstoffen. Biosensoren gebaseerd op nieuwe materialen gaan mee het gezicht van de geneeskunde bepalen, met heel nieuwe vormen van diagnostiek en therapie. Op deze manier zullen nieuwe materialen in de komende jaren een centrale plaats innemen om oplossingen te bieden voor maatschappelijke thema's als klimaatverandering, duurzame economische ontwikkeling en betaalbare gezondheidszorg."

Eredoctors

Ter gelegenheid van deze viering reikte UHasselt twee eredoctoraten uit, beide op voordracht van het Instituut voor Materiaalonderzoek. Professor Andrew Holmes pionierde op het grensvlak tussen organische scheikunde en biologie, en professor Richard Palmer is een befaamd pionier op het vlak van nanotechnologie.



Andrew Holmes ontdekte, samen met enkele andere wetenschappers, dat geconjugeerde polymeren kunnen worden gebruikt als halfgeleider in elektronische toepassingen. In eerste instantie werd dit gerealiseerd in *'Licht Emitterende Diodes'*, beter bekend als LEDs. Later onderzoek heeft aangetoond dat er ook transistoren en zonnecellen mee kunnen worden gemaakt. Andrew Holmes spitste nadien zijn onderzoek toe op het ontwerp en de synthese van dergelijke halfgeleiders. Ondertussen werd in dit domein dan ook heel wat zogenaamde *'nieuwe chemie'* ontwikkeld.



Richard Palmer is een van de pioniers van de moderne nanowetenschap en technologie, domeinen die in de toekomst revolutionaire veranderingen zullen brengen in de informatietechnologie en de levenswetenschappen. Richard Palmer was een van de eersten die het belang erkenden van interdisciplinair onderzoek waarbij fysica, chemie en moleculaire biologie worden gecombineerd, om de fascinerende en ingewikkelde eigenschappen van het gedrag van materialen op nanoschaal te ontrafelen en te gebruiken voor een ganse reeks toepassingen.

Biologe vindt bacterie die explosieven opeet

Bacteriën die explosieven opeten en zo zorgen dat verontreinigde bodem weer gebruikt kan worden. Met dat onderzoek is Sofie Thijs afgestudeerd in de biomedische wetenschappen aan Universiteit Hasselt. Nu heeft het haar ook de EOS-prijs voor best geschreven thesis in de harde wetenschappen opgeleverd.



“We hebben zand verzameld van bodem die verontreinigd was door explosies, zoals het militaire schietveld in Helchteren en de terreinen van de vroegere munitiefabriek in Kaulille”, vertelt Sofie Thijs. Bacteriën uit dat zand werden op een speciaal dieet van explosieven gezet. “En in twee weken tijd was bijna 50 procent van de originele hoeveelheid explosief - de zogenaamde 2,4-DNT - ‘opgegeten’. De bacteriën hadden dus de explosieven omgevormd tot minder gevaarlijke stoffen. Het gaat om de bacteriën *pseudomonas tolaasii* en *burkholderia fungorum*.” Ook planten in verontreinigde grond kregen de bacteriën toegevoegd en gingen opnieuw aan het groeien.

“Dat biedt goede perspectieven voor duurzame sanering van verontreinigde bodem. Nu wordt vervuilde grond nog afgegraven, maar voor grote oppervlakten zoals bijvoorbeeld een schietterrein is dat erg duur”, zegt de onderzoekster, die intussen aan het Centrum voor Milieukunde van UHasselt het effect op andere explosieven onderzoekt voor haar doctoraat.

“Voor EOS moest ik mijn thesis vol tabellen en grafieken vertalen tot een begrijpelijk stuk. Het was een uitdaging, maar ik heb er veel plezier aan gehad.” Het levert haar een publicatie in het februarinummer van EOS op en een netbook.

Proffen chemie krijgen goed rapport van visitatiecommissie

De opleiding chemie van Universiteit Hasselt heeft een positief rapport gekregen van de visitatiecommissie van de Vlaamse Interuniversitaire Raad.

Afgelopen jaar werden alle universiteiten met een opleiding chemie onder de loep genomen. UHasselt scoorde voldoende op de meeste onderdelen, maar blonk onder meer uit in ‘gerealiseerd niveau’. “Studenten die

het programma doorlopen hebben, hebben een stevige wetenschappelijke kennis en brede chemische basis. Relatief veel studenten keren na hun masteropleiding terug naar de UHasselt om er hun doctoraat aan te vangen”, aldus de commissie.

De proffen kregen ook een pluim omdat ze zelf hun practica geven in plaats van dat over te laten aan assistenten. Wel wil de commissie dat er meer uren in het labo ingepland worden. Ook moet er in het eerste jaar meer chemie aan bod komen. Verder moeten studenten inspraak krijgen bij het opstellen van het examenrooster.

KORT nieuws

Unief zoekt prof

De Vlaamse universiteiten luiden de alarmbel: het aantal studenten stijgt, het aantal professoren niet. "De overheid baseert zich op oude studentencijfers en indexeert de financiering niet volledig", zegt rector Luc De Schepper van Universiteit Hasselt.

Nu studeren meer dan tweehonderdduizend meisjes en jongens aan de Vlaamse hogescholen en universiteiten. "Dat is 50 procent meer dan tien jaar geleden", zegt rector Mark Waer van de K.U.Leuven. "Ook het aantal doctoraten en wetenschappelijke publicaties is met de helft toegenomen. Maar het aantal professoren is bijna ongewijzigd."

Dat zorgt voor problemen. "De werkdruk is enorm. Meer studenten betekent vollere aula's, meer examens en meer eindwerken. Bovendien moeten professoren ook aan wetenschappelijk onderzoek doen. Een aantal taken kunnen de assistenten op zich nemen, maar ook zij werken aan eigen onderzoek."

Een gelijkaardig relaas in Gent en Antwerpen. Volgens rector Luc De Schepper van Universiteit Hasselt is de situatie nog schrijnender aan de kleinere universiteiten. "Op dit moment hebben we 140 professoren. Omdat wij ervoor kiezen om de lessen te geven in kleine groepen, betekent dit dat we meer groepen moeten vormen."

Volgens rector De Schepper is het probleem dat de Vlaamse overheid zich voor de financiering baseert op het aantal studenten van jaren geleden. "Dat geeft een vertekend beeld. Ook is de financiering al sinds 2008 niet meer volledig geïndexeerd."

De rectoren denken dat een nieuwe lichterij professors de druk weliswaar kan verlichten. "Maar met meer professoren wordt de competitie voor onderzoeksfinanciering te scherp. Daarom pleiten we voor een tussenkader. Ieder jaar is er een groot aantal uitstromende doctoraatsstudenten dat niet meteen ambitie heeft om professor te worden, maar wel om als een soort adjunct-professor bij te springen bij het wetenschappelijke werk en het lesgeven."

Minister van Onderwijs Pascal Smet liet in een reactie weten 20 miljoen euro te zullen vrijmaken voor het hoger onderwijs.

KORT nieuws

Gamen in het Gallo-Romeins museum

Voortaan kunnen jongeren tussen 12 en 14 jaar het Gallo-Romeins Museum in Tongeren ontdekken via een spel op een handcomputer. Het spel is volledig op maat van het museum gemaakt en laat de speler interactief omgaan met de omgeving. Het Expertisecentrum voor Digitale Media (EDM) van Universiteit Hasselt stond in voor het ontwerp.



"We waren op zoek naar een manier om jongeren op een eigentijdse manier het museum te laten bezoeken", vertelt gedeputeerde voor cultuur Gilbert Van Baelen. "Onder het motto 'Gamen in het Museum - Samen op expeditie naar het Verre Verleden' spelen we in op hun sterke interesse voor interactieve media en games." De handcomputers staan via een draadloos netwerk met elkaar in verbinding. Zo kunnen er teams van twee of drie jongeren gevormd worden. Het toestelletje wijst de weg in de zalen, spoort de deelnemers aan om naar de voorwerpen te kijken en geeft opdrachten in spelvorm. De teksten werden ingesproken door acteur Bruno Vanden Broecke, alias Sammy Tanghe van Het Eiland.

Koperdieven vertragen afwerking campus Hasselt

De studenten rechten van Universiteit Hasselt verhuizen pas vanaf maart naar de nieuwe campus aan de oude gevangenis in Hasselt. De verhuizing was voorzien voor januari, maar de diefstal van koperen leidingen strooide roet in het eten.

Projectleider bouw Dany Polus: "Normaal zouden we in januari naar de nieuwbouw verhuizen. Maar dieven hebben de koperen leidingen afgeknipt en gingen aan de haal met de identificatieplaatjes. Daardoor moesten alle stroomkabels opnieuw ontcijferd worden. Dat heeft voor de vertraging gezorgd." De verhuizing is uitgesteld tot maart, als het volgende lessenblok van de studenten begint.



Naast de nieuwbouw wordt ook de oude gevangenis van Hasselt gerenoveerd. Er komen twee auditoria en een cafetaria. Twee vleugels zullen blijven bestaan, maar een deel wordt omgebouwd tot kleine leslokalen.

Voorlopig zijn alle bijgebouwen afgebroken, alleen de originele structuur van het gebouw uit 1850 blijft nu nog over. In september 2012 moet de nieuwe campus van UHasselt volledig klaar zijn.

Wateroverlast treft UHasselt



In het weekend van 13 november 2010 werd het hoofdgebouw van UHasselt op de campus Diepenbeek getroffen door wateroverlast. Na het breken van een tijdelijke dam liep de technische kelder op zondagavond in een mum van tijd onder water. Elektriciteit, verwarming, verluchting vielen uit. De drukkerij, de klimaatkasten van de biologen, de VEDO-ruimte: alles werd vernield.



De schade bedraagt ongeveer een miljoen euro. Op het verloren wetenschappelijk onderzoek is moeilijk een prijs te plakken. Het hoofdgebouw bleef drie dagen gesloten.

Rector Luc De Schepper: "De overstrooming is een gebeurtenis die liefst niet voor herhaling vatbaar is. Daarom werd intussen al een noodwaterkering geïnstalleerd, waarmee we de kelder kunnen beveiligen indien de Demer opnieuw zou overstroom, en worden de plannen voor een meer definitieve waterkering bestudeerd."



KORT nieuws

Studenten lanceren campagne 'Met de fiets naar de unief'



De Studentenvoorraad (StuRa) van Universiteit Hasselt startte begin november met een campagne om studenten en personeelsleden te motiveren om met de fiets naar de campus te komen.

Momenteel fietst 31 procent van de studenten naar de campus. Bij het personeel is dat 45 procent. Dat blijkt uit recente cijfers van het Schoolvervoerplan. "Een aantal dat vrij hoog is, maar moet toenemen", zegt campagneleidster en StuRa-lid Stephanie Van den Bempt. "Want 63 procent van het personeel verkiest nog steeds de auto. Bij studenten is dat 23 procent. Dat veroorzaakt problemen. Door de jaarlijkse stijging van het aantal studenten op onze campus is er nu een groot parkeertekort. Wie niet voor half tien aankomt met de auto, vindt nergens nog plaats. Omdat er momenteel geen infrastructureel alternatief voor handen is, wordt er gretig fout- en wildgeparkeerd."

Met de campagne 'Met de fiets naar de unief' zoekt de Studentenvoorraad naar een constructieve, snelle oplossing om die problematiek aan te pakken. "Studenten en personeelsleden die voor de fiets kiezen, worden daar vanaf nu voor beloond", vertelt Stephanie. "Aan de fietsenstalling worden tussen half negen en kwart na tien 's morgens stempelkaarten uitgedeeld door onze stewards. Wie vijf stempels verzamelt, mag de kaart in een brievenbus steken. Zo maken fietsers iedere maand kans op meer dan 180 prijzen, waaronder een iPad, een fiets-gps, een fitness-abonnement en coupons om te gebruiken in onze cafetaria. Deze week hebben we al bijna 300 stempelkaarten verdeeld."

De campagne spitst zich voornamelijk toe op studenten die in een straal van pakweg vijf kilometer op kot zitten en bijvoorbeeld bij regenweer de auto boven de fiets verkiezen. "Dat is geen excuus. In België regent het zes procent van de tijd. Bovendien is fietsen op een korte afstand vaak sneller dan een auto. Je wordt fitter, behoudt gemakkelijker een gezond gewicht en je kunt 's avonds veel beter in slaap geraken. Een gezond lichaam



verbetert ook de concentratie en het leerproces", besluit Stephanie.

Studenten en personeelsleden die nog geen fiets hebben, kunnen gratis een leenfiets bekomen via het VEDO-project van UHasselt, mits betaling van 70 euro waarborg. Bij een defect worden de fietsen aan een studentvriendelijke prijs hersteld.

Universiteit Hasselt Magazine is het infoblad van de Universiteit Hasselt. Het verschijnt viermaal per jaar en is gratis voor alle geïnteresseerden in universitair onderwijs en onderzoek. Universiteit Hasselt Magazine is de opvolger van het LUC-Nieuws (1981-2005).

Colofon

Redactie

Dirk Hermans | Freelance journalist
Ingrid Vrancken

Eindredactie

Ingrid Vrancken | Communicatieverantwoordelijke UHasselt

Vormgeving

Dave Bosmans | Grafisch medewerker UHasselt

Foto's

Dirk Hermans | Freelance fotograaf
Marc Withofs | Fotograaf UHasselt

Secretariaat

Linda Bradt | Administratief coördinator UHasselt

Druk

Drukkerij Profeeling | Beringen

Verantwoordelijke uitgever

Marie-Paule Jacobs | Beheerder UHasselt



universiteit
▶ hasselt

UNIVERSITEIT VAN DE TOEKOMST

INFODAGEN 2011

WANNEER?

zaterdag 26 februari	van 13.30 tot 16.00 uur
zaterdag 19 maart	van 13.30 tot 16.30 uur
zaterdag 30 april	van 10.00 tot 13.00 uur
maandag 22 augustus	van 14.00 tot 17.30 uur