

Maart '21

MAG'GEZIEN

"Omdat iedere ondernemer Telt"

INTERVIEW

Wijndomein Bolleberg

INTERVIEW

Natalie's Delicatessen

Lokale cadeautip
voor Pasen...

GESCHENKPAKKET
KORTESSEM

INTERVIEW

10 jaar
Lyma Computers

INTERVIEW

Bemiddelaar
Christy Goddet

INTERVIEW

De Prioriteit
Coachen of
gecoacht worden?



CEL LOKALE ECONOMIE
KORTESSEM

Voorwoord

Beste handelaar,
Beste ondernemer,
Beste dorpsgenoot,

De vaccinatiecampagnes komen eindelijk op dreef, nog allemaal veel te langzaam om er echt enthousiast over te worden, maar minstens gebeurt er nu daadwerkelijk iets. In de landen die voorop lopen met het vaccineren zien ze wel degelijk gunstige effecten, niet alleen op de besmettingsgraad maar ook wat betreft de ernstgraad van de ziektegevallen. Dus er is hoop!

Voor één keer willen we een platitude niet uit de weg gaan en citeren we misschien wel de meest bekende versregel ooit: "een nieuwe lente, een nieuw geluid". Het is de eerste regel van een gedicht van Paul Gorter dat inmiddels ruim 130 jaar oud is, maar in zijn eenvoud nog nooit zo actueel is geweest!

Hopelijk komt straks met het ontluiten van de bloesems ook een echte ontbolstering en versoepeling van ons sociaal en economisch leven. Als handelaar en ondernemer hebben we op dit ogenblik maar één wens dat die vermaledijde Lock down nu eindelijk definitief mag afgevoerd worden en dat we er weer voluit mogen voor gaan om onze zaak nieuw leven in te blazen. Bij de cel lokale economie houden we van symboliek want met de sobere goed gekozen woorden van een spreuk of zegswijze kan je op een simpele manier oneindig veel duidelijk maken.

Zo heeft deze keer de symboliek van Pasen als de tijd van de 'wedergeboorte' ons geïnspireerd om een nieuw thema in onze geschenkmand te verwerken. Deze keer zal de mand opnieuw gevuld worden met alleen lokale producten en geschenkcheques, allemaal geïnspireerd op het Paasfeest! Weer een stimulans om de consument aan te zetten een lokale handelszaak binnen te stappen en LOYAAL LOKAAL zijn inkopen te doen. Vergeet vooral niet dat in het geven evenveel voldoening schuilt als in het krijgen!

Dus geef met de glimlach en schenk samen met je boodschap van hoop een stukje Kortesseem!

Marc Corijn
Voorzitter Lokale Cel economie



K
CEL LOKALE ECONOMIE
KORTESSEM

Inhoud

04

BEDRIJF IN DE KIJKER

Wijndomein Bolleberg
Wintershoven

06

BEDRIJF IN DE KIJKER

Natalie's Delicatessen
Kortesseem

08

ARTIKEL

Gesubsidieerde
opleidingsvormen

10

PROFICIAT

10 jaar - Lyma computers
Kortesseem

12

BEDRIJF IN DE KIJKER

Christy Goddet - Bemiddelaar
Vliermaalroot

14

BEDRIJF IN DE KIJKER

De Prioriteit - Coachingspraktijk
Vliermaalroot

Colofon

CONCEPT & VORMGEVING

Heidi Vanharen
fris.co
heidi@fris-co.be
www.fris-co.be

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Marc Corijn
Omstraat 12
3720 Kortesseem

FOTOGRAFIE

Roberto Rodriguez
Studio Rodriguez
contact@robertorodriguez.be
www.robertorodriguez.be

COPYRIGHT & EINDREDACTIE

Marc Corijn
Jo Lambrechts

**WEES
LOYAAL
KOOP
LOKAAL**
**WIJ STEUNEN DE
LOKALE HANDELAREN**

In april zal ons 'geschenkpakket' in het teken staan van Pasen! Gevuld met een mix van LOKALE producten en/of waarde- of cadeaubonnen van onze lokale handelaars, bedrijven en dienstverleners.

OPROEP:

Heeft U vragen of interesse om ook uw producten of diensten aan te bieden in dit 'geschenkpakket'? Dan kan dit door gewoon een mailtje te sturen naar hildebollen67@gmail.com of haar even te bellen 0497 32 61 19.

Vrolijk
Pasen



K
CEL LOKALE ECONOMIE
KORTESSEM

**ONTDEK
KORTESSEM.be**

**LOYAAL LOKAAL
KORTESSEM**

WIJNDOMEIN BOLLEBERG

Wintershoven

EEN BRUISEND GESPREK MET STEVEN & JOS VANDEURZEN



Steven
Vandeurzen

IN EEN KLEIN DORPJE WINTERSHOVEN, VLAKBIJ KORTESSEM IN HET MIDDEN VAN DE MOMBEEKVALLEI LIGT ONZE FAMILIEWIJNGAARD 'DE BOLLEBERG'. WE VERBOUWEN HIER VERSCHILLENDE DRUIVENSOORTEN: PINOT NOIR, PINOT GRIS EN CHARDONNAY. SINDS DE AANPLANTING IN 2013 WERKEN WE MET VEEL PASSIE AAN DE CREATIE VAN ONZE EIGEN LIMBURGSE WIJNEN.

Wat was je drijfveer om in Wintershoven een wijndomein te beginnen?

Steven: Een toevallige beschikbare grond met de juiste bodemkwaliteiten om een wijngaard te beginnen.

Waarom Wintershoven? Is de bodem en het klimaat daar ideaal?

Jos: De zuidoostelijke helling zorgt voor goede drainage en een warme avondzon. De klei-leem bodem zorgt voor een goede voedingsbodem voor de druivenplanten. Met andere woorden, de 'terroir' was zeer geschikt.

Waar en hoe heb je je opleiding genoten?

Steven: We hebben beiden de opleiding als wijnbouwer wijnmaker gevolgd op de Syntra. Dit geeft een redelijke basis en een startpunt voor het beginnen van een wijngaard. Maar je moet toch nog steeds heel veel zelf ondervinden en leren. De ervaring zal pas komen met de jaren en je hebt elk jaar maar 1 kans om het te proberen.

Hoe lang ben je al bezig? Wanneer heb je de grond gekocht, de eerste ranken gepland en de eerste druiven geplukt en de eerste wijn gemaakt?

Jos: De aanplant is gebeurd in 2013, maar pas einde juni dus dat jaar tellen we eigenlijk niet mee. Naar goede gewoonte mag je pas druiven oogsten het derde jaar na aanplant zodat de planten sterk genoeg zijn om voldoende trossen te dragen. In 2017 was dus onze eerste oogst die eerder beperkt was. In 2018 was de eerste 'commerciële' oogst. Deze is nu ook te koop.

Welke druiven hebben jullie aangeplant?

Steven: Initieel is er Chardonnay 60%, Pinot Gris (15%) en Pinot Noir (15%) aangeplant. Vorig jaar hebben we ook een kleine oppervlakte Riesling en Gewurtztraminer bijgeplant.

Welke wijnen en/of 'methode traditionelle' vervaardigen jullie?

Jos: Voorlopig maken we 3 verschillende wijnen. Een stille witte wijn van 100% Chardonnay. Deze is lekker fris en fruitig, ideaal voor in de zomer op het terras of als apertiefje bij de bbq. Verder hebben we nog 2 schuimwijnen gemaakt volgens de traditionele methode. Dit wil zeggen dat de wijn een hergisting krijgt op de fles. Hier maken we een rose schuimwijn van Pinot Noir eventueel in assamblage met Pinot Gris en een witte schuimwijn van 100% Chardonnay.

Wat zijn je plannen voor de toekomst?

Steven: We bekijken het stap voor stap. We willen vooral elk jaar bijleren en de kwaliteit verhogen. Er is geen specifiek doel voor ogen, vooral een lekker kwalitatieve wijn uit streek maken.

Waar kunnen wij uw wijnen kopen? Proeven.

Jos: De wijn is te koop in de Alvo in Kortesseem en bij Lekker Limburgs in Hasselt. Ook bij ons kan je de wijn kopen en proeven.

Is een bezoek aan het domein mogelijk?

Steven: Ja zeker, we werken beiden nog full time, dus goede planning is noodzakelijk. Maar we kunnen altijd een kleine rondleiding en degustatie voorzien naar wens.

Hoe ervaar jij het Kortesseems bedrijfsleven?

Steven: Zeer aangenaam, ik denk dat de mensen erg trots mogen zijn op het aanbod in Kortesseem en de kwaliteit van de producten en professionaliteit van de handelaars.

Hoe ligt de verhouding Kortesseemse klanten versus andere?

Jos: Het grootste aandeel is toch erg lokaal van Kortesseem. Mensen zijn hier duidelijk trots op hun streek en terecht. Je merkt ook dat er veel verhalen in de lucht hangen en de mensen delen dat graag. Ze zijn erg benieuwd en enthousiast over (nieuwe) streekproducten en daar zijn wij erg blij mee.

Wijndomein
BOLLEBERG



Welke impact heeft de coronacrisis, lock down op uw zaak?

Steven: Voorlopig hebben we hier niet al te veel last van. Omdat we nog geen afzet hebben in de horeca en het vooral moeten hebben van lokale klant viel de impact voor ons erg mee.

Hoe ga jij er mee om?

Steven: We proberen toch zo veel mogelijk mensen te bereiken. Mensen kunnen ook bestellen en kunnen bij ons alles veilig afhalen. Indien mogelijk kunnen we ook thuis leveren.

Welke initiatieven heb je hieromtrent genomen?

Jos: We zijn meegegaan in de initiatieven van de Cel Lokale Economie van Kortesseem zoals de geschenkmanden met streekproducten tijdens de feestdagen. Die waren echt een enorm succes.

Koop je zelf lokaal?

Steven: We proberen zeker de lokale handelaars te steunen. Ook globaal zoeken we onze leveranciers van kurken, flessen, etc graag eerst binnen België.

Heb je nog veel vrije tijd voor ontspanning, familie, hobby's...?

Steven: We zoeken hier een goede balans in. Het wijn maken is al een mooie hobby voor ons, maar tijd voor familie moet er altijd zijn. Dat is erg belangrijk voor ons.

Vanwaar komt de naam Bolleberg?

Jos: Deze naam stond op de kadastrale plannen van de grond. We vonden dit leuk klinken en zo behouden we de oorspronkelijke naam van de regio.

Welke boodschap wil jij de klant nog meegeven?

Steven: Blijf zeker lokaal kopen, proef de producten van de mooie streek die we hebben zodat we ze kunnen blijven maken!



Jos Vandeurzen



📍 Bronstraat 33 - 3722 Wintershoven, Kortesseem

✉ info@bolleberg.be

🌐 www.bolleberg.be

Natalie's Delicatessen

MAG'GEZIEN STELDE EEN PAAR VRAGEN AAN
NATALIE VAN NATALIE'S DELICATESSEN UIT KORTESSEM.

Er was eens...

...zo beginnen alle sprookjes, dus ook het mijne, een huis op de Tongersesteenweg te Kortesseem, een huis dat liefdevol werd gerenoveerd tot een echte thuis en in maart 2020 omgetoverd tot een mooie winkel. 'Net even anders', vol met mooie dingen en lekkernijen voor iedereen. Onze winkel heeft heerlijke ambachtelijke pralines en chocolade, ambachtelijke koffie, losse thee, fijn gebak en super lekkere patisserie. Natuurlijk niet te vergeten, voor de kleine snoepertjes, ons snoepgoed. Wij zijn steeds opzoek naar mooie verpakkingen en mooie dingen zoals decoratie, die ik of jullie naar harte lust mogen vullen tot een mooi geschenk. natuurlijk voor ieders budget. Laat jullie verwennen door al dat lekkers en geniet van, zoals een kleine klantje eens zei, 'sprookjeswinkel'. Wat een mooi compliment, maar daar doe je het toch voor, niet waar? Dus van harte welkom lieve mensen.

Wie kende 'het smeedje' niet in Kortesseem? Een vriendelijke geboren en getogen ondernemer, altijd ten dienste van zijn klanten. Natalie heeft het ondernemerschap met de paplepel meegekregen? Ook haar echtgenoot Jean Claude Filjtens is een gewaardeerd kunstenaar als schilder en behanger. Het interieur is een weerspiegeling van kwaliteit, warmte en genegenheid.

Natalie, we hebben de laatste tijd jouw sprookjeswinkel meermaals bezocht en het is telkens weer thuiskomen in een oase van lekkernijen. Bij het binnenkomen word je al verwelkomd door een sierlijk bord: 'Hoi, kom binnen, leuk dat je er bent,...' De heerlijke koffie en pralinegeur doen je wegdromen en wattertanden van zalig genieten. Je waant je in het peperkoekenhuisje van Hans en Grietje waar Grietje Natalietje is en met passie en gedrevenheid al uw wensen tracht te verwezenlijken. Er is een grote keuze aan lekkernijen en proeven kan natuurlijk ook. Om 'goesting' van te krijgen. ...

Jouw foto's, facebookpagina en website illustreren een groot aanbod aan zoetigheden, porselein, cadeautjes, pakjes, kader-tjes enz. Zelfs gepersonaliseerde unieke korven. Originaliteit ten top!



NATALIE, HOE KOM JE ER BIJ OM IN KORTESSEM EEN DELICATESSEN-WINKEL TE OPENEN EN DAT IN VOLLE CORONATIJJD? JE MOTIVATIE MOET TOCH ERG GROOT GEWEEST ZIJN?

Natalie: Ik ben gestart juist de week voor de corona lockdown. Maar dan zijn ze er hoor je gezin, je familie en oh zo trouwe klanten, die je zo steunen. Waarvoor duizendmaal dank, lieve mensen voor de goede steun en de leuke babbel in de winkel.

HOE LIGT DE VERHOUDING KORTESSEMSE KLANTEN VERSUS ANDERE?

Natalie: Het fijne aan dorpsklanten is dat je iedereen bijna kent, of vlug leert kennen en dat maakt het veel familialer en dat werkt fijner. Dan is er geen mevrouw of meneer maar die van hier en die van daar.

HEB JE NOG WEL VRIJE TIJD VOOR FAMILIE, ONTSPANNING EN HOBBY'S?

Natalie: Als ontspanning heb ik mijn gezin en mijn hartediefje, kleinkind Noake, die hopelijk mij vlug kan helpen in mijn rozentuintje en knutselkamertje, waar ik mijn vrije tijd graag doorbreng. Ik heb maar 1 probleem en dat is dat een dag veel te kort is.

HEB JIJ ZELF NOG IETS TOE TE VOEGEN?

Natalie: Super bedankt aan Jo Lambrechts, Heidi Vanharen en studio Rodriguez voor de super fijne samenwerking.

Natalie, jij bent bedankt voor het openhartig en liefdevolle gesprek en nu duiken we even in jou sprookjeswinkel om te snuisteren en te genieten van uw heerlijke lekkernijen. We wensen jullie nog veel succes.

En ze leefden nog lekker lang en gelukkig.

📍 TONGERSESTEENWEG 12 - 3720 KORTESSEM

☎ T. 011 37 57 04

🌐 WWW.NATALIES-DELICATESSEN.BE



GESUBSIDIEERDE OPLEIDINGSVORMEN

Als werkgever heeft u het ongetwijfeld al gemerkt. Het vinden van personeel wordt een bijzonder moeilijke uitdaging. Volgens de lijst met knelpuntberoepen die de VDAB jaarlijks publiceert zijn er intussen al meer dan 160 beroepen waarvoor er onvoldoende geschikte kandidaten te vinden zijn.

Er zijn met andere woorden geen andere beroepen meer, elk beroep is of wordt een knelpunt beroep.

Als we geen gekwalificeerde medewerkers kunnen vinden op de arbeidsmarkt zit er dus niets anders op dan deze zelf te gaan opleiden. We horen steeds vaker de stelling: "Opleiden wordt het nieuwe aanwerven!". Maar opleidingen brengen uiteraard grote kosten en investeringen met zich mee!

Gelukkig zijn er wel een aantal subsidiemaatregelen die moeten helpen om de kloof te overbruggen tussen het moment van het aanwerven van een medewerker die nog bijkomende opleiding dient te krijgen en het moment dat hij/zij effectief productief kan worden ingezet. De maatregelen richten zich bovendien zowel op jongere als oudere werknemers. We gaan er enkele kort overlopen:

• **Duaal leren of alternerend leren voor jongeren:** jongeren (tot 25j.) kunnen tijdens een opleiding op school of in een SYNTRA lesplaats of CDO al specifieke kennis en vaardigheden opdoen op de werkvloer door middel van een duaal leren programma of een 'leertijd' programma. Er zijn meerdere formules, elk met specifieke kenmerken maar wat ze gemeen hebben is dat ze de jongeren de kans bieden om zoveel mogelijk 'relevante' praktijkervaring op te doen en werkgevers de mogelijkheid bieden tegen lage kosten jongeren met de bedrijfseigen technologie en kennis vertrouwd te maken. Het bedrijf die deze jongeren wil opleiden dient wel over gekwalificeerde mentoren te beschikken (door WSE-Vlaanderen erkende mentoropleiding) en dient een erkenning voor duaal leren of alternerend leren aan te vragen. Met deze opleidingsvormen verhoogt men aanzienlijk de kans dat de leerling naderhand bij de onderneming in dienst wil treden en hij/zij de job al grotendeels kent. Eventueel kan een beperkte vergoeding voorzien worden voor de leerling tijdens het leerprogramma.

• **IBO-opleiding:** elke werkzoekende, ongeacht leeftijd of opleidingsniveau, kan gebruik maken van een IBO-opleiding om kennis en ervaring op te doen en zich voor te bereiden op een job bij een toekomstige werkgever. Het opleidingsprogramma kan variëren van 1 maand tot max. 6 maanden. De werknemer blijft het statuut van werkloze behouden tijdens de duur van de opleiding en blijft zijn normale uitkering of een vervangingsuitkering ontvangen. De werkgever betaalt een zeer voordelige, vaste vergoeding waarvan het bedrag afhankelijk is van het toekomstige loon van de werknemer. Er is namelijk de garantie dat de IBO-cursist die de opleiding succesvol doorloopt een arbeidsovereenkomst krijgt die minstens de duur moet hebben van de IBO-opleiding. De begeleiding door de IBO-consultant tijdens de opleiding vergroot de kansen op succes aanzienlijk. Er moet een gedetailleerd opleidingsplan worden opgesteld die de leerdoelstellingen en leermethode beschrijft, maar verder zijn de aanvraagformaliteiten voor het opstarten van een IBO-contract vrij eenvoudig online in te dienen. De werkgever moet vooraf wel een samenwerkingscontract afsluiten met de VDAB, waarna hij een login en paswoord krijgt om online de aanvraagprocedure op te starten.

• **B.I.S.:** de beroepsinlevingsstage is een betaalde stage in een bedrijf. De B.I.S. staat open voor iedereen. Elke werkzoekende, werknemer, zelfstandige of student kan op vrijwillige basis een dergelijke stage doorlopen. Het kan wel niet binnen een officiële opleiding die uitzicht biedt op een diploma, tenzij deze opleiding in het buitenland loopt. De opleiding mag ook niet bij de huidige werkgever plaatsvinden. Het bedrijf betaalt aan de stagiair alleen een beperkte vergoeding, zonder RSZ. De B.I.S. is bijzonder geschikt voor mensen die in hun huidig beroep geen toekomst meer zien en een omscholing overwegen of voor werklozen die op een laag drempelige manier toch vaardigheden en werkritme willen opdoen.

• Naast deze specifieke contractvormen voor stages en opleidingsprogramma's, zijn er nog tal van flankerende maatregelen om opleidingen en levenslang leren maximaal te stimuleren. Deze gaan we in een volgende editie behandelen.



Pretàporter
Fertiliteitscounselor Vroedvrouw Draagconsulente

ZAMMELENSTRAAT 6 - 3724 VLIERMAAL - T. 0477 47 14 89 - INFO@P-A-P.BE - WWW.P-A-P.BE



SCHOENMAKERIJ
Heistermans

DORPSSTRAAT 33 - 3720 KORTESSEM +32 476 78 28 05
WWW.SCHOENMAKERIJKORTESSEM.BE



Happy Easter

IJsroom is in eigen huis bereid.

MA. - DI. - WO. - VR. - ZA. & ZO. VAN 13U00 TOT 22U00
DONDERDAG IS ONZE SLUITINGSDAG.

BEEMDSTRAAT 34 - 3723 GUIGOVEN-KORTESSEM
T. 0497 32 61 19 - HILDEBOLLEN67@GMAIL.COM

WIL JE GRAAG ADVERTEREN IN ONS VOLGEND MAG'GEZIEN?

Dit kan al aan zeer democratische prijzen:

Advertenties binnenzijde:		Advertenties achterzijde:	
1/16 pagina	€ 45,-	1/8 pagina	€ 85,-
1/8 pagina	€ 75,-	1/4 pagina	€ 165,-
1/4 pagina	€ 150,-	BEDRIJF IN DE KIJKER:	
1/3 pagina	€ 250,-	Interview met fotograaf	
1/2 pagina	€ 300,-	2 pagina's	
1/1 pagina	€ 600,-	€ 150,-	

Wij kunnen voor een mooi ontwerp van uw advertentie zorgen tegen een betaalbare prijs. Mail of bel ons vrijblijvend: heidi@fris-co.be of 0495 60 40 04.



BANDEN PRESIDENT

Winkelstraat 2 - 3720 Kortesseem
T. 0476 48 19 04
www.banden-president.be



HRMvoorKMO
SCAN - TUNE - MANAGE @INTERIM

Omstraat 12 - 3720 Kortesseem - GSM 0468 174 291
marc.corijn@hrmvoorkmo.be - www.hrmvoorkmo.be

€ 25,- KORTING
OP EEN LOOPBAAN-ADVIES



ViroModo MANNENMODE

... ook voor een maatje meer!

Kerkplein 23 - 3720 Kortesseem - 011 96 51 12
viromodo@telenet.be - www.viromodo.be

BON
BIJ AFGIFTE BON, 10% KORTING IN DE MAAND APRIL
Niet cumuleerbaar met andere kortingen of Joyn.



BAKKERIJ Huygen
BROOD & BANKET

KERKPLEIN 25 - 3720 KORTESSEM - T. 011-37 61 07

BON
GOED VOOR 1 ECLAIR



she BOUTIQUE

DAMESKLEDING VAN 34 TOT MAAT 48

KERKPLEIN 21 - KORTESSEM - 011 37 72 16
OPENINGSTIJDEN: DI. TOT ZA.: 10U00 - 18U00

BON
BIJ AFGIFTE BON, 10% KORTING IN DE MAAND APRIL
Niet cumuleerbaar met andere kortingen of Joyn.

Proficiat 10 JAAR LYMA COMPUTERS

INTERVIEW MET FILIP VAN LYMA COMPUTERS.

VAN WAAR KOMT DE NAAM LYMA?

Filip: Ik vond het belangrijk dat onze naam uitspreekbaar was als een woord en niet gewoon wat letters, we hebben daarom gepuzzeld met onze namen :

Lowet Filip (Zaakvoerder)

Yuna Lowet (Dochter)

Mariën Kristien (Echtgenote)

Anais Lowet (Dochter)

WAT WAS JE DRIJFVEER OM 10 JAAR GELEDEN IN KORTESSEM EEN COMPUTERWINKEL TE BEGINNEN?

Filip: Het begon met het feit dat mijn ideeën niet overeen kwamen met mijn voormalige werkgever. Het idee speelde al langer, maar toen ik meer en meer zijn taken over nam, dacht ik het voor mezelf ook wel te kunnen, toevallig kwam het pand in Kortesseem te koop te staan en ik vond het altijd al een tof pand. Natuurlijk is de ligging en ruime parking een enorm groot voordeel.

WAAR HEB JE DE MICROBE ALS ONDERNEMER OPGEDAAN? WAAROM COMPUTERS?

Filip: Mijn vader is ook altijd ondernemer geweest en hij stond er volledig achter toen ik mijn idee voorstelde. Computers was een logische zet aangezien ik reeds van mijn tiende bezig was met het ontleden van een computer.

WAAR EN HOE HEB JE JE OPLEIDING GENOTEN?

Filip: Reeds in het vijfde middelbaar heb ik in Hasselt gekozen voor een IT-richting, daarna deed ik 3 jaar IT Hoger Onderwijs aan de Xios te Diepenbeek.

HOE LANG BEN JE AL BEZIG?

Filip: Als ik reken vanaf mijn 10 jaar dan reeds 30 jaar, want ik wordt dit jaar ook al weer 40 jaar. Maar we zijn zeker ook fier dat onze zaak al 10 jaar bestaat.

WAT IS JE HOOFDACTIVITEIT, SPECIALITEIT, STERKTES...?

Filip: We spitsen ons vooral toe op service. Bij ons koop je een pc steeds geïnstalleerd en met persoonlijk advies, we dringen niets op, we luisteren en gaan in functie daarvan iets aanraden, dat kunnen onze klanten wel beamen.

We herstellen ook zelf in huis laptops en pc's en deze zijn in de meeste gevallen binnen 1 werkdag terug klaar. Veel toestellen



krijgen veel te vroeg een eind, maar heel veel toestellen kunnen we dikwijls een tweede leven in blazen.

HOE LIGT DE VERHOUDING KORTESSEMSE KLANTEN VERSUS ANDERE? OF PARTICULIEREN VERSUS MIDDENSTANDERS?

Filip: Kortesseem is goed aanwezig, maar zeker ook de buurgemeentes (Wellen, Tongeren, Hasselt, Borgloon, Diepenbeek) komen af naar Kortesseem, en regelmatig ook van verder tot zelfs andere provincies. Er komen vooral veel particulieren en kleine KMO's, al hebben we ook enkele grote instanties als klant, die een eigen IT-dienst hebben, zelfs deze klanten kunnen we nog steeds tips aanleveren om het hen wat makkelijker te maken.

WELKE IMPACT HEEFT DE CORONACRISIS OP UW ZAAK?

Filip: We mogen van geluk spreken dat iedereen IT zo hard nodig heeft. Het is er alleen maar drukker op geworden. Soms zijn we blij als het zonnetje uit komt, dan hebben we eens een dagje ademruimte omdat velen dan tuinklusjes doen. Zalig toch die zon ☺

HEEFT CORONA DE CONSUMENT SNELLER NAAR EEN COMPUTER DOEN GRIJPEN?

Filip: We hebben met momenten het enorm druk gehad omdat iedereen een computer nodig had, en zelfs meerdere in een gezin en we voelen ook dat mensen meer moeite doen om lokaal te kopen.

KOPEN NU MEER MENSEN EEN PC OF LAPTOP?

Filip: De laptop is toch wel het meest populair, maar toch kiezen er nog steeds veel mensen voor een desktop PC. Daarbij is het nog steeds mogelijk om meer uitbreidingen/herstellingen uit te voeren. Ook Game PC's stellen we op maat samen. Zo kunnen we ook zelf herstellingen uitvoeren zonder te moeten opsturen naar een fabrikant. Herstellingen zijn ook steeds goedkoper en een computer is duurzamer als een laptop.

WORDEN ER MEER HEADSETS, MICROFOONS E.D. VERKOCHT, GEZIEN MEER MENSEN VAN THUIS WERKEN?

Filip: Vooral in de eerste lockdown hebben deze items gepiekt, maar ik denk dat deze markt nu wel verzadigd is. Nu zijn het vooral stockproblemen waar we het meeste last van hebben.

STEL IK WIL EEN COMPUTER. WAT RAADT U MIJ AAN? PC, TABLET, I-PAD OF GROTE SMARTPHONE?

Filip: We bekijken steeds in samenspraak met de klant wat voor hen de beste oplossing is. Een tablet/smartphone is nog steeds geen PC/laptop vervanger, maar is wel leuk om snel kleine dingen te zoeken of beantwoorden. Als je echt efficiënt moet werken kies je best voor een computer/laptop al dan niet met een extra beeldscherm.

HOE ERVAAR JIJ DE LOCKDOWN EN KAN MEN TIJDENS DE LOCKDOWN OOK NOG BIJ JOU TERECHT?

Filip: In de lockdown hebben we wel dipjes gehad, maar zijn we steeds paraat gebleven voor onze klanten, met telefonische assistentie, alsook leveringen aan huis.

WAT IS VOLGENS JOU HET VOORDEEL OM LOKAAL TE SHOPPEN?

Filip: We zijn ook een ophaal/afleverpunt van Bpost en PostNL en als ik de ergernissen zie van al het online shoppen, dan is de keuze snel gemaakt. Dit heb je niet als je bij een lokale winkel binnen wandelt, je ziet wat je koopt, en moet niet voor niets spullen terug sturen. En het advies heb je er ook nog steeds bovenop! Bovendien vergeten de mensen vaak hoeveel tijd ze online op zoek zijn naar iets

KOOP JE ZELF LOKAAL?

Filip: Zo veel mogelijk, ik hou er niet van om kledij/andere items online te kopen en weer te moeten terugsturen, allemaal tijd verlies en helemaal niet ecologisch.

HOE ERVAAR JIJ HET KORTESSEMS BEDRIJFSLEVEN? HOE KWAM JE BIJ CEL LOKALE ECONOMIE EN WAT IS UW ERVARING HIER?

Filip: Ik mis vooral de leuke rondleidingen bij andere bedrijven die we deden met de CLE. En vind het zeer knap dat er mensen zich zo inzetten voor de CLE.

Lyma Computers



HEB JE VEEL VRIJE TIJD, HOBBY'S...?

Filip: Vrije tijd is er niet veel, want buiten de winkeluren zijn we ook achter de schermen veel bezig met de zaak, maar ik heb van mijn hobby mijn beroep kunnen maken, ik vind het dus niet erg om vele uren bezig te zijn voor het "werk". Een cinemaaftje was altijd leuk, maar dat hebben we ook moeten ombuigen naar wandelen of fietsen tijdens de crisis.

IS ER NOG TIJD VOOR FAMILIE EN ONTSPANNING?

Filip: Op zondag probeer ik steeds vrij te houden voor ons gezin/familie, als ik dat niet zou doen ben ik 7/7 bezig, en de boog kan niet altijd gespannen staan.

HEB JE NOG VRAGEN OF OPMERKINGEN?

Filip: Bedankt aan de hele crew van de Cel Lokale Economie!

WELKE BOODSCHAP WIL JIJ DE KLANT NOG MEEGEVEN?

Filip: Op ons antiek typemachine in de winkel staat steeds een leuke spreuk, momenteel staat er:

Wacht niet op een goede dag, maak er één!

📍 Hasseltsesteenweg 123 - 3720 Kortesseem

☎ +32 (0)11 74 31 67

@ info@lyma.be

🌐 www.lyma.be

Wat is een Bemiddelaar?



MAG'GEZIEN STELDE EEN PAAR OPEN VRAGEN AAN CHRISTY GODDET UIT VLIERMAALROOT.

Wat is bemiddeling eigenlijk?

Christy: Laat mij het zo proberen duidelijk te maken: wanneer je een conflict hebt met iemand en je naar de rechtbank stapt, zal een rechter beslissen over je geschil. Deze beslissing is bindend. De mensen hebben zelf geen enkele beslissingsbevoegdheid. Bij bemiddeling daarentegen zoeken partijen zelf naar een gedragen oplossing voor het conflict waarin zij zich allebei kunnen vinden.

De rol van de bemiddelaar is dit proces te begeleiden en de communicatie tussen partijen trachten te verbeteren om ervoor te zorgen dat de uiteindelijke beslissing over de uitkomst van het conflict in handen van de partijen zelf komt te liggen.

Daarom moet de bemiddelaar uiteraard onpartijdig en onafhankelijk zijn.

Bij bemiddeling wordt er gezocht naar de echte belangen van de partijen en wordt er gestreefd naar een oplossing die tegemoet komt aan deze belangen.

Waar heb je de microbe als bemiddelaar op gedaan?

Christy: Een zevental jaar geleden had ik al een tweedaagse opleiding rond bemiddeling gevolgd en daar is het zaadje eigenlijk geplant. Het heeft nog een aantal jaren geduurd eer ik de opleiding tot bemiddelaar heb gevolgd en dit omwille van een korte politieke carrière. Na mijn politiek avontuur vond ik de tijd rijp om aan de opleiding te beginnen, ook omdat ik steeds meer ging inzien dat een procedure voor de rechtbank geen antwoord biedt op de problemen waarmee mensen te kampen hebben.

Wanneer mensen terug met elkaar kunnen communiceren neemt dat vaak al heel wat frustraties weg en dat is net wat bemiddeling poogt te doen.

Hoe lang ben je al bezig?

Christy: Ik heb in 2019 mijn erkenning als bemiddelaar in familiale zaken behaald en in 2020 deze in burgerlijke en handelszaken.

Wat is je hoofdactiviteit?

Christy: Ik ben al meer dan 20 jaar advocaat in Vliermaalroot.

Een nieuwe uitdaging?

Christy: Het liefst zou ik zo veel mogelijk conflicten willen oplossen door bemiddeling in plaats van naar de rechtbank te stappen. Ik ben er immers van overtuigd dat mensen hier meer voor henzelf uithalen. Bovendien wordt de overeenkomst ook beter nageleefd net omdat mensen zelf de oplossing voor hun conflict gezocht hebben.

In tegenstelling tot vb. Nederland is bemiddeling in België nog niet zo bekend maar er is stilaan het een en het ander aan het bewegen.

Impact coronacrisis.

Christy: De coronacrisis heeft wel een vrij grote impact gehad op mijn praktijk, vooral de eerste lockdown.

Nochtans zijn wij een essentieel beroep en mochten wij gewoon doorwerken, uiteraard mits naleving van de veiligheidsvoorschriften.

Welke initiatieven heb jij hieromtrent genomen?

Christy: Wij hebben een plexischerm geplaatst zodat de cliënten veilig achter dit scherm kunnen zitten. Ook de veilige afstand kan in acht genomen worden. In de inkomhal staat ook alcoholgel om de handen te ontsmetten. Nadat de cliënten vertrokken zijn, ontsmet ik nog eens alles zoals deurklinken, stoelen,

Mensen hoeven dus geen schrik te hebben gezien alle veiligheidsvoorschriften in overweging worden genomen.

Hoe ervaar jij de lockdown?

Christy: Op professioneel vlak was het eerder rustig. Ik heb dus de tijd genomen om een bijkomende specialisatie te volgen, nl. bemiddeling in burgerlijke en handelszaken. Bovendien heb ik ook heel wat boeken gelezen om bepaalde technieken die in bemiddeling van pas komen, beter onder de knie te krijgen.

Op persoonlijk vlak heb ik echt wel genoten van de rust in de dagdagelijkse ratrace dat het leven bij ons toch wel is. Ik heb veel tijd doorgebracht met mijn gezin en onze dieren hebben wat meer aandacht gekregen. Ook is het jaar van de corona voor mij een soort bezinningsjaar geweest gezien ik in die tijd beseft heb wie en wat echt belangrijk is in het leven. Ik denk dat ik wat dichterbij mezelf gekomen ben.

Ik moet er uiteraard wel bij vertellen dat ik niemand die mij dierbaar is verloren heb.

Koop je zelf lokaal?

Christy: Ik ben opgevoed om zoveel mogelijk lokaal te kopen en ik probeer me er zo veel mogelijk bewust van te zijn.

Mijn hobby's?

Christy: In de coronatijd heb ik – net zoals zoveel mensen denk ik – het genot van het wandelen ontdekt. Vroeger wandelde ik ook al eens maar sedert enkele maanden maken wij behoorlijk lange wandeltochten van 20km en meer. Bij wandelen worden al je zintuigen geprikkeld, veel meer dan bij andere sporten.

Eén van onze grootse hobby's, nl. skiën, hebben wij al meer dan een jaar niet meer kunnen uitoefenen. Hopelijk kan dit vanaf het volgende winterseizoen opnieuw.

Is er nog tijd voor familie en ontspanning?

Christy: Er is zeker nog tijd voor familie en ontspanning. Ik ben thuis altijd diegene geweest die waakte over een goede balans tussen werk en leven en sedert een jaar let ik daar nog meer op. Het kan heel snel verkeren in het leven. Dat hebben we wereldwijd wel geleerd nu.

Hoe zie je de toekomst in?

Christy: Ik denk – en ik hoop – dat bemiddeling meer en meer ingeburgerd geraakt bij de mensen.

Mensen hebben vaak geen nood aan lange en dure procedures die als een zwaard van Damocles boven hun hoofd hangen. Mensen hebben er nood aan om gehoord te worden, begrepen te worden, hun verhaal eens te kunnen vertellen, begrip te krijgen,

Hier is ruimte en plaats voor in een bemiddelingsproces.

Het is bewezen dat zelfs wanneer een bemiddeling niet resulteert in een overeenkomst, deze door mensen toch als positief wordt ervaren.

Welke boodschap wil jij de klant nog meegeven?

Christy: Als je ooit eens in conflict komt met iemand, probeer eerst eens te bemiddelen alvorens naar een rechtbank te stappen en je zal versteld staan van wat daar mogelijk is. Voor meer informatie kunnen mensen steeds terecht op mijn website www.christygoddetbemiddelaar.be.

📍 Helstraat 9 • 3721 Kortesseem

☎ 011 37 13 30

@ c.goddet@christygoddetbemiddelaar.be

🌐 www.christygoddetbemiddelaar.be



christy goddet bemiddelaar

Coachen of gecoacht worden?

“Er zijn momenten waarop je naar je hoofd moet luisteren, en er zijn momenten waarop je naar je hart moet luisteren.”

Het thema van deze tijd draait grotendeels om vrijheid, communiceren en je goed in het vel voelen. Om zelfstandig en zelfzeker het leven te kunnen aanpakken heb je zelfkracht en zelfvertrouwen nodig. Zo kan je aangeven wie je bent, wat je wil en vooral wat je niet wil. Trouwens, hoeveel mensen ken je met een gezonde dosis zelfvertrouwen die toch vaak angst hebben en/of constant twijfelen over alles en dus ook aan zichzelf? Juist, waarschijnlijk niet veel omdat je niet beide kan zijn!

Uiteraard zijn er wel eens momenten dat men zich wat angstig voelt, dat men even bedenktijd nodig heeft om beslissingen te maken, dat je van mening verandert... en dat hoort ook zo. We zijn geen robotten, we zijn mensen en de kunst is aan te voelen naar welke kant de weegschaal overhelt... of maw is het glas vaker half vol of half leeg?

Als vaker de onzekerheid en negativiteit doorweegt dan is dit wellicht het moment om hiermee aan de slag te gaan en op tijd het evenwicht te herstellen. Doen we dat niet, dan bestaat de kans erin dat ons energie emmertje leeg geraakt. In werkcontext kan dit dan "burn-out" genoemd worden, jammer genoeg heel herkenbaar voor velen.

Vzw De Prioriteit specialiseert zich, als assertiviteitscentrum, al jaren rond deze thema's.

In 2018 werkte de vzw samen met dr. Luc Swinnen, bekend auteur van diverse boeken over burn-out, om hierover opleidingen te organiseren voor coaches en psychologen. Naast diverse individuele begeleidingsvormen krijgt De Prioriteit nu ook meer en meer bekendheid als opleidings- en trainingscentrum.

Als KMO dienstverlener van de Vlaamse Overheid en erkend door het ministerie van werk en sociale economie WSE organiseert vzw De Prioriteit professioneel betaalbare opleidingen en trainingen voor particulieren, zelfstandigen en bedrijven.

De focus gaat naar diegene die kennis wil opdoen over inzichten in het menselijk functioneren van zichzelf en anderen.

Als je wil begeleiden als coach, leidinggevende, ondernemer, leraar, zorgkundige of als je wil leren over bijvoorbeeld sociale weerbaarheid van jongeren en volwassenen dan zal je zeker terecht kunnen. Hierbij staat het persoonlijk contact, een warm welkom en een inspirerende samenwerking op de eerste plaats want... hebben we daar niet allemaal behoefte aan?



ACTIVITEITEN EN OPLEIDINGSAGENDA

Cursussen - voor het volledige aanbod zie de website

BASISCURSUS THEMATISCH COACHEN

START OP 30 MAART 2021

DOEL: mensen beter begrijpen, aansturen en motiveren, leer coachen en ervaar hoe dit een meerwaarde geeft in diverse omstandigheden zowel privé als in werkomgeving.

ASSERTIVITEITSCOACH VOOR JONGEREN EN VOLWASSEN

START OP 18 MEI 2021

DOEL: begeleiding naar zelfzekerheid en sociale weerbaarheid oa met tools van de Rots en Water training.

THEMATISCH COACHEN MET PAARDEN

START OP 28 APRIL 2021

DOEL: voor de coach of begeleider die ervaringsgericht wil leren werken met de sterke innerlijke kracht van paarden.

BRANDING EN HET VERSTERKEND EFFECT VAN KLEUR IN PRAKTIJK OF ONDERNEMING

START OP 22 APRIL 2021

DOEL: dmv het toepassen van kleurenpsychologie en het versterken van je branding je ondernemersidentiteit optimaliseren.

WORKSHOP ROTS EN WATER – SOCIALE WEERBAARHEID TRAINING, ANTI-PEST PROGRAMMA

START IN AUGUSTUS EN SEPTEMBER 2021

DOEL: direct bruikbare en praktische tools aanleren uit het bekende Rots en Water psycho - sociale weerbaarheidsprogramma.

Omgaan met gebrek aan zelfvertrouwen, omgaan met pestgedrag, voor kinderen, jongeren en volwassen. Ook voor ouders die geconfronteerd worden met deze problematiek en handvaten zoeken.

INDIVIDUELE COACHING EN BEGELEIDING

LOOPBAANCOACHING MET LOOPBAANCHEQUES VAN DE VDAB

DOEL: zit je vast in je huidige job met twijfel tussen blijven of veranderen.

Via deze coaching krijg je nieuwe motivatie en inzichten in je werkomstandigheden, ook als sollicitatie training of als zelfstandige nieuwe inspiratie opdoen.

STRESSMANAGEMENT EN BURN- OUT COACHING

DOEL: Bij stressmanagement leer je hoe je jezelf (en desgevallend je medewerkers) kan managen en hoe je communicatieproblemen kan detecteren. Te veel stress of chronische stress kan leiden tot een burn-out, stap voor stap coaching helpt je terug op weg.

YOUNG LEADERSHIP (MET KMO PORTEFEUILLE

VOOR ZELFSTANDIGEN HOOFD OF BIJBEROEP)

DOEL: Voor alle leidinggevenden die graag willen werken met leiderschap en alle mensen die een leidinggevende positie ambiëren.

COACHING MET HET PAARD ALS CO-COACH VOOR KINDEREN, VOLWASSEN, HUIDIGE EN/OF TOEKOMSTIGE PARTNERS

DOEL: paarden helpen dmv hun spiegelend vermogen jezelf en/of je partner te (her)ontdekken en je comfortzone te verruimen. Kinderen vergroten hun zelfvertrouwen in het omgaan met deze prachtige dieren.

ONZE MISSIE IS:

- professionaliteit
- betaalbaarheid
- toegankelijkheid



📍 KORTESSEM - HEERS - TERVUREN

☎ 0491 36 40 30

🌐 WWW.DEPRIORITEIT.COM

✉ DEPRIORITEITVZW@GMAIL.COM

HEROPENING

25 MAART 2021
VANAF 13U30

NOG GROTER
ASSORTIMENT
BIEREN, WIJNEN
EN STERKE
DRANKEN!



Drankenhoe
Koka bv

WINKELSTRAAT 47A
3720 KORTESSEM
TEL: 011 37 81 22
INFO@DRANKEN-KOKA.BE

DINSDAG T.E.M. VRIJDAG: OPEN VAN 9U00 TOT 12U00 UUR EN VANAF 13U30 TOT 18U00
ZATERDAG: OPEN VAN 9U00 TOT 18U00 UUR / ZONDAG EN MAANDAG: GESLOTEN

myCar.be[®]

HASSELT



www.mycar.be

- ✓ nieuwe en jonge wagens
- ✓ alle merken, zorgvuldig geselecteerd
- ✓ zeer voordelige prijzen
- ✓ professioneel advies door ervaring
- ✓ grote stock, direct leverbaar
- ✓ mogelijkheid tot financiering
- ✓ alle naverkoopdiensten
- ✓ volledige Europese garantie
- ✓ moderne webshop & ruim netwerk



Industrieweg 22, 3720 Kortesseem
Tel: +32 (0) 11 376 949

studiorodriguez

high-end fotografie en videoproducties



PRODUCTEN MODE ADVERTENTIES PORTRETTEN
MARKETING WEBSHOP BEDRIJFSREPORTAGES DRONE
SOCIAL MEDIA VIDEOMARKETING KLANTENERVARINGEN
HOW-TO'S BEDRIJFSFILMS RECLAMESPOTS
EN OOK FOTOGRAFIE OPLEIDINGEN!



HASSELSESTEENWEG 191 - 3720 KORTESSEM - 011 74 64 51
WWW.STUDIORODRIGUEZ.BE