

December '21

MAG'GEZIEN

"Omdat iedere ondernemer Telt"

WE WISH YOU A
Merry
CHRISTMAS
and a
HAPPY new year

BEDRIJVEN IN DE KIJKER:

Bistro - Brood & Lekkernijen

Le Gateau

Bouwwerken

Smets

Mannenmode tot maat 5XL

Viro Modo

Lingerie

Curtres

Matrassen & Boxsprings

Het Bedgeheim

Binnenin dit
Mag'Gezien

PASARWANDELING &
KERSTWANDELING



CEL LOKALE ECONOMIE
KORTESSEM

We wish
you a...



MERRY
Christmas

&
HAPPY NEW YEAR

Colofon

CONCEPT & VORMGEVING

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

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Marc Corijn
Omstraat 12
3720 Kortesseem

FOTOGRAFIE

Skyrise
www.skyrise.be

Fotografie Gaby
www.fotografiegaby.be

Studio Rodriguez
www.studiorodriguez.be

COPYRIGHT & EINDREDACTIE

Marc Corijn
Tessa Claes
Jo Lambrechts

Voorwoord

Beste dorpsgenoot,
Beste handelaar,
Beste ondernemer,

De eindejaarsperiode is vanouds een boeiende periode met vele uitersten. Het zijn dagen van onthaasting en van bezinning, van familiale gezelligheid en van diepe verbondenheid rond vrede en harmonie.

Maar het is ook een periode van spanning bij het openen van cadeautjes, van opwinding bij het funshoppen, van uitzinnige vreugde over het vuurwerk en van wild enthousiasme bij het feesten met confetti en slingers tot in de ochtenduren!

Voor elk wat wils dus, maar één ding is zeker, het zal alweer geen Kerst of jaarwisseling worden zoals vanouds!

De virtuele coronabarometer die we gevoelsmatig meedragen staat alweer op heel slecht weer en de overheid voert een knipperlicht beleid rond beperking van fysieke contacten in het openbaar leven.

Maar waar het ook op uitdraait voor ons als ondernemers is weer een zoveelste uitdaging om ons nog maar eens opnieuw heruit te vinden. Nog maar eens een alternatief te zoeken om de klant te vinden en te bedienen ongeacht de hindernissen die de wispelturige overheid alweer opwerpt.

Daarbij willen wij als cel lokale economie wel ons grootste enthousiasme tonen. Onze prille plannen voor een eindejaarsevent werden alweer snel de kop ingedrukt. Maar dat wil niet zeggen dat wij niet gaan blijven proberen om virtueel te netwerken in onze lokale gemeenschap van ondernemers.

Met deze laatste Mag'Gezien van het jaar hebben wij alweer boeiende verhalen van lokale ondernemers uit onze gemeente. Stuk voor stuk mensen met een ongelooflijke passie voor hun zaak en een onvoorwaardelijke dienstbaarheid naar hun lokale klanten toe!

Wij hopen dat het lezen van deze verhalen u net zoveel plezier zal doen als het enthousiasme dat we kregen bij het samenstellen en vormgeven van dit magazine. Mocht u toch een moeilijke tijd doormaken of een moment van twijfel hebben dan hopen we dat deze verhalen u kunnen inspireren en een hart onder de riem steken. Een ondernemer mag twijfelen, bezinnen en terugplooiën, maar nooit wanhopen of opgeven! Heeft u nood aan steun, advies of een luisterend oor?

De Cel Lokale Economie staat klaar voor de lokale ondernemer!

In naam van de Cel Lokale Economie Kortesseem
Marc Corijn

Inhoud

04

BEDRIJF IN DE KIJKER
Bistro - Brood & Lekkernijen
Le Gateau - Kortesseem

06

BEDRIJF IN DE KIJKER
Bouwwerken
Smets - Kortesseem - Diopenbeek

10

BEDRIJF IN DE KIJKER
Mannenmode
Viro Mado - Kortesseem

13 | 14

OP WANDEL IN KORTESSEM
Pasar wandeling
Kerstwandeling Fragola

16

BEDRIJF IN DE KIJKER
Lingerie
Curtres - Kortesseem

18

BEDRIJF IN DE KIJKER
Matrassen & Boxsprings
Het Bedgeheim - Kortesseem

Le Gâteau

BISTRO MET ALLURE EN ZO VEEL MEER DAN ONS 'DAGELIJKS BROOD'!

WENDY VLIEGEN WERKTE AL BIJNA 20 JAAR GELEDEN IN BAKKERIJEN IN HASSELT, KORTBIJ HET 'HEILIG PATERKE' EN IN DE MAASTRICHTERSTRAAT. HET WAREN TYPISCH AMBACHTELIJKE BAKKERIJEN WAAR DE KLANTEN ELKE DAG EVEN ZO GRAAG KWAMEN VOOR DE GEZELLIGHEID EN DE FIJNE BABBEL ALS VOOR HET KNAPPEND VERSE BROOD EN PISTOLETS!

ALS ECHTE VAK-'VROUW' KENT ZIJ DUS ALS GEEN ANDER HET VERSCHIL TUSSEN DAGVERS BROOD EN PATISSERIE EN DE INDUSTRIËLE 'DIEPVRIESPRODUCTEN' WAARMEE DE SUPERMARKTREKKEN WORDEN VOLGESTOUWD.

MAG'GEZIEN: VANWAAR HET IDEE OM 'LE GÂTEAU' IN KORTESSEM OP TE STARTEN?

WENDY: Het stak mij al geruime tijd om te moeten vaststellen dat het beroep van de echte 'ambachtelijke bakker' zo in de verdrukking is geraakt. Vroeger waren er in Kortesseem wel 5 bakkers, dus ik ben er van overtuigd dat er zeker nog plaats is voor een goed verzorgde bakkerij.

Het is natuurlijk een beroep dat vele offers vraagt, maar er gaat toch niets boven de smaak van brood en banket dat met zorgvuldig uitgekozen, gezonde ingrediënten wordt gemaakt. Bovendien had ik al langer heimwee naar de warme sfeer en de gezelligheid van mijn vroegere bakkerijtje. De dankbaarheid en de erkenning van klanten voor de zorg die je aan je producten besteedt schept een bijzondere band en geeft ongeloflijk veel voldoening!

MAG'GEZIEN: WAT IS VOOR JOU HET ALLERBELANGRIJKSTE DAT JE KLANTEN MOETEN WETEN OVER JOUW PRODUCTEN?

WENDY: Ik besteed heel veel aandacht aan het kiezen van mijn producten en leveranciers. Voor elk product hanteer ik dezelfde hoogstaande kwaliteitsvereisten die moeten aansluiten bij mijn filosofie.

Met 'Huize Briers' uit Bilzen heb ik een sterke partner met een ijzersterke reputatie voor de toelevering van mijn broodassortiment en de dagverse patisserie. Zij werken al decennia met eigen ontwikkelde recepten en dagverse producten. Op die manier hebben zij met verschillende unieke creaties een bijzon-



Le Gâteau

INDUSTRIEWEG 37
3720 KORTESSEM

011 41 35 11

www.le-gateau.be

dere reputatie weten op te bouwen en zijn zij zelfs hofleverancier geworden. Die creaties zijn dus ook bij mij te krijgen! Zo heb ik in mijn aanbod de befaamde 'Mathildes taart' die werd gecreëerd ter gelegenheid van het verlovingsfeest van koning Filip en koningin Mathilde! Maar er zijn ook de 'Vootjong fruittaarten' en de gerenommeerde Fleur d'Amour kersentaart, bevertaart en ook speculaas en wafels eveneens op basis van volledig eigen receptuur!

Mijn confituren komen van de Keukenkoets uit Sint-Truiden. Ook zij werken met eigen recepten die gebaseerd zijn op lokale fruitsoorten. Voor het beleg van de broodjes en het ontbijt worden we dagvers beleverd door kwaliteitslagerij Quetin en 't Vitamentje uit Hasselt. Voor het assortiment van de wijnen steun ik op de jarenlange expertise van wijnhuis Licata en Mondeveno. Dit laatste is het wijnhuis van de gereputeerde sommelier Kris Lismont. Maar het zijn allebei gepassioneerde vakmensen die de tijd nemen om hun klanten heel rustig te adviseren en te verwennen. De koffie van het merk Piu' is dan weer een aanrader voor de liefhebbers van een goede aromatische koffie. Er is een volledig aanbod van alle verbruiksvormen van bonen, over gemalen koffie tot padjes.

Tenslotte zijn er nog talloze thee's, granola's en chocolade creaties. Dit aanbod verveven we in verschillende formules, waarbij de klant onze lekkernijen zowel ter plaatse kan nuttigen of meenemen, zelfs laten verpakken in mooie geschenkmanten! Voor deze geschenkmanten kan de klant naargelang zijn budget uit alle producten kiezen.

MAG'GEZIEN: HET MOOIE GEVELRAAM EN HET INTERIEUR ZIJN OOK BIJZONDER GESLAAGD, EEN EIGEN CREATIE?

WENDY: Deels wel, maar het was natuurlijk al een bestaande zaak aansluitend op de Porsche garage. Dit heeft een heel belangrijk voordeel dat er een ruime parking beschikbaar is. Voor het interieur had ik wel het geluk dat het al was ingericht en dat de uitstraling wonderwel kon aansluiten bij mijn project. Met de tafels en de stoelen van La maison de Jeanne uit Tongeren kon ik het perfecte accent toevoegen. Het is een mooie combinatie geworden, niet saai klassiek maar fris en luchtig en toch gezellig om in te vertoeven. Tegen de komende zomer gaan wij bovendien trachten ook nog een mooi terras te creëren.

MAG'GEZIEN: DE FEESTDAGEN KOMEN ER STILAN AAN, ZIJN ER PLANNEN VOOR HET FEESTAANBOD BIJ 'LE GATEAU'?

WENDY: Wij gaan tijdens de feestdagen natuurlijk onze ontbijtformules blijven aanbieden, al zij het liefst op reservatie. Maar daarnaast zullen wij tijdens de feestdagen ook open zijn. Op 24/12 en 31/12 zullen wij van 7u tot 16u open zijn. Op Kerstdag van 7u tot 12u en op Nieuwjaarsdag van 8u tot 12u. Op deze manier willen wij onze klanten de kans geven om toch van zo vers mogelijke producten te genieten.

MAG'GEZIEN: Met haar bistro- en winkelformule weet Wendy een mooi alternatief te bieden voor de smaakerosie en fletsheid van 'diepvries' en 'pre-mix' brood en banket. Waar anders staat goede patisserie voor dan voor een verfijnde culinaire beleving en hoe kan men de dag beter beginnen dan met een verse croissant, een krakende pistolet of een heerlijk geurend brood! Stap eens binnen bij Le Gâteau en gun uzelf of uw naasten een verwenmoment, vergeet niet dat het gebaar van het geven evenzoveel deugd doet als het krijgen!



JE KAN ONZE FEESTGERECHTENFOLDER
BEKIJKEN OP ONZE WEBSITE
WWW.LEGATEAU.BE OF
SCAN DEZE QR CODE



SMETS



DUURZAAM RENOVEREN DOOR VAKMANSCHAP EN DOORGEDREVEN COÖRDINATIE IN EIGEN BEHEER!

MAG'GEZIEN: WAAR LIGT DE OORSPRONG VAN SMETS BUILDING COMPANY?

MICHAËL: Reeds op jonge leeftijd wist ik dat mijn toekomst in "de bouw" zou liggen. Na studie Industrieel Ingenieur Bouwkunde ben ik dan alleen begonnen met het uitvoeren van kleine klussen en aanpassingswerken. Snel kwam ik handen te kort en startte onze eerste werknemer (nog altijd in dienst!) Smets Building Company bv bestaat reeds sinds 2002 en kan dus zeggen dat we al 20 jaar ervaring hebben in het verbouwen/aanpassen van woningen, industriegebouwen en winkels.

MAG'GEZIEN: WAAR LIGT JULLIE SPECIALISATIE?

MICHAËL: We doen vooral verbouwingen en renovaties van woningen.

- afbraak gedeelte woning, maken van/aanpassen van openingen, steken metalen liggers
- funderingen, ruwbouwgedeelte verbouwing
- dakstructuur en dakdichting

De grootte of de complexiteit van de werven is voor ons van geen belang. We proberen van iedere opdrachtgever een tevreden eindklant te maken die volgens een afgesproken offerte een duidelijke afrekening mag verwachten. Geen uitdaging wordt uit de weg gegaan, liefst doen we de meer uitdagende projecten waar onze expertise maximaal kan in renderen, dat geeft ons vaak een voordeel tegenover onze concurrenten.

MAG'GEZIEN: HOE PAKKEN JULLIE DAT AAN, WAARMEE ONDSCHIEDT SMETS BUILDING COMPANY ZICH?

MICHAËL: Dikwijls contacteert een architect ons reeds in de ontwerpfase om bepaalde problemen te bespreken en ook om deze moeilijkheden al te budgetteren. Samen bespreken we het proces en kunnen aansluitend een offerte op meetstaat maken. Op die manier bouwen we een nauw contact met bouwheer en ontwerper en we zijn er dan ook fier op dat we deze relatie correct en vertrouwelijk kunnen houden tot na uitvoering.

Ergens is het spijtig dat er in onze sector niet veel terugkerende klanten zijn, omdat particulieren meestal maar 1 keer verbouwen, maar uit de mond-tot-mondreclame blijkt toch dat we veel tevreden klanten hebben.

MAG'GEZIEN: WAAR MAAKT DE AANPAK VAN SMETS BUILDING COMPANY HET VERSCHIL?

MICHAËL: Door veel zaken in eigen beheer te doen hebben we de coördinatie volledig in de hand.

Zo overleggen wij heel nauwkeurig met de raamleverancier om de afmetingen zo snel mogelijk correct te kunnen doorspelen, wij vermijden hierdoor fouten en winnen aan productietijd. Door ook de dakwerken in eigen beheer te nemen hebben we nog een heel belangrijk aspect dat ons helpt om de realisatietermijnen nog beter in de hand te houden.

MAG'GEZIEN: HET VINDEN VAN MEDEWERKERS VALT VANDAAG NIET MEE EN AL ZEKER NIET IN DE BOUWSECTOR HOE GAAT U DAAR MEE OM?

MICHAËL: Werken in de bouw is vanouds altijd vrij belastend geweest, maar wij investeren heel doordacht en kunnen daarvoor gebruik maken van een heel modern wagen- en machinepark. Dit helpt ons om de lichamelijke belasting voor onze medewerkers zoveel mogelijk te beperken.

Op die manier houden wij tevreden werknemers waarvan een aantal reeds meer dan 15 jaar bij ons aan de slag zijn. Hun kennis en ervaring is een ongelooflijke troef.

Wij zijn voortdurend op zoek naar toffe, leergierige medewerkers die tegen een stootje kunnen. Het werk mag dan soms zwaar zijn, de verloning in de bouw is in vergelijking met andere sectoren bijzonder goed en het werk is heel afwisselend.

De voldoening en fierheid die men ervaart bij het bekijken van een mooi afgewerkt gebouw dat men samen met het team heeft gerealiseerd is met niets te vergelijken!

We zijn een sympathieke bende die samenwerkt en elkaar ondersteunt. De ervaren arbeiders leiden de jongeren op en geven hun kennis graag door, dat schept een sterke band.

Hoewel we gevestigd zijn in Kortesseem ligt onze bedrijfsruimte op industrieterrein Demerstraat in Diepenbeek.

Het is wel jammer dat er in Kortesseem zo weinig aanbod aan industrieruimte is. We menen dat het gebrek hieraan een serieuze rem is op de ontwikkeling van de gemeente, zowel op het bredere maatschappelijk vlak als op vlak van het verenigingsleven. Als voorzitter van handbalclub Pentagoon weet ik als geen ander hoe moeilijk het is om sponsoring en ondersteuning te krijgen vanuit het bedrijfsleven.

Recent zijn we in Diepenbeek op hetzelfde industrieterrein verhuisd naar een groter complex met ruimer atelier en beter uitgeruste kantoren. Naast een grotere stockruimte, belangrijk in coronatijden ivm schaarste materialen, is vooral de ruimte van de staaflafdeling gegroeid. Omdat we nu veel meer ruimte hebben kunnen we liggers en kolommen met grote afmetingen veel vlotter aanpassen en vaak de dag na afbraak al aanleveren op werf. Ook dit is weer een voordeel van het werken in eigen beheer. In de bouwsector waar de tijd zo kostbaar is, is dit alweer een belangrijk concurrentievoordeel waar onze klanten mee kunnen van genieten.

MAG'GEZIEN: HOE ZIET U DE TOEKOMST, WELKE TENDENSEN ZIET U IN DE RENOVATIE VOOR DE KOMENDE JAREN, EFFECT VAN DE BETONSTOP, PRIJZEN BOUWGROND, WELKE AMBITIES HEBBEN JULLIE?

MICHAËL: Dat de renovatiesector nog een grote groei tegemoet gaat, is zeker. Het na-isoleren van bestaande woningen, verkrotting en stijging van prijzen, bouwgronden en materialen, allemaal factoren die renovatie laten bloeien. Ons bedrijf heeft momenteel niet de ambitie om steil te groeien maar de overgang naar de volgende generatie staat wel gepland. Laat ons maar op deze manier verderdoen, dan blijven onze klanten tevreden en vooral onze arbeiders betrokken en gemotiveerd.

📍 **MAATSCHAPPELIJKE ZETEL:**
Tongersesteenweg 16 - 3720 Kortesseem

MAGAZIJN & ATELIER:
Demerstraat 6A - 3590 Diepenbeek

☎ **+32 496 124 139**

@ **smetsbuildingcompany@hotmail.com**

December '20



Januari '21



Maart '21



Juni '21



Augustus '21



Oktober '21



December '21



1 Jaar

MAG'GEZIEN 30 PUBLI REPORTAGES

BIJ VIRO MODO MAKEN DE KLEREN DE MAN.

NIET ALLEEN DE ADONISSEN, MAAR OOK DE HEREN MET
EEN MAATJE MEER KUNNEN MET EEN OUFIT VAN VIRO MODO
VERRASSEND EN STIJLVOL VOOR DE DAG KOMEN!!



MANNENMODE ViroModo

... ook voor een maatje meer!

HILDE: Op 4 april 2014 opende Viro Modo Mannenmode de deur. Het was spannend, eerst voorzichtig proberen, de markt aftasten en vervolgens het concept steeds verder verfijnen. Het was met groot enthousiasme en met veel zin om te ondernemen dat ik aan dit verhaal begon. Ik had in de jaren 80 wel al flink wat ervaring opgedaan in onze winkel 'Freestyle' in Diepenbeek, toen nog dames- en herenkleding. Echter wegens omstandigheden is deze zaak gestopt en heeft mijn carrière een heel andere wending genomen. Ruim 20 jaar werkte ik als allround bediende en deed daarbij de noodzakelijke vaardigheden en visie op die zeker van pas komen bij het opstarten van mijn eigen zaak. Dus na jarenlang werken in dienstverband ben ik uiteindelijk terug gekeerd naar mijn vroegere passie: een eigen winkel!

MAG'GEZIEN: WAARMEE WIL VIRO MODO ZICH ONDERSCHIEDEN?

HILDE: Ik heb heel bewust gekozen voor het concept van herenkleding. Dames hebben genoeg keuze, maar voor de heren is er minder aanbod. De herenmode vereist toch een heel speciale aanpak en is het ook veel moeilijker om een werkbare formule uit te denken. Ik zoek naar betaalbare en toch stijlvolle mode, niet het aanbod van de grote ketens en ook niet het extreem dure aanbod, maar vooral een **goede prijs-kwaliteit verhouding**.

Intussen zijn we bijna 8 jaar verder en ik doe het nog altijd met evenveel passie. Ik groeide ook uit tot een winkel 'met een maatje meer'. Dus alle mannen van maat S tot maat 5XL kunnen bij mij terecht. Klanten komen van ver buiten Kortesseem. Ze vinden me vooral via sociale media. Ik probeer wekelijks nieuwe combinaties te posten en daar krijg ik veel positieve reacties op.

MAG'GEZIEN: HOE KAN JE BIJ VIRO MODO, ALS LOKALE WINKEL, DE UITDAGINGEN VAN DEZE TIJD HET HOOFD BIEDEN?

HILDE: Ik hecht belang aan service, vriendelijkheid en advies, iets wat een webshop niet kan bieden. Mijn klanten willen het kledingstuk toch graag passen, voelen en zien. Een kledingstuk kopen lijkt eenvoudig, maar je kan tegenwoordig niet afgaan op de maten want elk merk heeft zijn eigen snit en afmetingen en dat is soms heel verwarrend. Om foute, impulsieve aankopen te vermijden, vraagt het toch heel wat kennis om voor elke man de juiste maat en pasvorm te adviseren.

Vooraf een **hele outfit combineren**, daar help ik mijn klanten graag mee. Hier ga je niet buiten als het plaatje niet klopt! Een mooi geklede man is voor mij een wandelende reclame. Ik kan hem kleden van top tot teen, er is een grote keuze broeken, hemden, pulls, golven, polo's, T-shirts, jassen, blazers noem maar op. Er is ook een aanbod schoenen, riemen, sokken. Ik probeer een uitgebreide keuze te bieden in het gamma van sportief maar toch gekleed.

ENKELE MERKEN: Meyer en Pioneer broeken, tops van Ragman, Casa Moda, hemden van Ledùb, Martin Maple en Casa Moda, blazers van Digel. Meestal Duitse merken die een goede prijs-kwaliteit verhouding hebben.

Nog een belangrijk voordeel, is de mogelijkheid om GRATIS en kortbij te parkeren.

MAG'GEZIEN:

WAT MAAKT HET SEGMENT VAN DE MANNENMODE NOG ZO SPECIAAL?

HILDE: Ik merk dat mannen vaak geen tijd willen verliezen. Velen hebben er een hekel aan om de stad af te kuieren, winkel in winkel uit, dat is aan de meeste mannen niet besteed. Voor mannen moet het **snel en efficiënt** gaan, en liefst niet te veel passen. Een man gaat gericht winkelen, veelal als hij er niet meer onderuit kan en echt iets nodig heeft. Of... op aandringen van mevrouw... Maar dan is het nog haar probleem om manlief in de winkel te krijgen! Het is wel grappig, ik verkoop mannenmode maar meestal zie ik meer dames dan heren. Dan komt mevrouw met de broek of pull van meneer en is die er zelf niet bij @. Maar dat is wel handig om de maat te bepalen, want soms ken ik de man zelfs niet...

Het is wel zo dat mannen een **trouw publiek** vormen, eens de winkel gevonden waar ze zich goed voelen dan komen ze steevast terug. Sommigen maar één keer per seizoen en dan liefst om alles tegelijk te kopen.

De coronacrisis heeft vorig jaar flink toegeslagen. Een crisis die alle ondernemers, en zeker de kleinere handelszaken, een flinke stap achteruit zet. Wie had dit ooit kunnen voorspellen? Maar als ondernemer spartel je door, ik ook, en **dankzij mijn trouwe klanten heb ik het overleefd. Met dank daarvoor!**

Hopelijk komt het normale leven toch nog ooit terug. Ik zal Viro Modo verder zetten tot aan mijn pensioen. Daarna hoop ik iemand te vinden die de winkel, die ik zelf van nul af aan heb opgestart en bracht tot een goed draaiende winkel, verder zet met dezelfde passie en liefde voor het vak.

MAG'GEZIEN: Soms heb je handelaars die een speciaal talent hebben voor het leggen van sociale contacten met hun klanten. Ze zijn vlot in de omgang en ze schijnen een natuurtaent te hebben om in gezelschap net die toon te zetten die iedereen gerust stelt. Ze verstaan de kunst om openlijk en direct hun mening te geven, maar blijven daarbij toch altijd **respectvol en beheerst. Dit is ongetwijfeld het talent waarmee Hilde haar zaak in herenmode zo succesvol heeft weten uit te bouwen.** Soms moet men meer dan diplomatisch zijn als er een foute keuze zou dreigen. Maar met een vlotte kwinkslag zal ze het onheil weten te voorkomen. **Daarom heren: wil je een eerlijk advies en wil je stijlvol voor de dag komen? Bij Viro Modo ben je aan het juiste adres!**

HILDE, WE WENSEN DAT JE NOG VELE JAREN JE TROUWE PUBLIEK MAG DIENEN EN BEDANKEN JE VOOR JE INZET BIJ DE CEL LOKALE ECONOMIE, OOK DAAR BEN JE DE AMBASSADEUR MET GEWAARDEERD COMMUNICATIE TALENT!

OPROEP

DOOR HET ENORME SUCCES VAN
ONS MAGAZINE ZIJN WIJ OP ZOEK
NAAR EXTRA VRIJWILLIGERS OM ONS
TE HELPEN MET SOCIALE MEDIA,
FOTOGRAFIE,...

INDIEN INTERESSE NEEM DAN CONTACT OP MET: **HEIDI VANHAREN**: HEIDI@FRIS-CO.BE - 0495 60 40 04
OF **MARC CORIJN**: MARC.CORIJN@HRMVOORKMO.BE - 0468 17 42 91

SKYRISE

UW PARTNER VOOR:

- FOTOGRAFIE
- DRONE FOTO/VIDEO
- DRONE INSPECTIES

VOOR BEDRIJVEN & PARTICULIEREN

MERSENHOVENSTRAAT 29 - 3723 KORTESSEM - T. 0489 08 75 91 - WWW.SKYRISE.BE

Fotografie gaby

GABY CROUX - 0475 73 75 52
info@fotografiegaby.be - www.fotografiegaby.be

f i

PASARWANDELING IN KORTESSEM

Begin 2000 ontwierp Vakantiegenoegens Kortesseem onder leiding van Valère Vangutschoven, Paul Wagemans en Jaak Lambrechts de 9,83 km wandelroute. Heden is dit de Pasarwandelring, die je ook met de fiets of rolstoel kan doen. 20% zijn vlakke onverharde wegen door bossen en velden. De rest zijn wegen waar er beperkt verkeer is. In het huidige coronatijdperk ideaal om rond je eigen kot te genieten van een prachtige wandeling of fietstocht.

Deze wandeling start nabij het Sportpark de Weyer aan het tennisveld. Via de Pieter Geert Buckingsstraat wandelen we naast de oude pastorij, momenteel dienstdoende als Gemeentehuis. Rechts ligt de bibliotheek en vóór ons de Romaanse Sint-Pieterskerk uit de 11de eeuw. Aan de overkant van het kerkplein zien we het oude Raedthuis uit 1835. We passeren d'oudeschool uit 1919 tot aan het oude klooster anno 1875 van de zusters van Maria. Aan de overzijde ligt het 19de eeuwse neoclassicistisch kasteel Fauconval met links de bijhorende grafkapel en rechts hiervan de dorpsboerderij en stallingen. We wandelen door het kasteelpark en het prachtige kasteelbos tot aan het kerkhof. We stappen verder en vlak voor hoeve Wanten uit 1633 nemen we links de onverharde veldweg 'Staakkapel'. We bewonderen hier we hoogstam- en laagstamfruitbomen van voornamelijk appels en peren die in april mooi wit kleuren. Ook open velden en de immense serres van Timco Berries aan Bedborn. Ondertussen kunnen we wat verder genieten van grote weilanden waar tientallen paarden sierlijk lopen te paraderen.

Op de Reeweg merken we meerdere mooi gerenoveerde hoeves en horen wellicht het loeien van de koeien van de plaatselijke veehouder. Vervolgens begeven we ons naar de kasseiweg in de Luimertingenstraat. We zien een oude onder-slagmolen uit 1293 die werd aangedreven door de Mombeek. Deze heeft gewerkt tot 1969. Wellicht een van de oudste ge-

bouwen van Kortesseem. Het bijhuis is prachtig gerestaureerd. Dit erf grenst aan het natuurgebied Nietelbroeken, op een boogscheut van het klein cafeetje. Tussen de Mombeek en de Winterbeek is een bankstel voorzien waar je in deze prachtige natuur kan verpozen. Langs de Diepenbeekse straten van Netelbroekstraat naar de Houbrichtsstraat kunnen we genieten van open weilanden en hoge canadabomen en slenteren we verder de naast Winterbeek tot aan de Verbindingslaan. Hier steken we over en via het brugje wandelen we verder langs kronkelende wegen en kruisen we opnieuw de Mombeek. Hiernaast bevindt zich visvijver 'De Karper'. Wellicht maakte deze deel uit van de vroegere omgrachting van het Bombroekkasteel uit de 17de eeuw. Dit kasteel is ondertussen verdwenen. Aan de overzijde zien we de Bombroekmolen die dateert van de 16de eeuw. Sinds 1955 is deze niet meer in gebruik. Deze molen werd gevoed door de bron die ontspringt in de grote vijver voor het mooie recent gerestaureerde herenhuis. Vanaf hier vervolgen we onze weg langs de Finse Piste en de Winterbeek tot in het Centrum.

Ondertussen werd de bewegwijzering volledig opgefrist. Het is een prachtige wandeling of fietstocht met een vleugje Cultuurhistoriek waar rust en natuur elkaar aanvullen. Hoe pittoresk en adembenemend een klein dorpje als Kortesseem kan zijn. Pasarachtig!

Deze wandeling is het hele jaar toegankelijk.

VERDER ORGANISEREN WIJ:

Wonderlijk lekker Limburg:

- 24/04/2022: Spek en eieren wandeling in Zammelen

Pasar Zomert:

- 5/08/2022: Avondwandeling in Viermaalroot
- 28/08/2022: Gezinswandeling met BBQ in Winterhoven



KERSTPAKJES ZOEKTOCHT

Ohohoh!

DE KERSTMAN HEEFT DE PAKJES ONDER DE VERKEERDE KERSTBOOM GELEGD! WILLEN JULLIE TOCH JULLIE KERSTPAKJES KRIJGEN? GA DAN OP KERST ZOEKTOCHT. DE KERSTMAN PIJLEN TONEN DE WEG!

KOM JIJ HELPEN ZOEKEN?

VANAF 18/12 ELKE DAG
(BEHALVE WOENSDAG & DONDERDAG)
VAN 13U00 TOT 17U00



START EN AANKOMST BIJ IJSSALON FRAGOLA:
BEEMDSTRAAT 34 - GUIGOVEN - KORTESSEM

Winddomein
BOLLEBERG



Bronstraat 33
3722 Wintershoven
T. +32 488 28 18 15
www.bolleberg.be



FOTOGRAFIE: STUDIO RODRIGUEZ

BELANGRIJKE RECHTZETTING:

In de vorige uitgave werd het GSM nummer van Petra Massonet van Heart & Soul, daaleinde foutief op genomen, het juiste nummer is 0476 55 25 55

Als de stress rond de coronaperikelen je te veel wordt kan je bij Petra terecht voor Kinderyoga, yoga workshops en Shiatsu massages.



Bestel tijdig
uw kerstdessertjes
bij Fragola

IJSTAARTEN &
KERSTSTRONKEN,
FRISCO'S &
IJSPRALINES,
BLOEMPOTJES &
INDIVIDUELE GEBAKJES.

Alles is
in eigen huis
bereid.

BESTELLEN KAN
VIA 0497 32 61 19,
VIA MESSENGER VAN
FRAGOLA OF VIA MAIL:
HILDEBOLLEN67@GMAIL.COM

AFHALEN: BEEMDSTRAAT 34
3723 GUIGOVEN - KORTESSEM



FRAGOLA

Ruime keuze eindejaarsgeschenken



Drankenhal
Koka bv
Dinsdag t.e.m. vrijdag:
open van 9u00 tot 12u00 en vanaf 13u30 tot 18u00
Zaterdag: open van 9u00 tot 18u00
Zondag en maandag: gesloten



Winkelstraat 47A
3720 Kortesseem
Tel: 011 37 81 22
Info@dranken-koka.be

Lingerie CURTRES

Alken-Hasselt-Kortesseem



Anja en Mara

LINGERIE DIE MOOI EN TOCH FUNCTIONEEL IS EN DIE OOK... MAG GEZIEN WORDEN!

Lingerie vormt toch een delicaat thema om over te schrijven als 'mannelijke' copywriter. Maar Ilse Lemmens weet op zo'n ontwapenende en bevlogen manier over haar passie voor lingerie te praten dat alle 'schroom' vlug vergeten is. Zij en haar man Geert Quintiens vormen samen met hun medewerkers een hecht team. De centrale thema's in het verhaal rond Curtres zijn **'passie, zorg en dienstbaarheid'**. Zorg voor de kwaliteit van het product tot in het kleinste detail. Maar ook zorg voor de medewerkers die op handen worden gedragen. Tenslotte vooral dienstbaarheid naar de klant toe, waarbij alles in het werk wordt gesteld om te helpen de juiste, **'passende'** keuze te maken.

MAG'GEZIEN: WAAR EN WANNEER ZIJN DE LINGERIE WINKELS VAN CURTRES ONTSTAAN?

ILSE: Het is mijn nicht Anja Vanoppen die ruim 20 jaar geleden de eerste Curtres Lingerie winkel in Kortesseem overnam. De naam Curtres komt trouwens van de oude benaming van Kortesseem, Curtricias. Lingerie Curtres groeide in die jaren tot een fantastisch team van 11 medewerkers, 3 winkels en een webshop.

Ikzelf ben van jongs af aan in de vakanties en weekends in de winkel gaan helpen en ben er zo in gegroeid. In 2006 ben ik mee in de zaak gestapt en sinds vorig jaar nam ik samen met mijn man Geert Curtres over van Anja. Anja is er wel nog steeds, met raad en daad en haar expertise, maar is nu meer op de achtergrond getreden en staat ze voltijs in de winkel in Alken! We blijven haar zeer dankbaar voor de basis die zij heeft gelegd!

De winkel in Kortesseem ligt dus echt aan de basis van ons verhaal en is nog steeds een uithangbord. Mara Fedrigo en Anja Quintiens zijn daar nu de 'stylistes' van dienst! Anja helpt de klanten op maandag, dinsdag en woensdag, Mara op haar beurt op donderdag, vrijdag en zaterdag.

MAG'GEZIEN: WAT IS DE VISIE WAAR HET OM DRAAIT BIJ CURTRES?

ILSE: Wij vertrekken vanuit een zeer breed merkenportfolio en een sterke productkennis om de dames te helpen bij het maken van de **'juiste keuze'**. Comfort en esthetiek moeten samen gaan. Het is voor de leek moeilijk te begrijpen hoeveel technische knowhow er schuilt achter een product zoals 'lingerie'. Elke vrouw doorloopt verschillende fases in haar leven, van puberteit, zwangerschap tot menopauze, waarbij het lichaam grote veranderingen ondergaat. Soms zijn dames zich te weinig bewust van hoeveel impact dit heeft op het lichaam en de pasvorm en doen ze daardoor toch te impulsieve aankomen. Wij willen die 'foute' aankoop zoveel mogelijk voorkomen en daar kruipt best wat tijd in om tot een goed advies te komen!

MAG'GEZIEN: HOE GAAN JULLIE OM MET DE CONCURRENTIE VAN E-COMMERCE EN DE UITDAGINGEN VAN DE COVID PANDEMIE?

ILSE: Die uitdagingen zijn er inderdaad en ik wil toch even benadrukken dat dit nooit gelukt zou zijn zonder de steun en de inzet van onze medewerksters! Tijdens de lockdown zijn we met het ganse team gaan samenzitten en hebben we gezocht naar oplossingen waar zowel wij als onze klanten zich moesten kunnen vinden. Wij hebben gekozen voor **'winkelen op afspraak'**!

Deze formule die uit noodzaak is ontstaan is intussen een ongelooflijk succes geworden. Onze klanten kunnen we nu met veel meer zorg begeleiden. Wij hoeven onze aandacht niet te verdelen over verschillende klanten, wij hoeven niet te rushen van pashok naar pashok. Wij kunnen **rustig één-op-één de dame helpen**, er is geen druk en ook veel minder schroom bij de klant.

De medewerksters voelen zich ook veel meer gewaardeerd bij het geven van hun advies. Zij hebben het gevoel dat zij niet meer moeten optreden als verkoopsters, maar zij zijn nu eigenlijk volwaardige stylistes die met meer gevoel en inleving de klant kunnen helpen.

Dit is intussen zo meegevallen bij de klanten en de medewerkers dat dit onze voorkeurformule is geworden.

Ik wil toch ook wel benadrukken dat er geen enkele 'aankoopverplichting' is bij het maken van een afspraak. Wij willen echt

Lingerie CURTRES

Alken-Hasselt-Kortesseem

Shoppen op afspraak

Boek online of
telefonisch

WWW.CURTRES.BE
011/31.25.67

Een afspraak maken is niet verplicht,
maar klanten met een afspraak
krijgen absolute voorrang
en een gratis geschenk bij iedere
aankoop ♥



€5 korting bij afgifte
van deze ster
1 bon per klant
tot 31/12/21
bij min aankoop €50

PRIMA
DONNA
TWIST

geen **'koopdruk'** opleggen. Shoppen moet funshoppen kunnen blijven. Het werken op afspraak heeft een enorme meerwaarde voor onze klanten, maar ook voor onszelf en daarom belonen wij iedere klant voor het maken van een afspraak. Elke maand volgen wij daarbij een ander thema voor deze geschenken! In december is dit een pakje onder de kerstboom. Binnen deze manier van werken gaan wij ook steeds verder om de klant nog beter te bedienen. Zo kunnen dames vooraf al een indicatie geven van welke setjes ze zouden willen passen of welke wensen of noden ze hebben. Wij kunnen dan rustig vooraf vanuit de stock in onze verschillende winkels perfecte 'pas-pakketjes' samenstellen die mooi klaar liggen als de klant aankomt. Dit zorgt er weer voor dat we veel gerichter kunnen adviseren om de passende keuze te maken. **Ons motto is: echt liever geen verkoop, dan een voor de klant teleurstellende aankoop!**

MAG'GEZIEN: WAT KUNNEN DE KLANTEN IN DE TOEKOMST VERWACHTEN BIJ CURTRES?

ILSE: Wij willen met ons winkelconcept vooral blijven innoveren. We werken aan een nieuwe webshop, waar we veel van verwachten, maar toch blijven we ook in de klassieke winkels steeds naar nieuwe formules zoeken om de klanten een fijne winkelbeleving te geven!

Zonder al te veel details te verklappen hebben we voor onze winkelrichting een heel boeiende formule uitgedacht die we volgend jaar gaan uitrollen. Dit gaat noch min, noch meer revolutionair worden en gaat ook aandacht geven aan de heren die hun dame willen begeleiden bij het winkelen! We gaan het winkelmoment nog veel 'discreter en intiemer' organiseren, alweer om de klant rustig en zonder al te veel schroom in alle geborgenheid te laten kiezen. Wij weten dat

de keuze zonder stress veelal de best overwogen keuze is die achteraf het meeste comfort en voldoening geeft! Nog een extra initiatief is onze online-boekingskalender waar de dames hun winkelmoment kunnen kiezen in de winkel van hun voorkeur op het moment dat het hun het beste uitkomt. Dit geeft weer een extra mogelijkheid om ook dames met specifieke wensen of noden nog persoonlijker te kunnen helpen! Ook daar kan onze expertise weer een extra steun bieden bij soms moeilijke beslissingen.

MAG'GEZIEN: Het verhaal van Curtres is zonder meer één van de meest verrassende ondernemersverhalen geworden. Het is fascinerend hoe Ilse en haar team hun winkelconcept aan de meest uitdagende omstandigheden weten aan te passen. Het is hartverwarmend om te zien hoe zij het commercieel aspect weten te verzoenen met maatschappelijke verantwoordelijkheid. Er is geen blind winstbejag maar vooral ook menselijkheid in de relatie met de medewerksters, de klant, maar ook breder in de maatschappij. Getuige hiervan de inzamelingsactie in de maand november waarbij meer dan 1.000 gebruikte BH's werden ingezameld. De draagbare exemplaren werden vervolgens aan minderbedeelden bezorgd!



Ilse en Anja

Het Bedgeheim:

Waar slaapcomfort geen geheimen heeft!

WE HEBBEN EEN JACHTIG LEVEN EN VAN EEN NATUURLIJK BIORITME DAT DE DAG EN NACHT CYCLUS VOLGT IS AL LANG GEEN SPRAKE MEER. HET GEVOLG KAN U RADEN: VEEL STRESS EN VEEL SLAPELOOSHEID. ONTELBAAR ZIJN ZE, DE SLAAPMIDDELTJES: DE THEETJES, DE PILLEN, DE SLAAPMUTSJES, DE TIPS EN TRICKS VOOR EEN GOEDE AVONDROUTINE. VOOR RONNY ROUFFA HOEVEN AL DIE DOORGEDRAAIDE VERKOOPPRAATJES NIET. VOLGENS HEM BEGINT HET MET EEN DOORDACHTE COMBINATIE VAN EEN STEVIGE BOXSPRING EN EEN KWALITATIEVE MATRAS VAN HOOGWAARDIGE, ADEMENDE MATERIALEN.

MAG'GEZIEN: VANWAAR JOUW IDEE OM MET DE ZAAK IN SLAAPCOMFORT TE STARTEN?

RONNY: Ik ben mijn hele leven in marketing en verkoop werkzaam geweest, dus het verkopen zit me wel wat in het bloed. Ik ben uiteindelijk al enkele jaren actief in de verkoop van bedden en matrassen op kleinere schaal. Ik voelde aan dat de sector iets te enthousiast begon in te spelen op het probleem van de slapeloosheid. Als je gehaide verkopers wondere dingen hoort bedenken zoals de 'matras met een geheugen' weet je dat er nood is om de mensen te helpen met degelijk advies. Toen ik de kans kreeg om dit pand met uitstekende ligging te benutten heb ik niet gearzeld.

MAG'GEZIEN: WAT IS NU ECHT 'HET GEHEIM' VAN EEN GOEDE NACHTRUST?

RONNY: Alles begint met een goede, ergonomische combinatie van de boxspring en de matras. Die moeten perfect op mekaar afgestemd zijn. Daarbij is een 'goede ventilatie' heel belangrijk. Het materiaal moeten 'ademen'! We verliezen veel vocht door het zweten tijdens het slapen en wanneer dit wordt vastgehouden door sommige materialen krijg je gegarandeerd problemen zoals een verhoogde slijtage en risico's op allergie. Daarom werk ik met een combinatie van natuurlijke, anti-allergene materialen zoals een matrasbeschermer in lamswol. Die werkt als vochtbarrière en zorgt voor een koel gevoel in de zomer en een warm gevoel in de winter!

Mijn gamma is niet merkgebonden maar geselecteerd op basis van product-technische eigenschappen! Alles is van Belgische makelij! Wat eigenlijk een bijzondere troef is want wij hebben enkele wereldvermaarde (Limburgse) producenten in België! Door zorgvuldige afwegingen te maken kan ik steeds de beste prijs/kwaliteit combinatie aanbieden.

MAG'GEZIEN: LEUKE NAAM TROUWENS!

RONNY: Ja, ik vind de naam wel geslaagd. Hij klinkt speels en luchtig en is bedacht door een kennis die actief is in een marketing bedrijf. Zij zijn beginnen brainstormen en zijn met 'Het Bedgeheim' op de proppen gekomen. De naam van een zaak is een bijzonder uithangbord en moet wel een beetje blijven hangen.

MAG'GEZIEN: WAAR MOETEN DE MENSEN NU ECHT REKENING MEE HOUDEN BIJ HET KIEZEN VAN EEN BED?

RONNY: We kopen niet elk jaar een nieuw bed en de verkeerde keuze kan ons jarenlang leed en frustratie bezorgen. Het kopen van een bed moet dus een doordachte aankoop zijn met behulp van professioneel en eerlijk advies. Er zijn zoveel zaken waarmee de klant kan misleid worden. Er is veel te doen over de superieure kwaliteit van pocketveren maar de mensen staan er niet bij stil dat alles afhangt van de dikte van de veerdraad! Dus men denkt een superieur product te kopen maar binnenin zit soms minderwaardig materiaal. Ik verwacht niet van mijn klanten dat ze een definitieve keuze maken nadat ze een minuutje op de matras in de toonzaal gelegen hebben. Ik volg alles persoonlijk op en zie erop toe dat het bed in de beste omstandigheden wordt gemonteerd. De klant krijgt ruim 2 weken om aan te voelen of zijn slaapkwaliteit goed is en zo nodig kunnen we nog aanpassingen doen qua hardheid van matras. Ik geef bovendien een garantie van 5 jaar!

MAG'GEZIEN: HET EINDEJAAR STAAT VOOR DE DEUR, HEB JE SPECIALE ACTIES?

RONNY: Ik doe eigenlijk het ganse jaar door speciale acties want mijn prijszetting is zoals gezegd qua prijs/kwaliteit werkelijk bijzonder scherp! Maar gedurende de feestdagen lopen er acties waarbij de klant een superzachte plaid, fleece of een therapeutisch kussen kan kiezen bij aankoop.



MAG'GEZIEN: RONNY, HET IS LEUK OM TERUG LICHT TE ZIEN BRANDEN IN DIT PAND DAT MET ZIJN LIGGING TOCH EEN EXTRA ACCENT GEEFT AAN DE DORPSTRAAT. WE ZIJN ERVAN OVERTUIGD DAT ER DANKZIJ JOUW GOED ADVIES VELE ZOETE DROMEN ZULLEN GE-DROOMD WORDEN OP DE MATRASSEN VAN BELGISCHE MAKELIJ!

Interesse om te
adverteren in
het volgende
Mag'Gezien?



MAG'GEZIEN

“Omdat iedere ondernemer Telt”

PUBLIREPORTAGE: € 350,-

- A3: 420 MM BREED X 297 MM HOOG
- INCLUSIEF: 3 FOTO'S (door prof. fotograaf)
- AANKOOP UITGEBREIDE FOTOREEKS
- AAN: € 175,- (EXCLUSIEF BTW)
- ENGAGEMENT: 2 X 1/8 ADVERTENTIE (2 X € 75,-)
- TE PLAATSEN BINNEN DE 6 MAANDEN

ADVERTENTIE: € 450,-

1/1: 210 MM BREED X 297 MM HOOG

ADVERTENTIE: € 250,-

1/2: 170 MM BREED X 110 MM HOOG

ADVERTENTIE: € 150,-

1/4: 80 MM BREED X 110 MM HOOG

ADVERTENTIE: € 75,-

1/8: 80 MM BREED X 52 MM HOOG

- ONTWERP KANT EN KLAAR AANLEVEREN
- ONTWERP TE MAKEN DOOR ONS: € 75,-
- AANKOOP STOCKFOTO: € 15,-/STUK

KORTINGSBON: € 45,-

- 80 MM BREED X 27 MM HOOG
- AANKOOP STOCKFOTO: € 15,-/STUK

Wij zijn op zoek naar ondernemers met een verhaal

Ondernemers die een antwoord willen bieden op de agressieve e-commerce moeten naar buiten komen met een verhaal dat de klant toelaat zich bewuster in te leven bij zijn aankoopbeslissing! Als we de klant willen aanzetten tot lokaal consumeren moeten we zoveel mogelijk de positieve facetten van het doordacht aankopen bij plaatselijke ondernemingen in de verf zetten.

Dit is exact waar onze formule van publiereportages wil aan tegemoet komen. De ondernemer de kans bieden om zijn passie naar buiten te brengen op een manier die zich onderscheidt van een klassieke weinig 'inspirerende' reclame!

Mag'gezien is al aan zijn 7e uitgave toe en de belangstelling blijft groeien. Ook regionaal bij aangrenzende gemeenten. De enthousiaste reacties van de deelnemende bedrijven bewijzen dat we hiermee echt tegemoet komen aan een nood die leeft bij vele handelaars en ondernemers. Wij blijven trouw aan onze bijzonder lage prijzen om ook de allerkleinsten toe te laten om deze nieuwe vorm van publiciteit gebruik te maken. Misschien wil je ook wel eens een publiereportage overwegen om je verhaal te vertellen. De volgende uitgave wordt op 5.000 ex. uitgebracht en huis-aan-huis bedeed in Groot Kortesseem en is beschikbaar op de toeristische diensten van de omliggende gemeenten.

INTERESSE? NEEM CONTACT MET ONS OP:

- MARC CORIJN MARC.CORIJN@HRMVOORKMO.BE • 0468 17 42 91
- HEIDI VANHAREN HEIDI@FRIS-CO.BE • 0495 60 40 04



CEL LOKALE ECONOMIE
KORTESSEEM