

Juli '22

MAG'GEZIEN

“Omdat iedere ondernemer Telt”

PROEF
*Haspen
Gouwe*
25.09.2022

BEDRIJVEN IN DE KIJKER:

Cosmetic & creative arts
Maq 'N Art

Speelgoedwinkel
ToyChamp

Bistro
Huis Henri

Fotografie & drone
Skyrise

Binnenin dit
Mag'Gezien

WANDEL- EN
FIETSROUTE.



CEL LOKALE ECONOMIE
KORTESSEM

Oproep!

Ons magazine wordt **GRATIS** bedeed in Kortesseem en is te vinden in de kiosken van Kortesseem, Alken, Wellen, Borgloon, Sint-Truiden en Diepenbeek. Wij worden momenteel ook enorm geraakt door de stijgende kosten van papier en drukwerk. Als u ons magazine en initiatieven **'WEES LOYAAL, KOOP LOKAAL'** & **'WEES LOYAAL, WERK LOKAAL'** een warm hart toedraagt, kan u ons steunen via een gift op: **BE 39 9733 9918 2619**. Elke bijdrage hoe klein ook is meer dan welkom!

Lid worden?



Wil u lid worden van de VZW en deelnemen aan de organisatie van onze evenementen, dat kan al voor € 50,- /jaar



Voorwoord

Beste dorpsgenoot,
Beste handelaar,
Beste ondernemer,

HET IS VAKANTIE!!!

Ik mag hopen beste lezer dat u ofwel al in vakantiemodus bent of toch heel binnenkort uitzicht heeft op een ontspannende zomervakantie. Voor de ene zal dat in de ligzetel zijn met een verfrissend drankje bij de hand, voor de andere zal dat een hyperactieve, explorerende vakantie zijn. Het maakt niet uit wanneer u onze schrijfsels leest. 's Middags dommend aan het zwembad of 's avonds met voldane vermoeidheid van een intensieve sport- of wandeldag...

Deze nieuwste uitgave van Mag'Gezien, de negende editie intussen, zal in beide gevallen kunnen helpen om het vakantiegevoel ten volle te laten inzinken en de negatieve stresshormonen te lijf te gaan! Nu front u wellicht de wenkbrauwen! Hoe kan een magazine dat erop gericht is om getuigenissen te brengen van hardwerkende ondernemers nu ontspannend zijn? Wel heel eenvoudig omdat u hier verhalen vindt van mensen die het voor u mogelijk maken om ten volle van uw vakantie te genieten en fijne herinneringen op te bouwen en vast te houden. Het zijn stuk voor stuk bijzonder creatieve projecten van mensen met een onwankelbaar optimisme en geloof in de toekomst. Een toekomst die ze zelf willen vormgeven, waarvoor ze bereid zijn om risico te nemen en waarvoor ze zich dag in dag uit volledig willen inzetten om hun klanten te dienen en te verwennen!

Denk er dus aan om als klant iets terug te geven! Niet alleen centen natuurlijk, maar vooral een simpel teken van waardering! Probeer ook als het nu toch eens wat minder zou geweest zijn, om uw bedenking onder de vorm van een vriendelijke en goed bedoelde suggestie te formuleren en niet op een gefrustreerde manier!

De leuke bonus is dat wanneer u een compliment geeft, u zichzelf ook psychologisch belooft. Want wie een positieve boodschap geeft, geeft zichzelf een boost van positieve stresshormonen, een onfeilbare zelfmedicatie en bovendien gratis. Want in het geven ligt net zoveel voldoening dan in het krijgen! Zo wordt uw vakantie echt genieten!

Intussen blijf optimistisch en blijf na de welverdiende rust vooral ondernemen en **'wees loyaal, koop lokaal'**!

Marc Corijn
Voorzitter Cel Lokale Economie

Inhoud

04

BEDRIJF IN DE KIJKER
Cosmetic & creative arts
Maq 'N Art - Kortesseem

07 | 08

WANDELEN EN FIETSEN IN KORTESSEM

10

BEDRIJF IN DE KIJKER
Bistro
Huis Henri - Kortesseem

12

BEDRIJF IN DE KIJKER
Fotografie & drone
Skyrise - Guigoven

14

BEDRIJF IN DE KIJKER
Speelgoedwinkel
ToyChamp



Colofon

CONCEPT & VORMGEVING

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

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Marc Corijn
Omstraat 12
3720 Kortesseem

FOTOGRAFIE

Geraakt
www.geraakt.be
Skyrise
www.skyrise.be

COPYRIGHT & EINDREDACTIE

Marc Corijn
Tessa Claes
Jo Lambrechts



Kom samen met reus Cortus proeven van wat Haspengouw te bieden heeft?

CORTUS, heer van Kortesseem, commandeur van de confrérie van het Kortesseems fruit en haar gastronomie, "fruitreus van Haspengouw" zal op zondag 25.09.2022 op uitnodiging van de Cel Lokale Economie van Kortesseem 'acte de présence' geven op het eerbetoon aan het Haspengouwse fruit 'Proef Haspengouw' te Vliermaal!



Het economische en culturele belang van de fruitsector voor Kortesseem en de Haspengouwse regio in het algemeen kan moeilijk overschat worden. De sector verdient dan ook ons aller respect en erkenning!

Bij de Cel Lokale Economie is het idee ontstaan om samen met de Confrérie van het Kortesseems fruit een evenement op te zetten om binnen de lokale gemeenschap het resultaat van het vele werk van onze fruittelers te proeven en te waarderen! Daarvoor werd 'Proef Haspengouw' in het leven geroepen. Dit wordt een evenement waar het 'boomgaard verse fruit' centraal staat en waar iedereen die de Haspengouwse fruittelers een warm hart toedraagt een hele dag lang kan genieten van lokale streekproducten.

Natuurlijk mag op een dergelijk evenement de reus Cortus, de heer van Kortesseem, die behoort tot het immaterieel erfgoed, niet ontbreken! Dit zal trouwens de eerste optocht van de reus zijn, sinds 9 september 2018.

Maq 'n Art

WAKE UP & MAKE UP MET TAHNEE!

ER IS HET SPREEKWOORD DAT ZEGT: "MET DE JAREN KOMT TALENT ALTIJD BOVEN DRIJVEN", MAAR HEEL SOMS IS DAT TALENT AL OP ZEER JONGE LEEFTIJD ONMISKENBAAR AANWEZIG!

Tahnee Mertens heeft al zo lang ze zich herinnert een passie voor make-up en esthetiek. Als Antwerpse bezocht ze de beroemde school van Denise Grésiac in Berchem. Voor de insiders is dat dé referentie voor de meest complete en hoogstaande opleiding in de 'beauty wereld'.

Ze vertelt het rustig en bescheiden, maar hoe jong ze ook is, de carrière van Tahnee is al meer dan een decennium geleden begonnen. Reeds vanop de schoolbanken was haar creativiteit niet meer in te tomen en won ze verschillende internationale prijzen met haar bijzondere creaties als Make-up artist. Op 18 jaar was ze dan ook al zelfstandig ondernemster!

MAG'GEZIEN: WAT BETEKENT MAQ 'N ART EIGENLIJK, WAAR STAAT HET VOOR?

TAHNEE M.: Ik zat eigenlijk nog op school toen ik al mocht deelnemen aan verschillende wedstrijden voor make-up, face- en body painting. Ik had een naam nodig om mee naar buiten te komen en deze heb ik samen met mijn vader bedacht. Het is de samenvoeging van de woorden maquillage en kunst en verwijst naar de extra dimensie en het kunstzinnige dat ik in mijn creaties tot uiting wil brengen.

Mijn eerste grote succes heb ik behaald op de "Estetika" beurs in Brussels Expo, een internationaal evenement voor Make-up artiesten en beauty experts. Hierdoor werd ik al snel gevraagd voor TV commercials en grime voor theater. Van daaruit ben ik mij verder blijven specialiseren en heb ik mijn eigen stijl en signatuur ontwikkeld. Intussen werk ik al ruim 10 jaar als vaste visagiste en make-up experte voor TV Limburg. In het programma "Met Stijl" geef ik advies, tips en tricks aan het publiek.



MAG'GEZIEN: PROFICIAT MET DE INRICHTING VAN JE SALON, HET STRAALT EEN BIJZONDER KNUSSE EN TOCH VERFIJNDE SFEER UIT.

TAHNEE M.: Dank je wel. Ik heb hier een goede uitvalsbasis voor mijn werk bij TV Limburg, maar daarnaast kan ik mij hier ten volle uitleven en mensen tot rust laten komen met mijn lichaamsverzorgingen en uitgebreide gelaatsbehandelingen. Men kan verder bij mij ook terecht voor zowel manicure en pedicure, wenkbrauwen en wimpers tot sterk gepersonaliseerde creaties voor bruiden. Als mama van 2 jonge kids kan ik dit hier thuis allemaal optimaal combineren.

MAG'GEZIEN: WAT ZIJN BELANGRIJKE OF LEUKE TRENDS DIE JE ZIET OPKOMEN?

TAHNEE M.: In de styling voor bruiden zijn er talloze variaties te vinden. Elke bruid wil graag stralen op haar belangrijkste dag. Ik help de bruid om haar eigen persoonlijkheid zo goed mogelijk tot uiting te brengen zodat ze zelfverzekerd kan toelevan naar haar 'moment'. Ze moet echt kunnen genieten van haar dag. Wij maken samen een creatie en doen vooraf een proefsessie tot alle details volledig goed zitten. Op de dag zelf doe ik het arrangement altijd aan huis, dat geeft rust. Het gaat daarbij echt om de bruid, niet om mij!

Als belangrijkste troef kan ik een harmonische combinatie aanbieden van make-up en kapsel, dit is een echte 'all in service', wat het toch allemaal veel krachtiger en ook praktischer maakt! Er zijn trends zoals 'Bohemian', kapsels met vlechtwerk of losse krullen, alles is voortdurend in beweging. In combinatie met mijn visie en de wensen van de klant maken we het uniek en persoonlijk.



MAG'GEZIEN: JE HEBT EIGENLIJK AL EEN RIJK GEVULDE CARRIÈRE MAAR WAT ZIJN JE PLANNEN VOOR DE TOEKOMST?

TAHNEE M.: Het liefste wil ik mij specialiseren in creaties voor bruiden en daarin een herkenbare, persoonlijke stijl verder uitwerken. Ik wil niet persé een groter salon want de persoonlijke benadering die ik mijn klanten kan bieden geeft juist veel voldoening. Ik wil wel blijven vernieuwen en altijd mijn grenzen blijven verleggen!

MAG'GEZIEN: JE BENT ONGELOOFLIJK VEELZIJDIG EN ER ZIJN ZOVELE FACETTEN WAAR JE KAN OVER VERTELLEN, WAAR KAN MEN ALLE MOGELIJKHEDEN VAN JE WERK HET BESTE LEREN KENNEN?

TAHNEE M.: Mijn volgers kunnen mijn dagelijkse bezigheden volgen op *Instagram* (@maqnart). Voor meer uitleg over de behandelingen, het beauty salon en voor online boekingen kan men terecht via de website www.maqnart.be en *Facebook*.

TAHNEE BEDANKT VOOR JE BIJZONDER BOEIENDE VERHAAL. HET IS ECHT OVERDONDEREND HOEVEEL POSITIEVE ENERGIE JOUW AANPAK UITSTRAALT!

WE ZIJN ERVAN OVERTUIGD DAT JIJ KORTESSEM OP DE KAART ZAL ZETTEN ALS REFERENTIE VOOR CREATIVITEIT IN ALLES WAT MET ARTISTIEKE MAKE-UP EN BODY & HAIR STYLING TE MAKEN HEEFT!

Maq 'n Art



WIJ ZOEKEN ONDERNEMERS MET EEN VERHAAL!

Als u zelf ondernemer of werkgever bent heeft u het intussen ongetwijfeld al aan den lijve ondervonden, het vinden van bekwaam en gemotiveerd personeel wordt bijzonder moeilijk! Vacatures blijven vele maanden openstaan en klassieke advertenties blijven eenvoudig weg onbeantwoord! Helaas ziet het er op dat vlak niet zo positief uit.

Door de vergrijzing zal het aanbod op de arbeidsmarkt nog dramatisch slinken. De 'babyboomgeneratie' gaat nu in versneld tempo met pensioen en de instroom van jongeren die de arbeidsactieve leeftijd bereiken is totaal onvoldoende om deze uitstroom op te vangen. Dit heeft als gevolg dat we in het komende decennium in Vlaanderen nog ongeveer 100.000 beroepsactieven zullen verliezen. De situatie op de arbeidsmarkt wordt dus echt dramatisch.

Fons Leroy, de vroegere afgevaardigd bestuurder van de VDAB, heeft vele jaren Vlaanderen doorkruist met zijn presentatie 'De arbeidsmarkt staat in brand!'. Intussen staat de arbeidsmarkt meer dan in lichterlaaie!

Wij kunnen de verhoudingen op de arbeidsmarkt niet keren, maar we kunnen via ons magazine, Mag'Gezien, de lokale ondernemers wel helpen om hun werkgeversimago te versterken en zich aantrekkelijk te presenteren voor kandidaat-werknemers!

Ons motto 'WEES LOYAAL, KOOP LOKAAL' willen wij laten aansluiten op de boodschap 'WEES LOYAAL, WERK LOKAAL'. Wij willen werknemers helpen inzien, dat ze het soms niet te ver

WEES LOYAAL WERK LOKAAL



moeten gaan zoeken. Ook in de lokale ondernemingen liggen ongelooflijk mooie carrièrekansen. Iedereen heeft de mond vol over het belang van de work/life balans, welnu de uren die men verliest aan het woon-werk verkeer hebben een directe impact op deze work/life balans.

Het zijn uren die men niet aan de zorg voor het gezin of aan ontspanning of aan de zo noodzakelijke bijscholing kan besteden. Letterlijk zonde van de tijd.

Bovendien zal de omschakeling naar een elektrisch wagenpark een enorme omwenteling met zich meebrengen voor het algemene mobiliteitsbeleid van ondernemingen. Vele bedrijven zullen hun vloot van bedrijfswagens noodgedwongen moeten afbouwen en daarmee zal de mobiliteit van de werknemers heel sterk dalen!

Dat is waar Mag'Gezien wil op inspelen met zorgvuldig uitgewerkte publi-reportages. Boeiende en inspirerende verhalen van werkgevers op een zodanige manier gebracht dat potentiële medewerkers aangetrokken worden om zich daarbij aan te sluiten. Dit geeft onmiddellijk een krachtiger boodschap aan de bestaande vacatures.

Wil u ook uw verhaal brengen aan een lokaal publiek met een bereik in kiosken over ruim 7 gemeentes zoals Kortesseem, Alken, Wellen, Borgloon, Sint-Truiden en Diepenbeek neem dan snel contact op met Marc Corijn, via 0468 17 42 91 of Heidi Vanharen 0495 60 40 04.

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

GERAAKT
fotografie & ontwerp

INGE BERNAERS
0472 909 828
inge@geraakt.be
www.geraakt.be

f o



OP WANDEL IN KORTESSEM

VLIERMAALROOT

Het wandelgebied situeert zich voornamelijk in en rond de vallei van de Mombeek en loopt langs kasteeldomeinen, bossen, graslanden en populieren.

In Vliermaalroot liggen er enkele Loonse kasteelsites met tastbare sporen en relictten verspreid over het grondgebied.



PRAKTISCH: NATUURWANDELING

PARKING EN VERTREK:

- Kerkplein - Vliermaalroot
- Pluscode Google Maps: VC7F+JM Kortesseem

- GPS-coördinaten: 50.863791 - 5.423900

- Niet toegankelijk

- Aan te raden Honden aan de leiband

AFSTANDEN :

- Oranje: 5 km Blauw: 6 km
- Rood: 9 km Gecombineerd: 15 km

In samenwerking met Toerisme Kortesseem vzw.



FIETSEN IN EN ROND KORTESSEM

LUS 2: KORTESSEM – SINT-TRUIDEN – KORTESSEM



Je vertrekt aan knooppunt 122 (aan de tennisterreinen achter het gemeentehuis) vervolgens rij je naar:
 > 122 > 121 > 148 > 162 > 161 > 169 > 168 > 134 > 135
 > 189 > 147 > 172 > 180 > 173 > 146 > 144 > 145

Het einddoel is de fruithoofdstad van Haspengouw. Het fietsroutenetwerk leidt je langs lieflijke dorpjes als Hoepertingen en Zeperen. Het merendeel van je route loopt tussen de boomgaarden.

Eenmaal in Sint-Truiden kan je zien waarom de Truienaren zo fier zijn op hun stad.

Op de terugweg zie je de basiliek van Kortenberg, maar kan je ook even halt houden in Alken voor een fris Limburgs biertje.

Er resten nu nog enkele km's eer je terug in Kortesseem bent.

BEWEGWIJZERING



AFSTAND : 51 km

In samenwerking met *Toerisme Kortesseem vzw*.



**IRON
MURPHY**

Strijk PUNT

**BIJ IRON MURPHY
KRIJGT MEN ZELFS DE
HARDNEKKIGSTE PLOOIEN
GLADGESTREKEN!**



Ruim 10 jaar geleden zag Mario Lelièvre dat de opkomende dienstenchequebedrijven nog veel mogelijkheden onbenut lieten. Hij zocht zelf naar een eigen formule die het best kon inspelen op de noden aan thuishulp en meer specifiek de vraag naar strijkdiensten.

Intussen heeft zijn strijkdienst in Sint-Truiden, bekend onder de naam Iron Murphy, ruim 30 strijksters (vooral dames) in dienst. Zij liggen verdeeld over tientallen strijkpunten en de bordjes met aankondiging van strijkpunten die je her en der langs de weg kan zien, tonen dat hij nog mogelijkheden ziet om te groeien!

MAG'GEZIEN: MARIO, HOE BEN JE OP HET IDEE GEKOMEN VOOR DE STRIJKDIENST IRON MURPHY?

MARIO: Ik wou met iets uitpakken waarmee ik het verschil kon maken met de grote dienstenchequebedrijven omdat ik zag dat zij op vele vlakken toch heel rigide te werk gingen. Ik zag dat hun soms logge structuur tot gevolg had dat veel klanten niet echt de service en prijs/kwaliteit konden krijgen waar ze nood aan hadden.

Voor vele dames die zelf uit huis werken of mensen die niet meer goed te been zijn is het zelf brengen en ophalen van de strijk in het strijkatelier bijzonder moeilijk. De beperkte openingsuren maken dat het vaak hectisch is om dit te combineren met huishoudelijke taken. Het gevolg is dat ze veel te lang moeten wachten op hun strijkgoed en ze er uiteindelijk tegenop zien en toch maar zelf hun strijk blijven doen! Uiteraard kost dat enorm veel energie en levenskwaliteit want wassen en strijken is tijdrovend maar een absolute noodzaak om verzorgd naar buiten te kunnen komen!

Ik ben met het idee op de proppen gekomen om de strijk thuis te gaan ophalen en terug te brengen. Dit was echt een 'shot in de roos' de reacties waren enorm positief en de trein was vertrokken.

MAG'GEZIEN: AL JE STRIJKSTERS WERKEN VAN THUIS UIT, BRENGT DAT VOORDELEN MET ZICH MEE?

MARIO: Ook hier ben ik op zoek gegaan naar het beste van twee werelden. Door mijn medewerkers van thuis uit te laten werken is het toch iets gemakkelijker om bekwame mensen te vinden. Van thuis uit werken biedt inderdaad vele voordelen. De mensen kunnen heel flexibel en comfortabel in hun vertrouwde omgeving werken en dat zorgt ervoor dat onze klanten op recordtijd hun strijk terug hebben. De meesten werken trouwens deeltijds en kunnen zo de zorg voor hun gezin optimaal combineren, die tijdswinst komt rechtstreeks de klan-

ten ten goede. Doordat we intussen over enkele tientallen strijkpunten beschikken brengen steeds meer klanten ook zelf hun strijk naar het strijkpunt dat voor hen het dichtstbij ligt. Dat is voor sommigen nog eens extra tijdswinst. Maar ook de winst in efficiëntie en de kostenbesparingen mag je niet onderschatten. Daardoor blijven wij bij Iron Murphy ondanks onze extra service toch bij de goedkoopste dienstverleners in de sector.

MAG'GEZIEN: BLIJKBaar EEN ZEER SUCCESVOLLE FORMULE, WAT ZIJN NOG TROEVEN DIE IRON MURPHY KAN BIJEDEN?

MARIO: Ik ben samen met mijn medewerkers altijd blijven zoeken naar de beste service voor de klant zonder de kosten te drastisch te moeten opdrijven. Wij zijn ongeveer de enigen in de sector die voorlopig nog geen extra 'administratiekosten' aanrekenen, enkel voor het vervoer vragen wij uiteraard een kleine bijdrage. Maar ook daar kan de klant dus besparen op de eigen brandstofkosten.

Mijn grootste troef zijn mijn trouwe medewerkers. Professioneel strijken wordt te vaak onderschat.

Er komt steeds meer bij kijken om moderne kledij met speciale stoffen en arrangementen goed en duurzaam te behandelen. De ervaring en professionele kennis van onze strijksters is daarbij doorslaggevend!

Ik zie zeker nog ruimte om te groeien maar daarvoor moet ik de juiste mensen kunnen vinden, die heel zelfstandig en met de grootste aandacht voor kwaliteit van thuis uit willen werken.

JOB

WIL U GRAAG ALS PROFESSIONELE STRIJKSTER AAN DE SLAG?

ZIE JE HET ZITTEN OM JE EIGEN STRIJKATELIER VAN THUIS UIT TE RUNNEN? HEB JE OPLEIDING THUISZORG, EEN SOCIAAL TECHNISCHE OPLEIDING OF BUSO VORMING OF WIL JE GEWOON GRAAG PROFESSIONEEL LEREN STRIJKEN OM VOOR EEN BIJKOMEND INKOMEN TE ZORGEN?

NEEM DAN SNEL CONTACT OP MET MARIO
OP HET NUMMER 0473 30 65 65.

0473 30 65 65 - INFO@IRONMURPHY.BE - WWW.IRONMURPHY.BE





Huis Henri, de kunst van het leven!

KORTESSEM IS AL HEINDE EN VER GEKEND VOOR ZIJN SFEERVOLLE HORECAZAKEN OP DE HASPENGOUWSE FIETSKNOOPPUNTEN, MAAR SINDS KORT HEBBEN WE ER TOCH WEER EEN BIJZONDER GEZELLIGE TREKPLEISTER VOOR LEVENSGENIETERS BIJGEKREGEN!

Advocaat Erwin Govarts is de drijvende creatieve kracht achter Huis Henri/ Bar Charlotte/Miro Fine Art & Interior. Een doordachte combinatie van bistro en interieurzaak, die een bijzonder veelzijdige sfeer uitstraalt met accenten tussen knusse gezelligheid, frisse creativiteit en authentieke ambacht en kunst.

In het pand waar voordien zijn rechtspraktijk was gevestigd, op de hoek van de Hasseltsesteenweg en de Omstraat, heeft hij de bekende horeca ondernemer en interieurstylist Jeoffrey Brabanders de vrije hand gegeven om een vernieuwend en boeiend horecaconcept te ontwerpen.

MAG'GEZIEN: ERWIN, DIT IS OP HET EERSTE GEZICHT TOCH EEN VREEMDE COMBINATIE. EEN SUCCESVOL ADVOCAAAT DIE EEN 'HORECAZAAK, ANNEX INTERIEURZAAK' BEGINT?

ERWIN G.: (lachend) Misschien toch meteen duidelijk stellen dat ik zelf niet in de zaak zal staan, maar dat ik die zal laten uitbaten door professionals!

Het idee is ontstaan toen ik mijn advocatenpraktijk heb overgebracht naar Hasselt. Ik had het er moeilijk mee dat dit pand, met zijn bijzondere uitstraling, zou komen leeg te staan. Ik zag er de mogelijkheid in om het karakter van het gebouw te gebruiken voor een interieurspecialzaak. Tegelijkertijd ben ik een heel sociaal ingesteld iemand en ik geniet ervan om mensen sa-



men te brengen. Dus was de link voor de combinatie tussen interieurwinkel en horeca snel gelegd. Bij het uitwerken van het concept wou ik ook graag een hommage brengen aan mijn moeder Maggy Verdingh. Zij was kunstnares en zij heeft mij van jongs af aan in contact gebracht met kunst en creativiteit. Samen met Jeoffrey en niet te vergeten de steun en goedkeuring van mijn echtgenote en familie heb ik dit project finaal kunnen uitwerken. Niet voor niets zijn de namen van de zaak zo gekozen, Henri is immers mijn zoon, Charlotte mijn dochter en Miro (naast een befaamd kunstschilder)... onze hond...

MAG'GEZIEN: WAT WIL JE DE MENSEN GRAAG MEEGEVEN WAAROM ZE HUIS HENRI/BAR CHARLOTTE/ MIRO FINE ART & INTERIOR TOCH EENS Zouden MOETEN BEZOEKEN?

ERWIN G.: Ik zou graag zien dat dit een ontmoetingsplaats wordt voor iedereen die op zoek is naar kwalitatief genieten en authentieke gezelligheid. We willen hier een beleving creëren rond alles wat het leven waard maakt om te leven. Mensen kunnen samen genieten van kunst, cultuur en eenvoudig lekker eten en drinken. Alles wat hier te zien is, is trouwens te koop. Het gamma is bijzonder veelzijdig en gaat van interieur en decoratie, meubelen, verlichting, antiek en kunstvoorwerpen. We werken daarvoor samen met toonaangevende namen in de meubelwereld, zoals Velda en Dome Deco. Maar wij blijven openstaan voor alle mensen met waardevolle creatieve projecten die zouden willen aansluiten om van hieruit een uitvalsbasis voor hun creaties te zoeken.



Bar Charlotte



Specifiek wat de bar/bistro betreft gaan we op zoek naar een extra dimensie voor sfeerscheping. Muziek is daarbij heel belangrijk. De buffetpiano staat hier niet louter als decoratie maar zal ook bij 'live' optredens worden gebruikt. We voorzien op ons zeer ruime zomerterras BBQ-formules en thema avonden met speciale accenten, zoals een Spaanse, Italiaanse of andere insteek, zowel culinair als muzikaal.

Voor onze keuken kiezen we bewust voor een beperkte bistroformule om versheid en kwaliteit te garanderen. Ook hier leggen we verfrissende accenten met een speciale formule voor kaasschotels specifiek gecombineerd met witte of rode wijn afgestemd op het kaasassortiment.

MAG'GEZIEN: WE MERKEN OOK DAT JE HEEL STERK INZET OP 'LOKALE PRODUCTEN', DAT ZIEN WE BIJ MAG'GEZIEN ALS PROMOTOR VAN 'WEES LOYAAL, KOOP LOKAAL' HEEL GRAAG NATUURLIJK!

ERWIN G.: Inderdaad goed opgemerkt en dat is zeer zeker een bewuste keuze. Onze ver-voedingswaren betrekken we bij Alvo en we hebben op onze wijngaard, naast de klas-siekers ook meerdere producten van verschillende lokale producenten. Die lokale verbondenheid is belangrijk voor ons, de befaamde korte keten verzekert versheid en kwaliteit.

MAG'GEZIEN: TOT SLOT NOG ENKELE PRAKTISCHE ZAKEN, WAT ZIJN DE OPENINGSUREN?

ERWIN G.: We zijn geopend van woensdag tot zondag, van 15u tot 23u. We hebben een afspraak met de Alvo dat het publiek buiten hun openingsuren op de parking van de Alvo kan parkeren. Er is een poortje in de omheining tussen de Alvo en Huis Henri, zodat de mensen ons makkelijk kunnen bereiken.

We zijn te contacteren op 011 19 08 09 of via email info@huisenri.be.



Huis Henri



Miro Fine Art & Interior



JOB

WIJ ZIJN NOG OP ZOEK NAAR BETROUWBARE MEDEWERKERS ZOWEL VOOR EEN VASTE OF FLEXI-JOB IN DE HORECA ALS VOOR EVENTUELE VASTE AANSTELLING IN DE INTERIEURZAAK.



Skyrise,

brengt met **drones**
een **nieuwe dimensie**
binnen in **fotografie!**

DE OMSLAG VAN KLASSIEKE FOTOGRAFIE NAAR DIGITALE BEELDVORMING LIGT NOG MAAR PAS ACHTER ONS OF DAAR KOMT ALWEER EEN NIEUWE, NOG SPECTACULAIERDE, INNOVATIE OP ONS AF: DE NIEUWE DIMENSIE IN BEELDVORMING DIE WORDT MOGELIJK GEMAAKT DOOR HET INZETTEN VAN DRONES.

MAG'GEZIEN: DAG MIKE, JIJ BENT EEN ECHTE PIONIER WANT FOTOGRAAF EN DRONEPILOOT IS TOCH NOG NIET ECHT EEN INGEBURGERD BEROEP, TOCH?

MIKE G.: Ik heb een technische vorming, grauaat elektromechanica, achter de rug en ik ben beroepshalve altijd betrokken geweest bij architectuurfotografie.

Het idee om mijn fotografieskills te commercialiseren speelde al langer in mijn hoofd maar voor ik die stap zette zocht ik iets specifiek om mij naast gewone fotografie te onderscheiden van de concullega's. In 2019 ben ik in het verlengde daarvan een opleiding gaan volgen bij het Drone college te Mol. Daar is mijn fascinatie voor beeldvorming met drones echt gegroeid. Ik heb Skyrise opgericht en ik ben gaan investeren in hoogwaardige professionele apparatuur.

MAG'GEZIEN: WE HEBBEN JE INTUSSEN LEREN KENNEN ALS ZEER GEWAARDEERD FOTOGRAAF VOOR MAG'GEZIEN MAAR HET ZIET ER NAAR UIT DAT JE PORTFOLIO EN FOCUS INTUSSEN STERK AAN HET UITBREIDEN ZIJN?

MIKE G.: Aanvankelijk werd ik vooral gevraagd voor de meer technische beeldvorming, met foto- en videoreportages voor professionele toepas-



Foto:
Helena Wuyts

singen. Maar intussen word ik gevraagd voor alle soorten fotografie en videoproducties ook steeds meer voor particulieren en dat vind ik wel fijn.

Voor bedrijven maak ik foto- en videoreportages om de beeldvorming voor marketingtoepassingen te ondersteunen.

Immobedrijven kunnen bij mij terecht voor fotoreportages om hun gebouwenportfolio met behulp van dronefotografie veelzijdiger en met veel meer impact te promoten.

Ik krijg echter steeds meer vraag van particulieren om hun familiegebeurtenissen in beeld te brengen. Ik ben aanwezig bij huwelijksfeesten, communie en lentefeesten of verjaardagen. Het is leuk om daarbij eventueel dronebeelden te kunnen toevoegen, maar dat hoeft niet per sé.

Een echte nieuwe hype is het fotograferen van mensen bij de uitoefening van hun 'hobby'. Ik neem shots samen met hun dieren, bij zowel honden- of paardendressuur of schoonheidswedstrijden.

MAG'GEZIEN: WE KRIJGEN DE INDRUK DAT HIER TOCH EEN HEEL GROOT VERSCHIL ONTSTAAT MET DE AMATEURFOTOGRAFIE?

MIKE G.: Het is zeker zo dat vandaag iedereen een mooie foto kan maken met zijn smartphone of digitale camera. Maar mensen gaan toch vaak ontdekken dat hun foto's net iets missen en dan verliest de herinnering meteen een groot deel van zijn emotionele waarde. Dan komen we bij de vraag wat maakt een foto echt mooi, waarmee wordt de kracht van het beeld en de echte emotie opgewekt? Dit is toch een heel complex verhaal waar een professioneel fotograaf zijn meerwaarde kan bewijzen.



Als voorbeeld zouden we hier de 'leading lines' kunnen vermelden. Dit zijn lijnen die van nature in het te fotograferen visuele beeld aanwezig zijn en die ofwel kunnen helpen om de perfecte focus te leggen op het onderwerp, of die net de visuele kracht van het beeld kunnen teniet doen. Daarbij de juiste combinatie leggen in de compositie, waarbij belichting, het perspectief en uitlijning van het beeld harmonisch bij mekaar aansluiten, vraagt echt wel veel oefening en ervaring.

Een heel belangrijk aspect voor mij is het 'inlevingsvermogen' in de verwachting van de klant! Ik begin altijd met een goed overleg over wat die precies wenst. Daar stem ik alles zoveel mogelijk op af. Welke emoties spelen mee, welke beleving wil men uitdrukken, hoe wil men de herinnering precies vasthouden? Dan pas kan ik de beelden laten spreken! Kortom voor alle foto/video, ter land of in de lucht kan iedereen bij mij terecht, ik sta steeds klaar om erin te vliegen.

MAG'GEZIEN: HARTELIJK DANK VOOR JE VERHAAL MIKE EN VOORAL OOK VOOR JE HULP EN BIJDRAGE BIJ DE REALISATIE VAN MAG'GEZIEN. JOUW FOTO'S ZORGEN ECHT VOOR EEN EXTRA KRACHTIG ACCENT BIJ DE PUBLIREPORTAGES! WE ZIJN ER ZEKER VAN DAT WE SAMEN NOG VEEL 'BEWAAREXEMPLAREN' VOOR ONZE LEZERS ZULLEN KUNNEN REALISEREN!



Mike Gommers

kan je bereiken op
0489 087591, zijn beeld-
materiaal kan je volgen
op de website
www.skyrise.be,
Facebook of
Instagram via
[Skyrise_visuals](https://www.facebook.com/Skyrise_visuals) en
[#skyrisedr](https://www.instagram.com/skyrisedr)s

SKYRISE





Bij ToyChamp neemt men kinderdromen ernstig!

Binnen de speelgoedbranche klinkt de naam 'ToyChamp' als een klok en over meerdere generaties kennen kinderen de guitige mascotte, Champy, die op elke gevel van de ToyChamp speelgoedwinkels prijkt!

De basis voor het succesverhaal begon eigenlijk al in 1986 toen vader Nolmans met zijn oudste zoon Koen een megagrote winkel opende op het gekende 'Gouden Kruispunt' in Sint-Joris-Winge. Enkele jaren later kwamen ook de jongere broers Wim en Frank mee in de zaak. Na goed 10 jaar waren er al 6 reuze speelgoedwinkels in België en in 2000 werd de zaak verkocht aan een investeringsmaatschappij.

Maar dat betekende niet het einde maar juist het begin van een nieuw, nog ambitieuzer project. Intussen is de familiale onderneming uitgegroeid tot een echte trendsetter in speelgoedland en slaagt CEO Koen, samen zijn broers en een team van zeer bekwame medewerkers, er in om zelfs grote multinationals het vuur aan de schenen te leggen.

MAG'GEZIEN: Dag Koen, kan je onze lezers nog even schetsen waar het voor jullie als familiale onderneming allemaal is begonnen?

KOEN N.: Wij hadden destijds onze 6 winkels in België verkocht, maar rentenieren was geen optie voor ons. De drang om te ondernemen was te groot en speelgoed was eigenlijk ons leven, daarom zijn we in 2001, enkele dagen voor 09/11, samen met een harde kern van trouw gebleven medewerkers, een nieuw winkelconcept gestart in Roosendaal.

Het was echt pionierswerk, de Nederlandse markt was ons minder gekend en alles moest echt opnieuw van nul af aan worden opgebouwd. Maar dankzij de inzet en de expertise van onze mensen kregen we heel snel voet aan grond. Ook toen al bleek ons winkelconcept een schot in de roos en binnen één jaar hadden we al 5 winkels geopend in Nederland. Om deze groei nog te versterken zijn we dan in 2004 terug naar België gekomen en werden de winkels in Sint-Truiden en Lanaken geopend.

MAG'GEZIEN: Intussen zijn jullie in Vlaanderen echt wel de referentie geworden met 9 winkels waarvan 7 in Limburg en zelfs 24 winkels in Nederland, hoe is dat zo snel kunnen gaan?

KOEN N.: Wij zijn er van overtuigd dat we een goed doordacht winkelconcept hebben waarmee we de concurrentie telkens een stapje voor kunnen blijven.

Maar toch is het niet allemaal vanzelf gegaan want er zijn toch heel sterke veranderingen in het retaillandschap gekomen. Daar heeft de grootste speelgoedketen wereldwijd, Toys "R" Us, zich dus danig op verkeken en in 2018 ging deze concurrent over kop. Ook in andere landen kwamen speelgoedketens die zich te weinig hadden aangepast aan de wijzigende marktsituatie in problemen, en zo ging Intertoys, toen de grootste speelgoedketen van Nederland, begin 2019 eveneens failliet.

Dit gaf ons een ongelooflijke opportuniteit om meerdere topwinkels over te nemen en in ons concept te integreren. Zo konden wij een groeispoging maken naar 24 winkels in Nederland waardoor wij zo goed als in elke centrumstad op toplocaties aanwezig zijn. Toch verliezen wij bij deze verschroeiende groei de essentie niet uit het oog. Wij denken letterlijk aan elk detail. Zo werken wij ook aan duurzaamheid. Bij de bouw van ons bijzonder ruime magazijn te Genk hebben wij de dakoppervlakte omzeggens volledig benut met zonnepanelen, zodat we ruim voorzien zijn van groene energie voor onze accommodatie en de elektrificatie van onze voertuigen.

Mag'Gezien: Wat is zo bijzonder aan de ToyChamp winkels, waar ligt het geheim van het succes?

KOEN N.: Wij houden enerzijds wel vast aan ons globaal concept waarbij wij alleen winkels openen met een minimum oppervlakte van ruim 1.500m² en dit steeds op zorgvuldig gekozen locaties. Maar anderzijds zijn onze medewerkers voortdurend op zoek naar nieuwe formules. Wij besteden enorm veel aandacht aan de 'beleving' in onze



winkels. Daarvoor bedenken wij voortdurend leuke opstellingen, decors en evenementen. Zo is er de 'shop in shop' opstelling in onze recent vernieuwde winkel te Genk en loopt intussen de bijzonder attractieve 'Champy on tour'. Dit maakt de beleving voor kinderen echt magisch, zij kunnen hun idolen in levenden lijve ontmoeten en zich echt uitleven in een 360° opstelling van hun favoriete speelgoed.

Ons gamma is ook bijzonder uitgebreid, wij kunnen alle bekende merken en alle spelvormen voor kinderen van alle leeftijden aanbieden. Letterlijk alles is bij ons te vinden van gaming, elektronische gadgets tot schoolmaterialen.

MAG'GEZIEN: Als ik het zo hoor is ook speelgoed een serieuze zaak geworden!

KOEN N.: Wij blijven geloven in het concept van fysieke winkels, maar als we het hoofd willen bieden aan de e-commerce - waar we trouwens ook actief in zijn - ligt de uitdaging in het aanbieden van een ervaring, een levensecht verhaal. Dat kan men niet downloaden van het internet.

Voor mij ligt alles vevat in de stelling: "eerst consumeren we een ervaring, daarna kopen we een herinnering"! Dat kan dus alleen in een fysieke setting beleefd worden.

Uiteindelijk is alles terug te brengen tot hetzelfde doel, kinderen een fijne, educatieve, maar altijd boeiende en ontspannende tijd laten beleven.

Wij maken letterlijk alle dagen kinderdromen waar!

MAG'GEZIEN: Hoe ziet u de toekomst voor ToyChamp?

KOEN N.: Wij voelen dat er nog heel veel mogelijkheden zijn om ons verhaal verder uit te breiden, zeker qua winkels in België. Maar nu wordt de grootste uitdaging om voldoende mensen te vinden om onze groei te helpen ondersteunen. Wij zijn dringend op zoek naar verschillende profielen zowel voor ons hoofdkantoor te Genk, als voor onze winkels en ons maga-

zijn. Wij kunnen onze medewerkers een bijzonder boeiend verhaal aanbieden in een branche waar het bruijt van creativiteit en door onze lokale verankering zijn we overal vlot bereikbaar!

JOB

ToyChamp zoekt permanent bekwame medewerkers om mee te bouwen aan hun succesverhaal.

Wil u ook graag mee helpen om kinderdromen waar te maken? Dan kan u verschillende vacatures vinden op de website van ToyChamp. Zo zoekt men een senior assistent boekhouder, een algemeen boekhoudkundig medewerker en verder ook winkelmedewerkers en orderpickers.

ToyChamp is een lokaal verankerde onderneming en is aanwezig in vele centrumsteden, altijd goed bereikbaar. Alle vacatures zijn terug te vinden op <https://www.toychamp.be/vacatures>

Interesse om te
adverteren in
het volgende
Mag'Gezien?



MAG'GEZIEN

“Omdat iedere ondernemer Telt”

**NIEUWE PRIJZEN
VANAF 10 JULI 2022!**

PUBLIREPORTAGE: € 450,-

- A3: 420 MM BREED X 297 MM HOOG
- INCLUSIEF: 3 FOTO'S (door prof. fotograaf)
- AANKOOP UITGEBREIDE FOTOREEKS
- AAN: € 195,- (EXCLUSIEF BTW)
- ENGAGEMENT: 2 X 1/8 ADVERTENTIE (2 X € 85,-)
TE PLAATSEN BINNEN DE 6 MAANDEN

ADVERTENTIE: € 450,-

1/1: 210 MM BREED X 297 MM HOOG

ADVERTENTIE: € 300,-

1/2: 170 MM BREED X 110 MM HOOG

ADVERTENTIE: € 175,-

1/4: 80 MM BREED X 110 MM HOOG

ADVERTENTIE: € 85,-

1/8: 80 MM BREED X 52 MM HOOG

- ONTWERP KANT EN KLAAR AANLEVEREN
- ONTWERP TE MAKEN DOOR ONS: € 95,-
- AANKOOP STOCKFOTO: € 15,-/STUK

KORTINGSBON: € 50,-

- 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 9e 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