



TYPISCH

TERNAT

Magazine

JAARGANG 1 - EDITIE 2 - LENTE 2021

LEER JE LOKALE HANDELAAR,
ONDERNEMER, CLUB EN VERENIGING
BETER KENNEN.

ER HANGT ELECTRICITEIT IN DE LUCHT

“DE TWEEDE PLAAT IS ALTIJD DE MOEILIKSTE” HOOR JE WEL EENS BIJ EEN MUZIEKBAND

Zelf spelen we geen muziek en zitten we al zeker niet in een band, maar het tweede magazine was niet meteen het makkelijkste om op te zetten.

Daar zitten deze vreemde tijden wel voor een heel groot stuk tussen. Onze volgende editie is reeds goed gevuld, mensen kijken dus weldegelijk heel hard uit naar de zomer. Perspectief weet je wel.

Wij ook uiteraard, maar we zijn desondanks ook heel blij met het resultaat van deze editie. Al zeggen we het zelf, het is een mooi evenwicht tussen handelaars, ondernemers, creatieve en sociale projecten geworden.

“LAAT DE ZON IN JE HART” ZONG WILLY SOMMERS OOI EENS OP PUKKELPOP

Of dat bewuste nummer al dan niet op z'n tweede (moeilijke) plaat stond kunnen we niet bevestigen noch ontkrachten, wel dat we heel hard uitkijken naar de zon in ons hart en op onze licht kalende schedel.

En naar pukkelpop. Naar festivals tout court eigenlijk. En naar terrasjes. En dat kan deze zomer ook allemaal in onze fijne gemeente.

Geniet van de zon in ons magazine! Hou vol.



De foto's in deze editie werden getrokken door Kurt Van Strijthem, ofte DE FOTOGRAAF.

De foto's op pagina's 14,15 en 32 zijn van Luca Beel en Studio NuNu.

INHOUD LENTE 2021

04 **HELIXE ZIT IN DE LIFT**
DAVE EN KEVIN GAAN NOG NIET METEEN
PLAFONEREN

06 **DE FOTOGRAAF**
EVEN TERUG NAAR HET ZWART-WIT TIJDPERK

08 **VAN DER CRUYS**
DAT VARKENTJE IS HIER NOG NIET GEWASSEN



12 **ERA VISIE PLUS IS THUIS
IN TERNAT**
WE VALLEN MET DE DEUR IN HUIS

14 **POLLAND LIGT IN
TERNAT**
EN WAAR MAG DAT DAN WEL ZIJN?

16 **DE OUDE WEB**
GIEKE WORDT EEN HEEL KLEIN BEETJE 'DE NIU-
WE WEB'

18 **MY NAME IS JAMES**
JUST JAMES

20 **EETKROEG MANU**
BEHOEFT GEEN COMMENTAAR

22 **ORTHO FLEX**
DAT SCHEPT EEN (KNIE)BAND

24 **1741**
1741 REDENEN OM EENS EEN KIJKJE TE GAAN
NEMEN

26 **IK ZIE JE GRAAG**
IK HEB JE GEMIST

28 **EUREKA VOOR DE HORECA**
1 MEI WORDT DE DAG VAN DE BARMEID

30 **ELECTRICITEIT**
ER IS WEER SPANNING TUSSEN ONS

32 **DE BOMMMA**
WOLLEN KNUFFELS VAN THUIS

34 **HEREMANS**
EEN (H)ECHT FAMILIEBEDRIJF

De aandachtige lezer merkt het meteen:
Heremans printing ligt niet in Ternat. En dat klopt.
Typisch Magazine is er binnenkort ook in een andere
versie, in een andere regio. Dat is goed nieuws, dat wil
zeggen dat we vanaf nu aan kruisbestuiving kunnen
doen. En dat doen we graag. Elke editie zetten we nu
ook sympathieke mensen uit de regio 'in the picture'.

ONTWERP EN REALISATIE
TYPISCH - TIMO SCHOUKENS - INFO@TYPISCH.SHOP
EINDREDACTIE
JEAN-PIERRE SCHOUKENS & KRIS DE MEUTER
DRUK
HEREMANS - LENNIK
OPLAGE
3000 STUKS

DAVE EN KEVIN GAAN NOG NIET METEEN
PLAFONEREN

HELIXE ZIT IN DE LIFT

HET SPANPLAFOND WINT AAN POPULARITEIT

Helixe, gelegen op de Assesteenweg in onze mooie gemeente, is ondertussen een certidude in de wereld van de spanplafonds met toonzalen over heel België. Door hun jarenlange ervaring hebben ze sinds 1993 heel wat expertise opgebouwd en is Helixe uitgegroeid tot één van de grote installateurs van spanplafonds in ons land. Er is in al die tijd wel heel wat veranderd.

Sinds 2004 zit het bedrijf in Ternat, hebben Dave Verloove en Kevin Vanderstraeten de zaak overgenomen, omgedoopt tot Helixe, en merken ze vandaag dat spanplafonds nog niet aan hun plafond zitten.

Als we het goed begrijpen is het spanplafond in de jaren '70 uit Frankrijk overgewaaid?

Dave: Daar kan je inderdaad de oorsprong vinden. Ondertussen zijn er wel verschillende aanbieders over heel Europa, enkel België blijft eigenlijk wat achter als het over productie gaat. Wij produceren ze zelf niet, vroeger heette Helixe dan ook nog Extenzo, naar een merk van spanplafonds. Vandaag werken we met verschillende Europese merken samen, vandaar dat we ook in 2016 onze naam hebben aangepast.



Wat is nu het grote voordeel van een spanplafond?

Dave: Er zijn er natuurlijk heel veel (*lacht*). Maar ik geef er enkele belangrijke mee: ten eerste is het heel snel geplaatst en hoef je ook geen grote breekwerken te doen. Je kan je hele interieur als het ware laten staan, wij werken er mooi rond. Wij bouwen een kader en spannen het plafond ertussen, alle leidingen en kabels kan je zo ook makkelijk wegstoppen. Of zelfs je oude plafond als je die beu bent, wij spannen er een nieuwe onder.

Eens geplaatst heb je er ook amper onderhoud aan en het is makkelijk afwasbaar. Wil je ergens wat licht bijplaatsen na enkele jaren, geen probleem, het is handig te demonteren en opnieuw te plaatsen.

Het is ook duurzaam, jullie bieden 15 jaar garantie?

Dave: Klopt zeker. Soms denken mensen dat de spanning na een tijdje verdwijnt, maar daar hoeft men zich geen zorgen over te maken. Om onze stelling kracht bij te zetten geven we dan ook heel lange garanties. Vroeger gingen we op beurzen bij wijze van voorbeeld er wel eens gaan in liggen en dan kon je zien hoe het plafond achteraf weer samentrekt en zich volledig herstelt. Wij noemen het een plafond met een moleculair geheugen (*lacht*). Het is verbazingwekkend hoe snel het weer helemaal samentrekt. Daar zit uiteraard een heel wetenschappelijk onderbouwde verklaring achter, maar die is misschien niet meteen voor hier (*lacht*).

Wij noemen het een plafond met een moleculair geheugen (*lacht*).

Over beurzen gesproken: Dit jaar was er geen Batibouw, tenzij online, hebben jullie daar iets van gemerkt?

Dave: Wij hadden sowieso al niet ingetekend op Batibouw en ook de crisis heeft voor ons weinig verschil uitgemaakt, wij zijn één van de gelukkigen. Het product zit sowieso in de lift en veel particulieren, die dus ook veel thuis zaten en wel eens iets aan hun interieur wilden veranderen, hebben de weg naar ons gevonden. Onze focus ligt tevens steeds op particulieren en het cliché dat mensen nu wat meer geld opzij zetten om te verbouwen doordat het sociale leven stil ligt klopt denk ik wel. Vandaar dat het voor ons al bij al ook nog een goed jaar is geweest.

Zijn er, ondanks alles, toch nieuwe trends?

Dave: In de plafonds niet meteen, mensen opteren nog steeds bijna altijd voor een wit plafond en de kwaliteit van de producten zit al jaren op een hoog niveau (en het wordt ook nog steeds beter). Je merkt trouwens ook de opkomst van de witte muren heel fel, dat geeft natuurlijk veel licht. De trends situeren zich voornamelijk in de verlichting. Er zijn heel wat mogelijkheden met spotjes, led-bars en zijdelingse verlichting en daar beweegt constant wel wat. We stellen wel vast dat er een verschil is in trends tussen Vlaanderen en Wallonië, hier is *mat* de norm, in Wallonië is *satin* nog steeds heel populair.

Heel af en toe zitten er ook wat prints bij?

Dave: Heel af en toe inderdaad. Je kan een mooie foto laten printen op je plafond en er ook licht in verwerken. Soms wordt dat ook als zijwand geïnstalleerd. Maar dat zijn dan eerder eyechatchers. Voordeel is natuurlijk wel dat je je print snel kan vervangen als je hem beu bent (*lacht*). Met of zonder prints, vaak wordt het ook gebruikt om de akoestiek in een ruimte te verbeteren en dat is ook wel heel handig.

De toekomst ziet er goed uit?

Dave: Het totale aandeel van spanplafonds zit zeker nog niet aan zijn maximum. Er is dus nog heel wat groeimarge. Gestaag, en voornamelijk door mond-aan-mond reclame wint het product aan bekendheid. Vaak denken mensen er niet aan of hebben ze er nog niet van gehoord. Hopelijk weten ze nu al wat meer over het product. En ze mogen zeker eens langskomen, wij vertellen er graag alles over.

WWW.HELIXE.BE



Door de lens van

DE FOTOGRAAF

EVEN TERUG NAAR HET ZWART-WIT TIJDPERK

Waar is de tijd dat je nog al je foto's liet ontwikkelen? Sommigen onder ons hebben dat waarschijnlijk nooit gekend. Voor zij die het geluk gehad hebben om deze tijd te mogen meemaken doet 'Foto Center Annette' misschien wel een belletje rinkelen. Hét fotowinkeltje aan 't station. Vandaag heet de winkel 'De Fotograaf' en heeft zoon, en tevens fotograaf, Kurt Van Strijthem de zaak al enige tijd terug overgenomen samen met zijn vrouw Sophie. De wereld van de fotografie is ondertussen zodanig snel geëvolueerd dat zelfs Wout Van Aert en Matthieu van der Poel er jaloers op zijn. Wij keren even samen terug naar het zwart-wit tijdperk.

Het begin van 'Foto Center Annette', dan spreken we eigenlijk halfweg de vorige eeuw?

Kurt: Klopt, ondertussen bestaat de zaak al meer dan 70 jaar. En eigenlijk heeft ons ma de *stiel* zelf ook nog geleerd bij nonkel Albert, die nog eerder een fotozaak had in Sint-Katherina-Lombeek. Het is een trekje van de familie (*lacht*). We gaan dus inderdaad ook al een tijdje mee.

Maar je hebt zelf de zaak niet meteen overgenomen?

Kurt: Dat is ook juist. Als je jong bent ben je ook nog wel eens een beetje rebels (*lacht*). In eerste instantie ben ik als zelfstandig fotograaf begonnen. Zoals zovelen heb ik ook even voor de krant gewerkt, maar ik merkte al snel dat dit niet meteen een rendabel model was. Vandaag trekken de journalisten vaak zelf de foto's, om maar te zeggen dat de wereld van de fotografie razendsnel evolueert.



Je zegt het daar, bestaat de donkere kamer eigenlijk nog?

Kurt: Wij hebben er alvast geen meer. Alles gebeurt vandaag digitaal, wat zeker niet wil zeggen dat het minder werk is, je hebt immers achteraf veel meer mogelijkheden om bij te werken en daar kruipt eigenlijk nog meer tijd in. Tijden veranderen, maar het heeft natuurlijk wel nog steeds zijn charmes. Er zijn wel nog steeds hobby-fotografen die met volle overtuiging hun hart ophalen in de donkere kamer.

Uiteindelijk heb je dan toch de winkel overgenomen?

Kurt: Inderdaad, samen met mijn vrouw Sophie, die je waarschijnlijk ook altijd als eerste zal tegenkomen in de winkel zelf. Uiteraard gaan we mee met onze tijd, daarom hebben we enkele jaren terug ook de naam veranderd. Al staat er ook nog steeds, hetzij iets kleiner, 'Foto Center Annette' op onze gevel, uit nostalgie en ook als eerbetoon aan ons moeder. Toen we in 2013 de winkel hebben vernieuwd, hebben we resoluut de weg van de professionele fotografie gekozen. Onze winkel kan je dan ook meer zien als een galerij waar we ons fotowerk tonen. Uiteraard kan je er nog terecht voor pasfoto's en kaders, maar de focus ligt echt wel op mooie beelden. Dat kunnen portretten zijn, maar evengoed landschappen en architectuurfoto's. We zijn er trots op te kunnen zeggen dat alles in huis gebeurt: uiteraard de foto's maken, maar ook het printwerk, het inkaderen of afwerken op allerlei materialen.

Jullie focus ligt dus op portretten en ook op architectuur als we het goed begrijpen?

Kurt: We richten ons inderdaad ook op architectuurfotografie. Dat is tevens een mooie afwisseling met portretten. Ik werk heel graag en heel vaak met

mensen. Dat is ook een kunst op zich trouwens, je moet mensen immers vaak uit hun comfortzone halen om een mooi beeld van hen te kunnen vastleggen. Dat is een geweldige uitdaging, maar het geeft me ook wel heel veel voldoening. Anderzijds vergt het ook wel wat energie en dan is een statisch mooi gebouw een rustbrenger (*lacht*). Architectuur heeft me trouwens altijd geboeid, maar door het succes van onze portretstudio was er niet altijd tijd voor. De voorbije jaren werkte ik wel geregeld voor architecten en interieurzaken die hun projecten mooi in beeld willen laten brengen. Ik wil me graag nog meer in die richting profileren, maar tegelijk uiteraard onze portretfotografie blijven verdezetten zoals we dat vandaag met passie doen (*lacht*).

Wat doe je eigenlijk het liefst, studiowerk of toch op locatie?

Kurt: Beiden even graag. We hebben een grote professionele fotostudio en eerlijk gezegd vind ik het er fijn werken. De focus ligt dan echt op de mensen zelf, je shoot moet dan ook een echte beleving worden. Je begint met een goed gesprek, je gaat samen op zoek naar het gewenste resultaat en dan maken we er een fijn moment van. De kunst is om dit mooi vast te leggen op de gevoelige plaat, zodat de mensen achteraf een prachtige momentopname en herinnering hebben om nog lang naar terug te kijken.

Architectuur heeft me trouwens altijd geboeid, maar door het succes van onze portretstudio was er niet altijd tijd voor.

Zwart-wit of toch kleur?

Kurt: Ook daar kan ik geen keuze maken. Alles hangt ook wat af van de sfeer die in een foto vevat zit. Bij aanvang heb ik vaak het gevoel dat mensen niet direct open staan voor zwart-wit foto's. Na een fotoshoot in onze studio nodigen we de klant altijd uit om tijdens een projectie op groot scherm hun foto's te komen bekijken. Hier en daar zetten we daar dan enkele zwart-wit beelden tussen om hen aan te tonen dat dit voor sommige foto's echt een meerwaarde kan zijn. En kijk, heel vaak kunnen we hen dan ook overtuigen om voor zwart-wit te kiezen (*lacht*).

Tegenwoordig hebben zelfs smartphones geweldige camera's, voel je die evolutie ook?

Kurt: Dat is zo, bijgevolg worden er vandaag gigantisch veel foto's genomen maar toch blijft fotograferen een *stiel*, een vak apart. Je moet met mensen kunnen omgaan, hen op hun gemak zetten en ze ontdooien om zo tot een mooi portret te komen. Een sprekend portret (of een sprekend beeld in het algemeen) blijft achteraf toch wel een mooie herinnering waar we misschien wel wat meer aandacht aan moeten besteden in deze snelle en vluchtige tijden. Hoe vaak gebeurt het niet dat er bij een overlijden niet meer is dan een pasfoto van die persoon. Dat is iets waar we bij ons in de zaak heel vaak mee geconfronteerd worden. Zo jammer toch dat er nooit een mooi (familie) portret werd gemaakt. En net daar kunnen wij het verschil maken. Voor ons is er dan ook niets mooiers dan ouders of grootouders die vol trots en emotie hun familiefoto's komen bekijken en daar een traantje bij wegpinken. Een aanrader voor elke familie om eens samen te beleven! Je zal er in elk geval later nooit spijt van krijgen (*lacht*), en wij willen je er natuurlijk graag bij helpen.

Dat varkentje is hier nog niet gewassen, maar bij

VAN DER CRUYS

HELPEN ZE JE GRAAG EEN (WAS)HANDJE

Van Der Cruys is een referentie in de buurt als je over badkamers spreekt. Hetgeen meer dan 50 jaar geleden als een groothandel begon op de Kerkstraat in Lombeek is vandaag uitgegroeid tot een specialist die je realisatie van A tot Z begeleidt en uitvoert. Van het stopcontact in de muur, over de badkamer zelf uiteraard, tot de vloer en het plafond. Je vindt alles onder één dak!

Jullie hebben een relatief nieuwe showroom, maar veel geniet hebben jullie er nog niet van gehad.

Brigitte: Toch mogen we zeker niet klagen, voor het uitbreken van de pandemie was onze showroom net een jaar open en hebben we de positieve gevolgen al mogen ervaren. Het helpt toch altijd als je een badkamer in levende lijve kan bekijken en als het ware kan 'aanvoelen'. In die zin is een showroom als de onze een schot in de roos. Het was dan ook een geweldig eerste jaar. Vandaag merk je dat mensen ook nog steeds investeren, er komt wat budget vrij door het aan banden leggen van het reizen en eten op restaurant en dan wordt er, denken wij, wat meer geïnvesteerd. Ons hoor je dus niet klagen, er zijn veel ondernemers die het wel moeilijk hebben. En waarschijnlijk volgen er ook nog veel, dus laat ons vooral samen hopen dat iedereen snel weer normaal aan het werk kan.

 **VAN DER CRUYS**
Badkamers & verwarming



Batibouw ging dit jaar online door, merk je door- gaans de invloed van zulke beurzen?

Brigitte: Dat wel. In normale omstandigheden zorgt een beurs, en zeker Batibouw, voor meer interesse en ook voor meer verkoop. Wat dit nieuwe gegeven, de online beurs die net achter de rug is, teweeg heeft gebracht kunen we nog niet meten. In het algemeen liggen alle cijfers wat lager, dus we vermoeden dat de impact ook wat lager zal liggen dan normaal. Maar goed, alle extraatjes zijn mooi meegenomen. Nogmaals, wij zijn zeer blij dat we aan het werk kunnen blijven.

Gekleurde kranen is wel een trend merken we.

Brigitte: Dat is wel echt dé trend. De standaard kraan heeft afgedaan (*lacht*). Vandaag zijn het voornamelijk zwarte kranen die het goed doen. Of witte, gouden, koperen of eender welke kleur. Maar vooral zwarte zijn populair en de standaard *chromé* kraan heeft het moeilijk.

Vrijstaande baden zijn ook enorm in trek, het ingebouwde bad is niet meer de standaard. Als we het over verwarming hebben zijn warmtepompen vandaag heel populair, de gekende radiatoren tegen de muur doen het minder goed. Die krijgen trouwens ook veel concurrentie van de vloerverwarming, dat zit echt wel in de lift. Een waterpomp in combinatie met vloerverwarming is vandaag dan ook de beste oplossing. In een renovatie is deze combinatie niet altijd mogelijk, maar bij nieuwbouw zie je bijna niets anders meer.

Vandaag zijn het voornamelijk zwarte kranen die het goed doen.

Dat brengt ons meteen bij onze volgende vraag, worden er eigenlijk nog veel baden verkocht of geniet de douche nu de voorkeur?

Brigitte: De douche geniet inderdaad de voorkeur. Er wordt veel meer enkel voor een douche gekozen en minder voor een bad. De regendouche is de koploper en heeft de douche een duwtje in de rug gegeven (*lacht*).

Kleiner wonen wordt de trend hoor je hier en daar. Worden badkamers dan ook kleiner?

Brigitte: Dat is een beetje dubbel. De badkamer wordt dikwijls gesplitst in een volwaardige badkamer en een douchekamer. In renovaties ben je sowieso vaak gebonden aan de bestaande situaties, in een nieuwbouw gaat het nog alle kanten uit. Soms klein en dan kiest men dus enkel voor een douche, maar evenzeer zien mensen de badkamer als een plek om te ontspannen en dan voorzien ze ook de nodige ruimte. Vandaar dat ook de vraag naar het vrijstaand bad stijgt, daar heb je de nodige ruimte voor nodig uiteraard. Laat ons zeggen dat het om uitersten gaat, eerder praktisch klein of eerder groot om volop van te genieten.

Dan zijn de 'bubbelbaden' ook nog steeds populair?

Neen, dat eigenlijk niet. Dat soort *systemebaden* is niet zoveel meer gevraagd. Mensen kiezen vandaag vaker voor een jacuzzi of sauna in de tuin of elders. Het wordt onttrokken aan de dagelijks gebruikte badkamer. Ook de stoomcabine en aanverwanten is vandaag niet meer zoveel gevraagd in onze badkamerrenovaties



Even naar een merk, misschien wel het bekendste: Hans Grohe, heeft Peter Sagan voor een 'boost' in de verkoop gezorgd?

Brigitte: Hans Grohe is een referentie in deze wereld en was voordien al een zeer sterk merk. En dat zal het, niet alleen door Peter, de komende jaren ook wel blijven. We werken al jaren met het merk omwille van de kwaliteit en niet zozeer omwille van hun marketing. Maar hij hangt hier vooraan ook in onze showroom, dus zal het wel helpen bij de naamsbekendheid van het merk. Wij zijn ook wel fervente fietsers, dus helemaal objectief kan je onze mening niet noemen (*lacht*).

Tegenwoordig zijn we gelukkig ook allemaal wat meer bezig met het milieu, merken jullie dat ook?

Brigitte: Je kan wel stellen dat de opmars van de douche daar een goed voorbeeld van is. Je hebt sowieso minder verbruik. Als je bovendien naar de regendouche van vandaag kijkt en die vergelijkt met die van enkele jaren terug zie je ook een enorme evolutie. Vandaag wordt er gebruikt gemaakt van systemen die nog minder water verbruiken en toch dezelfde ervaring geven. Het is een vrij technisch proces dat met het gebruik van extra lucht te maken heeft, maar geloof me, het verbruik blijft dalen.



Doen de mensen het vandaag eigenlijk nog zelf?

Brigitte: Toch wel. Onze *doe-het-zelf* afdeling is nog steeds een heel groot onderdeel van onze winkel. Ooit (in 1968) is Van Der Cruys als groot-handel begonnen in de Kerkstraat in Lombeek. Gaandeweg zijn we uitgegroeid tot de installateur, groothandel en de *doe-het-zelf* zaak van vandaag. En hoewel we vandaag veel projecten begeleiden van A tot Z, van het kiezen van een badkamer tot het plaatsen van stopcontacten, zien we dat ook veel mensen nog steeds zelf de handen uit de mouwen steken, en dat is ook fijn. Onze lange ervaring in de branche is dan ook een surplus voor onze klant voor al hun technische vragen. Bovendien leveren wij ook nog steeds materiaal als groothandel. We zijn dus van alle markten thuis (*lacht*), of je nu een volledig nieuwe badkamer nodig hebt of een kraan zelf wil vervangen, je kan bij ons terecht.

Wat mogen we jullie nog wensen?

Brigitte: Een snel einde van deze bizarre situatie voor iedereen. Veel volk in onze showroom en een goed feestje!

WWW.VANDERCROY.S.BE



We vallen met de deur in huis

ERA VISIE PLUS

IS THUIS IN TERNAT

ERA VISIE PLUS is eigenlijk geworteld in Ternat. Vandaag maakt het kantoor deel uit van de grotere ERA groep maar ooit begon het allemaal met een kantoorje VISIE PLUS aan het Station van Ternat. Michel Van Den Meersschaut nam het kantoor over en sloot zich, nu al 25 jaar terug, aan bij ERA. Vandaag telt ERA VISIE PLUS driekantoren binnen de grotere groep van om en bij de 110 kantoren over heel België. Uiteraard eentje in Ternat, eentje in Dilbeek en sinds twee jaar ook eentje in Asse. De grote groep onderscheidt ERA VISIE PLUS en zorgt ervoor dat ze sterke en unieke *marketing tools* kunnen inzetten zoals de ERA Comfort Garantie, de ERA Koperwachtzaal en de ERA Open Huizen Dagen. Zo wordt een enorm groot koperspubliek bereikt wat de kans op verkoop aan de hoogst mogelijke prijs voor de klanten maximaliseert. Michel en Gert voelen zich duidelijk thuis in Ternat en beantwoorden met veel plezier al onze vragen.

WWW.ERAVISIEPLUS.BE

02 582 17 35



Waarom verkoop je beter met een kantoor en niet particulier? Of misschien nog beter, met ERA VSIE PLUS?

Michel: De belangrijkste reden: het netwerk van een kantoor of groep. Zetten wij je woning actief in de markt, dan gaat dat uiteraard meteen naar al onze ERA collega's binnen onze grote groep, die dan op hun beurt je woning zeer gericht kunnen voorstellen aan mensen of klanten die naar dat type woning op zoek zijn. Eén van onze sterkste troeven is dus zeker ons ruim netwerk en hecht samenwerkingsverband in de regio en bij uitbreiding over heel België tussen de verschillende ERA kantoren.

Gert: Bovendien zorgen wij natuurlijk ook voor de perfecte omkadering. Je moet je huis optimaal in orde zetten en zo waarheidsgetrouw mogelijk voorstellen. Wij zorgen voor professionele foto's, eventueel zelfs voor een virtuele tour en in elk geval ook voor alle mogelijke ondersteuning bij de verkoop. Begeleiding van schatting tot het verlijden van de verkoopakte, van A tot Z zeg maar, wij zorgen voor een complete ontzorging!

Michel: Wij volgen we alles op. En we doen dat recht door zee, transparant en eerlijk met de klant met een continu streven naar de hoogst mogelijke verkoopprijs. Zo bouw je ook een vertrouwensrelatie op. Heb je hem? (*lacht*)

Gert: Onze ervaring in de regio, met een fijn team dat zich niet alleen constant bijschoolt maar ook specialiseert, zorgt ervoor dat we de correcte prijs voor je pand kunnen realiseren. Wij detecteren al snel de pluspunten maar evenzeer de minpuntjes waar je dan samen op kan anticiperen met de verkoper.

Michel: ERA zelf laat ook verschillende studies uitvoeren. Wat is de meerwaarde van een bos naast je woning? Wat zijn de neveneffecten van een spoorlijn langs je tuin? Correct en doelgericht advies is uitermate belangrijk en voor ons prioritair.

En dan de obligatoire vraag die daarop volgt: waarom koop je best bij ERA VISIE PLUS?

Michel: Ook daar is het netwerk een belangrijke speler. We hebben een grote database met panden van diverse types die te koop staan, wat je ook zoekt, de kans is bijzonder groot dat we je kunnen helpen. Bijzonder fijn is onze *ERA Marriage*, als de mensen erop inschrijven weten wij wat ze zoeken en van zodra er een pand in de markt wordt gezet dat voldoet aan de mensen hun vragen worden ze op de hoogte gebracht. Het systeem brengt als het ware koper en verkoper bij mekaar.

Gert: Ook onze ERA Comfort Garantie is een bijzonder grote troef. Het eerste jaar zijn alle herstellingen aan technische installaties gedekt. Waterleidingen, elektriciteit, ketels, radiatoren en dergelijke worden bij een defect hersteld door een vakman. Je kan dat, als je dat wenst, zelfs uitbreiden met alle technische installaties in je keuken. Koper en verkoper kunnen dus op beide oren slapen.

Even kort door de bocht: Wordt er vandaag in Ternat meer gehuurd of meer gekocht?

Michel: Doordat in België meer dan 70% van de inwoners eigenaar is, ligt de focus automatisch meer op kopen en verkopen.

Gert: De lage rente van de afgelopen periode (en dus ook in de nabije toekomst) stimuleert uiteraard ook de verkoop.

Worden er meer huizen of meer appartementen gekocht in Ternat?

Michel: Dit zal elkaar wat in evenwicht houden. De tendens van kernverdichting begin je echter ook hier te voelen waardoor het aanbod aan appartementen groeit.

Is er meer nieuwbouw dan renovatie?

Michel: Renovatie blijft toch zeer populair. Vooral het prijskaartje speelt daar ook een grote rol. Het verschil tussen 21% BTW voor een nieuwbouw enerzijds en 6% BTW voor een renovatie anderzijds is niet min. Bovendien zitten in een nieuwbouw vandaag ook dure technieken die absoluut nodig zijn om de gevraagde normen te halen. Mensen die ver vooruit kijken, en het lukt financieel, gaan uiteraard vaak voor nieuwbouw omdat je dan ook meteen goed zit met alle gevraagde normen en duurzamer kan leven.

Gert: Het komende jaar kunnen mensen die een nieuwbouw hebben aangeschaft of gaan kopen, door een tijdelijke maatregel ingegeven door de alomgekende situatie, in sommige gevallen ook genieten van 6% BTW. We vertellen je er graag alles over (*lacht*).

En wat met de stijging van de prijzen?

Gert: ERA heeft samen met de universiteiten van Antwerpen en Leuven de prijzen van het afgelopen jaar onderzocht. Dat geeft een beter beeld omdat het genuanceerder wordt bekeken. Er is, ondanks Corona, zeker een sterke stijging van de prijzen op de huizenmarkt in het algemeen (+ 5,93%), de grootste stijging zelfs sinds 2006 bij het invoeren van de woonbonus.

Michel: Vorig jaar was natuurlijk wel een uitzonderlijk jaar; algemeen wordt gesteld dat de prijzen ieder jaar 2% stijgen.

Er komt een betonstop aan (of moeten we nu bouwshift zeggen), hoe zien jullie dat?

Michel: Er zijn wel enkele trends die zich sterk zullen doorzetten: duurzaam bouwen, circulair bouwen en heropbouwen (kijken naar de fase na de huidige gebruiksfase, flexibel ontwerpen waardoor de levensduur van het gebouw kan verlengd worden) en bouwen met gerecycleerde materialen. Boeiend! (*lacht*)



En waar mag dat dan wel zijn?

POLLAND

LIGT IN TERNAT

Polland ligt knal in het centrum van Ternat, maar dat kunnen maar weinig mensen weten. Polland is de werkruimte van Paul De Mulder die er unieke en zeer fijne houten werkstukken draait. De naam is een kwinkslag van een vriend die de ruimte, waar Pol tijdens zijn vrije tijd bijna altijd terug te vinden is, heeft omgedoopt tot Polland. Binnenkort zijn alle stukken ook online te koop want er is straks bijna geen plaats meer om alles te blijven stockeren en toch ook nog aan nieuwe stukken te kunnen werken. Welkom in Polland!

We kunnen hier makkelijk van een uit de hand gelopen hobby spreken, toch?

Pol: Ik ben nogal graag met mijn handen bezig en heb dan ook nog eens het geluk dat ik ook heel handig ben. Toen ik een jaar of 10 was begon ik al aan van alles te prutsen. Dingen uit elkaar halen en terug in elkaar steken. En zo is dat blijven groeien, ben ik ook aan auto's beginnen prutsen en repareer ik nu en dan ook wel eens een stoomstrijkijzer of maak ik een buitendouche met recuperatiemateriaal.

En de passie voor hout, waar is die gegroeid?

Pol: Ik heb uiteraard altijd een passie gehad voor hout maar het draaien ervan is specifiek begonnen in 2015. Na het bekijken van een filmpje op het wereldwijde web begon mijn brein op volle toeren te draaien en niet veel later had ik ook mijn eerste draaibank gekocht (*lacht*). Het begint alweer met wat prutsen, maar ondertussen heb ik de *metier* wel goed onder de knie.

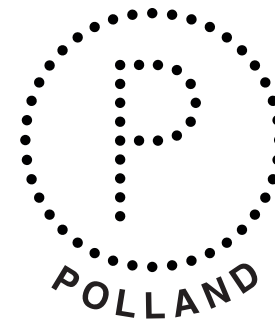
En je werkt altijd met recuperatiemateriaal.

Pol: Klopt. Ons hout komt zowat van overal, maar is altijd gerecupereerd. Mensen brengen hout en krijgen van mij een gedraaide schaal in de plaats. Sommigen hebben al zoveel schalen dat ze ze zelf niet meer kunnen stockeren (*lacht*). Ik vind het geweldig om dingen nieuw leven in te blazen, te restaureren of op een heel andere manier verder te gaan gebruiken.

En binnenkort dan ook een webshop?

Pol: Ik heb daar lang over getwijfeld. We werken met recuperatiemateriaal, elk stuk is dus uniek en dat wil ik ook zo houden. We gaan geen series van 100 stuks gaan draaien waar we hout voor moeten gaan aankopen. Soms kan je wel eens een kleine serie uit een stuk hout draaien, maar daar blijft het dan ook bij.

In december hebben we de deuren opengezet voor een eerste verkoop en dat was een groot succes. Heel veel stuks hebben die dag een nieuwe thuis gevonden en in de toekomst gaan we dus stelselmatig unieke stuks online verkopen.



WWW.POLLAND.BE
ONLINE VANAF 1 MEI





Een monument in Lombeek

DE OUDE WEB

G'KE WORDT EEN HEEL KLEIN BEETJE 'DE NIEUWE WEB'

Café 'De oude Web' is een monument in Lombeek en omstreken. Vandaag neemt An de honneurs waar en heeft zij de fakkel van Gilberte overgenomen. Pas op, dat wil niet zeggen dat Gieke, want zo noemen de meeste klanten haar, niet meer aanwezig is. Integendeel zelfs, ze is nog steeds actief mee aan het werk. En ze merkt ook de positieve evolutie, want 'stilstaan is achteruit gaan'. Kom, we gaan eentje drinken bij Gieke en bij An. (En bij Jeroen, de man van An die achter de schermen meewerkt).

Van waar komt de naam 'De Web' eigenlijk?

Gieke: De naam *Web* komt eigenlijk van mijn grootvader Theofiel, *Web* was zijn bijnaam, al weten we eigenlijk niet goed waarom (*lacht*). Dat lag in het begin wat moeilijk, maar al snel zeiden mensen: 'Bau Web', en zo is het uitgegroeid tot een cafénaam die nu dus wel al een tijdje meegaat.

Dat we niet echt goed meer weten van waar de naam juist komt is spijtig, maar zelf heb ik vooral veel spijt dat er geen beeldmateriaal is van de eerste generatie. Misschien moeten we er wel eens gericht naar opzoek, het zou me toch veel plezier doen om wat foto's terug te vinden uit die eerste periode.

En nu, meer dan honderd jaar later, is het aan An (en ook wel een beetje aan Jeroen).

An: We zijn al wel een tijdje bezig (*lacht*). Vroeger werkte ik hier ook al wel eens af en toe om ons mama af te lossen, maar sinds enkele jaren is het mijn full time bezigheid geworden. Beetje bij beetje proberen we ook te investeren in de toekomst. Uiteraard zonder de charme van de oude kroeg uit het oog te verliezen, maar je moet wel mee met je tijd.

Ons Webke, 2 Lambikken en 1 Geuze van Girardin in een stenen pot, is nog steeds ons handelsmerk maar ondertussen kan je hier ook al een Gin-Tonic of Rhum-cola drinken, dat geeft goed de evolutie weer.

Jeroen: Er zit inderdaad wel wat evolutie in. Zes jaar terug zijn we beginnen investeren en elk jaar doen we verder. Onze klassiekers blijven hun waarde behouden, zoals onze biljartcompetitie, maar ondertussen is er ook een darts bijgekomen bijvoorbeeld. Vroeger stond er vooraan één tafeltje buiten, nu hebben we achteraan een overdekt en verwarmd terras en een grote tuin waar de kinderen zich kunnen in uitleven. En waar de volwassenen kunnen petanquen. Dat is ook nog een nieuwigheid voor de toekomst, een petanque-competitie.

Kortom: jullie hebben ook tijdens deze sluitingsperiodes niet stilgezeten?

Jeroen: Zeker niet, dat zie je nu ook in het café, al het werkgerief moet nog op z'n plaats gezet worden (*lacht*). Tijdens de eerste sluiting heb ik bijna niets anders gedaan dan achter verf rijden. Ik zat meer in de verfwinkel dan thuis (*lacht*). Maar, alle gekheid op een stokje, we zijn klaar om er terug tegenaan te gaan. Ons terras staat netjes klaar, onze tapkransen zijn getest en we hebben weer wat werken afgerond, voor ons mag het terug beginnen. En voor iedere horeca-uitbater natuurlijk. En niet vergeten, ook voor de mensen, wij missen het volk hier, maar ik hoor van

veel mensen dat ze het hier ook missen.

An: We hebben van de nood een deugd gemaakt en verder gewerkt in het café, dat heeft voor de nodige energie gezorgd. Er is ook heel wat werk achter de schermen gebeurd. Zoals de elektriciteit vernieuwen, dingen die je niet meteen merkt maar die ook nodig waren.

Nu is er weer perspectief en dat maakt iedereen gelukkig, maar soms hebben we, net als iedereen, ook onze moeilijke momentjes gehad.

Gieke: En ons *Corona plosjke* niet vergeten. Tijdens de eerste sluiting hebben we een stukje verbouwd en het café eigenlijk wat groter gemaakt, vandaar dat ik vanaf nu over het *Corona plosjke* spreek. Pas op, dat was niet het enige, er is ook aan de speelkamer voor de kinderen gewerkt en je kan hier nu ook met kleine groepen vergaderen. Dat was eigenlijk al populair voor de sluiting.

Ons Webke, 2 Lambikken en 1 Geuze van Girardin in een stenen pot, is nog steeds ons handelsmerk

Er staan ook wat nieuwe dingen op de kaart?

Jeroen: Je hebt plots ook veel tijd om na te denken, en dan probeer je ook wat nieuwigheden of kleine aanpassingen door te voeren. Onze boterhammen waren er al en vielen in de smaak, onze balletjes zijn er nu ook en geloof me, ik heb nog veel andere ideeën (*Lacht*).

Jullie hebben wel de ideale plek gecreëerd om in deze periode veilig op café te kunnen gaan.

An: dat is eerder toevallig gekomen, we waren sowieso van plan om te investeren in onze tuin. In de situatie van vandaag is het natuurlijk mooi meegenomen dat je een groot verwarmd terras hebt waar de mensen veilig iets kunnen komen drinken en eten.



02 582 85 11

My name is James, just

JAMES

James, of officieel in het bevolkingsregister geregistreerd als EliasColen, heeft een neus voor goede designs. Vanuit zijn bureau in de Lotuslaan creëert hij de fijnste ontwerpen op maat. En daar mag al eens een kwinkslagje bij.

Jouw naam is James, gewoon James. Van waar komt dat eigenlijk?

Eli: Je gelooft het misschien niet, maar ik weet het niet meer. Het is ondertussen ook al wel 10 jaar geleden. Ik denk dat ik het gewoon een catchy naam vond. Soms moet je het ook niet te ver gaan zoeken. Hou het simpel, zwart-wit om het zo maar te zeggen. Dat proberen we ook in ons werk te doen.

Enig idee waar de passie ooit is ontstaan?

Eli: Ik vond vroeger op school de lay-out van mijn werkjes belangrijker dan de werkjes zelf, meerendeel van mijn tijd was ik dus ook daarmee bezig. Mijn werkjes waren misschien van bedenkelijke kwaliteit maar ze zagen er verdomd goed uit (*lacht*). En zo is de bal later ook aan het rollen gegaan, uiteindelijk heb ik er mijn beroep van kunnen maken en daarna mijn bijberoep. Ik ben letterlijk aan de (print) machines gestart, dat maakt dat ik vandaag alle mogelijkheden ken en dat helpt wel bij het kiezen van de juiste dragers en het printproces.

Waar haal je de inspiratie of misschien leuker, heb je een favoriet kunstenaar?

Eli: niet bepaald één favoriet. Wel enkele dingen die ik heel leuk vind: Pop-art in het algemeen, Keith Haring, Andy Warhol en Hockney. Die laatste moet je eens opzoeken, ik begrijp niet

meteen wat die man met zwembaden heeft, maar ben wel zeer grote fan van de stijl. En als ik er één schilderij moet uithalen is het *Nighthawks* van Hopper. Of dat iets te maken heeft met het feit dat ik vroeger ook wel een *Nighthawk* was durf ik niet te stellen, maar het hangt in elk geval toch in onze living. Een kopie wel te verstaan, ben aan het sparen voor het origineel (*lacht*).

Je ontwerpt voor verschillende dragers, heb je zelf een voorkeur?

Eli: Ik heb niet bepaald een voorkeur. Logo's, flyers, brochures of magazine's, het maakt op zich allemaal niet zoveel uit. Voor websites werk ik met een partner samen, ik maak de designs, hij zorgt ervoor dat alles technisch netjes verloopt. Wat ik persoonlijk het leukste vind is het omzetten van een geschreven documentje, je krijgt ze soms nog wel eens op een kladje binnen, naar een afgewerkt en gestructureerd design dat meteen alles zegt. De kronkels van de klant visueel op papier zetten zeg maar. Dat is ook de reden waarom een klant een designer onder de arm neemt, om zijn ideeën structuur te geven.

Wat vind je zelf het belangrijkste in een werk?

Eli: Trachten de visie en doelstellingen van de klant zo goed mogelijk om te zetten. Luisteren en open en transparant te werk gaan. Soms maak je wel eens iets wat je zelf niet helemaal goed aanvoelt maar waar de klant zelf wild van is, dan moet je dat gewoon kunnen doen. Ik geef uiteraard ook altijd wel mijn standpunt mee vanuit mijn ervaring, maar soms maak je ook dingen voor een sector waar je zelf niet helemaal in thuis bent. En dan is luisteren en aanvoelen enorm belangrijk.

Welk werk vind je het leukste dat je ooit gemaakt hebt?

Eli: Ik kan er niet meteen zo eentje uithalen. Ik ben wel enorm blij met samenwerkingen op lange termijn. Dat wil zeggen dat het goed zit, dat je mekaar goed aanvoelt en de 'mayonaise pakt' zoals ze zeggen. Hier lokaal heb ik zo enkele samenwerkingen, sommige zijn zelfs vrienden geworden, en dat is fijn werken, daar haal je energie uit.

Kan je zelf je stijl wat omschrijven?

Eli: Ik hou het graag 'clean'. Niet teveel tierlantijntjes, of toch zeker niet bij logo's. Bij een magazine bijvoorbeeld is dat een ander verhaal, daar mag je jezelf al eens in uitleven (*lacht*). Ik ga zeker ook niet de wijsneus uithangen, je hebt een bepaald idee, een bepaalde stijl, maar aan het eind van de dag is de klant koning. Als je stijl dan overeenkomt met het idee van de klant is dat dikwijls het begin van een vlotte samenwerking op lange termijn. Heb ik al gezegd dat ik daar fan van ben? (*Lacht*)

Wat is het minst leuke werk dat je ooit hebt moeten maken?

Eli: (*lacht*) Ik heb alleen nog maar leuke dingen moeten maken. En dat doe ik in de toekomst ook nog verder met veel plezier.

WWW.JAMESDESIGN.BE
WWW.FACEBOOK.COM/JAMESDESIGN.BE/
WWW.INSTAGRAM.COM/HELLOJAMESDESIGN/



WILLIAMS





Pieter en Carol werken aan onze fysieke mobiliteit

ORTHOFLEX

DAT SCHEPT EEN (KNIE)BAND

Ze zaten samen op school in Geel, ongeveer de enige waar je in Vlaanderen orthopedagogie kan studeren, en ze zijn er ondanks het kleine leeftijdsverschil goede vrienden geworden. 'Als we ooit...' zeiden ze toen. Na achteraf nog wat samen maar ook apart gewerkt te hebben bij verschillende bedrijven besloten ze in 2018 even de koppen bij mekaar te steken. Al die tijd waren ze contact blijven houden. In 2019 waagden ze de sprong en begonnen ze hun eigen zaak. Het resultaat is (misschien nog niet genoeg) gekend: Orthoflex.

Dan toch de grote sprong gewaagd?

Pieter: Als we ooit... Dat zeiden we als we nog studeerden en later ook nog toen we samenwerkten. En die 'als we ooit...' is de realiteit geworden. We zijn hier nu 2 jaar, uiterst tevreden en denken stilaan aan groeien. Ons atelier is eigenlijk te klein geworden.



ORTHOFLEX

Jullie hebben inderdaad een eigen atelier achteraan.

Pieter: Zeer zeker. En daar maken we al onze stukken op maat ook zelf. Steunzooltjes, complexe beenapparaten, aanpassingen aan rolstoelen en ook zitschalen op maat. Zelf ben ik hiervoor uiteraard ook opgeleid, maak ik alle stukken op maat klaar en dan werkt Carol ze af. Persoonlijk vind ik dat ook het leukste aan het werk. Je haalt veel voldoening uit op maat werken en samen naar de beste oplossing te zoeken. En je kan soms ook creatief zijn.

Carol: Ik zit inderdaad aan de stikmachine en zorg ervoor dat alles mooi wordt afgewerkt zoals de klant het wil. Daar kan ik vaak ook mijn creativiteit in kwijt (*lacht*). Op dat vlak zijn Pieter en ik volledig op elkaar ingespeeld en kunnen we volledig op maat en tot in de puntjes afgewerkte producten afleveren.

Hoe omschrijf je jullie producten eigenlijk het best?

Pieter: Niet gemakkelijk in één zin te vatten. Laat ons zeggen dat we de fysieke mens ondersteunen en helpen bij zijn mobiliteit en voortbewegen.

Mensen kunnen ook gewoon in de winkel terecht voor een brace of steunkousen.

Carol: Tuurlijk, we hebben een hele reeks modellen in de winkel die perfect hun ding doen in veel gevallen. Je kan ze zeker eens komen uittesten (*lacht*). Je vindt mij trouwens ook meestal in de winkel, ik hou me ook meer met de mobiliteit bezig, Pieter is meestal achteraan in het atelier terug te vinden. Vaak worden mensen doorverwezen door hun arts voor behandeling van specifieke letsels, maar je kan hier dus ook gewoon een brace komen halen voor je hand of je knie die soms wat knelt.

Pieter: Dat is een beetje het verschil met andere winkels, wij hebben standaard producten, en die zijn trouwens ook zeer goed, maar we werken in ons atelier ook heel veel op maat. We nemen ook tests af van het stappen en lopen. Op die manier kunnen we zowel dynamisch als statisch een analyse maken en kan je ook zelf op het scherm zien waar je drukpunten liggen (*lacht*). Achteraf is het uiteraard vooral handig om de juiste zool op maat te maken voor het stappen en lopen. Voor sporters is het dus ook uiterst interessant om te kijken waar we correcties moeten uitvoeren.

Carol, jij bent van Lombeek, dus Ternat was een evidente keuze?

Carol: En ik woon ook nog steeds in Ternat (*lacht*). Dit ideale pand om te starten stond vrij toen wij ons avontuur begonnen. We hebben dus niet lang getwijfeld. Vandaag begint het atelier een beetje te klein te worden maar dat lossen we voorlopig makkelijk op. We zijn natuurlijk ambitieus en willen ook nog wat groeien, op termijn gaan we dus wel voor een groter atelier moeten kiezen.

Pieter: Ik ben oorspronkelijk van de Kempen, maar ik woon nu in Laarne, tegen Gent. Dat is dus eigenlijk ook niet zo'n moeilijke baan tot hier in Ternat.

En bovendien gaan jullie ook nog veel de baan op?

Pieter: Juist. We doen wel ons kilometers (*lacht*). Maandag en woensdag is de winkel gesloten en gaan we op bezoek bij patiënten. Zaken opmeten, producten afleveren en zelfs kleine aanpassingen in huis bekijken om de mobiliteit te verbeteren. Een fijne afwisseling.

Een ludieke vraag om af te sluiten: Hebben jullie meer rollators verkocht door 'Benidorm Bastards'?

Carol: (*lacht*) Neen, dat niet. Of toch niet het me hard is opgevallen.

Pieter: Wat we wel hebben gemerkt is dat we veel meer mensen over de vloer gekregen hebben voor steunzolen. En dat is ook niet onlogisch, iedereen is immers beginnen wandelen en lopen tijdens het afgelopen jaar.

Carol: Dat we maar snel uit deze situatie zijn, maar van ons mogen de mensen blijven wandelen en lopen.







1741 redenen waarom je zeker eens een kijkje moet gaan nemen

1741

GLOEDNIEUWE ZAAK IN WAMBEEK

1741 is uiteraard de postcode van Wambeek. Sinds enkele weken is het ook de naam van een gloednieuw café in Wambeek dat de deuren opent op 1 mei. Het is te zeggen, dat hopen we toch met z'n allen. Eigenlijk is café zelfs niet het juiste woord, het wordt veel meer dan dat. Sandra Denil en Kevin Rampelbergh verwelkomen jullie binnenkort dan ook hartelijk in hun nieuwe zaak. Niet meteen panikereren, de speeltuin blijft uiteraard ook bestaan, maar Sandra en Kevin pakken het horeca gegeven nu helemaal anders aan.

Reden nummer 1: Het is er geweldig gezellig.

Sandra: We hebben ons best gedaan. Vroeger kon je uiteraard in de speeltuin iets drinken en eten, maar je zat ook wel middenin het jeugdige geweld. Daar is zeker niets mis mee, maar we merkten vaak dat mensen ook wel langs kwamen om rustig iets te drinken en in het weekend al wel eens lang na sluitingstijd bleven plakken (*lacht*). En daarom hebben we het omgedoopt tot 1741, wat weggetrokken van de speeltuin, en er een volledig nieuw ingerichte gezellige plek van gemaakt die eigenlijk op zichzelf staat. Een echt café dus, waar je kan biljarten en naar de koers en de voetbal komen kijken (en andere sporten uiteraard). 1741 is geboren.

De naam spreekt wel voor zich?

Sandra: De meeste Ternattenaren zullen het wel begrijpen. En de Wambekenen zeker. We hebben het eenvoudig gehouden, dat is meestal nog het beste. We zitten hier ondertussen al wel een tijdje, de speeltuin is deze zomer 12 jaar open, maar het gebouw dateert niet van 1741 (*lacht*). Sommigen zullen dat misschien wel denken, daar zal aan de toog nog wel eens over gesproken worden. Mensen moeten zich trouwens ook niet ongerust maken, we gaan niet sluiten, van zodra alles terug open mag staan we klaar. Er hangt wat papier tegen de ramen, uiteraard voor de werken, maar al snel deed het de ronde dat we niet meer zouden openen. Niet dus, en meer nog, er komt dus een nieuwe zaak bij.

De nieuwe zaak komt nu vooraan aan de Assesteenweg?

Sandra: Klopt. Vooraan aan 't straat kom je nu het café binnen, de ingang van de speeltuin is nog steeds aan de zijkant. Ook daar kan je trouwens nog steeds iets drinken en de leuke verjaardagsfeestjes gaan ook nog

steeds door in de speeltuin zelf. Vooraan wordt echt een café waar je gezellig kan genieten van een koffie, een biertje of een Gin-Tonic en andere cocktails.

En ook iets klein om te eten?

Sandra: Je zal er inderdaad ook iets klein kunnen eten. Geen uitgebreide keuken, maar wel een spaghetti, een croque en vers afgebakken broodjes. We werken nog volop aan de kaart, maar het gaat in elk geval de richting van de kleine hap uit. Ook taart en pannenkoeken zullen zeker niet ontbreken. Kevin gaat de keuken voor zich nemen en ik zal achter de toog plaatsnemen.

1741 zal ook langer open zijn in de toekomst.

Sandra: Inderdaad, vanaf woensdag tot en met zondag zijn we telkens open vanaf 10u. Maandag en dinsdag sluiten we onze deuren, dat is dus een stuk ruimer dan vroeger toen we enkel de speeltuin hadden.

1 mei komt wel heel dichtbij natuurlijk.

Sandra: Laten we vooral allemaal samen hopen dat we 1 mei halen. En dan bedoel ik dat we 1 mei mogen openen. Zoals je ziet is er nog wel wat werk. Ons terras wordt nog gebouwd, het geheel moet nog wat aangekleed worden en onze dranken moeten ook nog gekozen worden. Maar we zullen klaar zijn. Tenminste, als we voort doen (*lacht*). Aan de slag. Hopelijk tot snel!

WWW.JOSANWAMBEK.BE

Ik heb je gemist

IK ZIE JE GRAAG

Kurt Van Strijthem (De Fotograaf) leeft al een hele tijd met gesloten deuren. De verplichte afzondering gaf hem de tijd om te overdenken waarom hij zo graag fotografeert: "Ik zie graag mensen, in het algemeen én voor mijn lens." Dat maakt hem tot zo'n bijzondere 'mensenfotograaf'. Hij mist emoties, zowel het geven als het krijgen.

Hoe ben je eigenlijk op het idee gekomen?

Kurt: Ik wil mensen die elkaar graag zien weer samenbrengen voor mijn lens. Omwille van de smetvrees werd 'zien' de voorbije maanden vaak beperkt tot een virtuele ontmoeting op veilige afstand. Maar 'graag zien' kan je alleen in levende lijve. Het emotionele moment van het onverwachte weerzien tussen twee vrienden wil ik voorgoed vastleggen op foto.

Heb jij ook jouw zielsverwant (geen familie) al die tijd moeten missen?

Kurt: Zeer zeker. Wie niet? Ik ben een 'mensen' mens. Ik heb er dus ondertussen wel heel wat moeten missen. Zelf ben ik, weliswaar buiten, toch ook 2 mensen blijven zien op veilige afstand (*lacht*). De ene is mijn loopmaatje en dan ga je uiteraard samen lopen als dat nog veilig kan. De andere is een goede maat waarmee ik af en toe toch ook nog eens in openlucht heb afgesproken, maar dat is uiteraard iets helemaal anders dan iemand 'eens goed vastpakken'.

Wens je hem of haar eens op een originele manier te verrassen en te zeggen "ik zie je graag, ik heb je gemist"?

Schrijf je dan in via www.defotograaf.be.





IK ZIE JE GRAAG
ik heb je gemist

EUREKA VOOR DE HORECA

1 mei is de dag van de arbeid, maar deze keer ook de dag van de barmeid. Toegegeven, we hebben de woordspeling ergens op de sociale media zien passeren. Ere wie ere toekomt.

Deze Ternatse horecabonzen hopen alvast dat het de komende weken met de cijfers beter uitdraait dan met de comeback van Kim Clijsters en dat ze op 1 mei effectief kunnen starten. Wij hopen met hen mee.

Excuses alvast voor de flauwe woordspelingen. Daar hebben deze fijne mensen niets mee te maken.

Schol!



1741 redenen om nog even door te bijten, en dan kunnen we er 'vollenbak' tegenaan.

***Ons 'Webke' staat klaar.
De werken zijn achter de rug, nu nog een dweil slaan en iedereen is weer meer dan welkom.***



IN.TERNATIONAL

We zijn nog volop aan 't bouwen maar onze Kan 10 schiet als een 'padellestoel' uit de grond. Deze bal slaan we niet mis.



Het is met een bang hartje en de nodige voorzichtigheid, maar we kijken er zo hard naar uit om terug ons beste voetje voor te zetten.



Onze stoven zijn uit, laat de zomer maar komen. En wie weet kunnen we samen naar de Belgen kijken die achter een bal aan lopen.

ER IS WEER SPANNING TUSSEN ONS



ROCK TERNAT

A stylized lightning bolt graphic in black, yellow, and red, positioned to the right of the word 'ROCK' and overlapping the word 'TERNAT'.

We're back (to the roots)

27 - 28 AUGUSTUS

SPORTCENTRUM TERNAT



Sjaals van 3 meter van

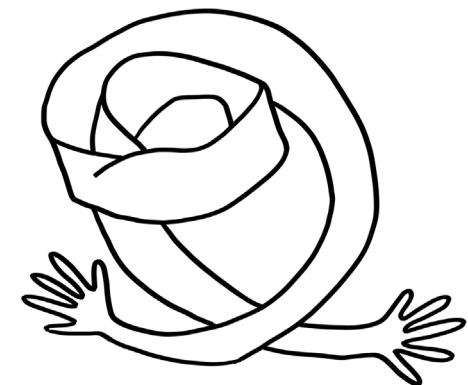
DE BOMMMA

WOLLEN KNUFFELS VAN THUIS

In deze tijden ontdekt iedereen wel eens iets nieuw. Sommige beginnen te wandelen of te fietsen, anderen beginnen te breien en nog anderen gaan aan de slag als vrijwilliger. Griet deed het ook allemaal, kreeg het wat koud tijdens een wandeling, begon dan zelf een sjaal te breien en ging aan de slag als vrijwilliger in het woonzorgcentrum. En zo ontstaan dan geweldige concepten: De Bommma aan het woord!

Voor alle duidelijkheid, je bent zelf nog geen oma?

Griet: Neen, gelukkig niet, daar ben ik nog wat jong voor. Maar ons projectje heeft wel die leuke naam meegekregen. Het had ook *Bobonne* kunnen zijn, maar dat bestond al. Het is dan *de Bommma* geworden.



DE BOMMMA

wollen knuffels van thuis

Een samenloop van omstandigheden laat ons zeggen?

Griet: Het is een gelukkige samenloop van omstandigheden. Ik zit zelf in de event-sector en had dus door de gekende omstandigheden wat tijd over die je graag nuttig besteedt. Ik ben dus als vrijwilliger aan de slag gegaan in het woonzorgcentrum en was ondertussen ook zelf wat met het breien begonnen toen ik plots op het fijn idee kwam: als we nu eens wat oma's sjaals laten breien en die verkopen voor een goed doel? Dat idee heeft een tijdje moeten rijpen, maar plots is alles in een stroomversnelling gegaan. We kregen heel veel wol gedoneerd, er was heel veel respons en misschien nog wel het leukste van al, de *brei-bomma's* waren geweldig enthousiast. Dat is ook nodig, want er kruipt gigantisch veel tijd in. Zeker voor iemand als ik, die nog maar net met breien is begonnen, maar voor een sjaal van drie meter heb je sowieso wel een aantal steken nodig (*lacht*). Op bepaalde dagen wordt er trouwens samen gebreid en dan zie je sommige bomma's echt opgekleed en helemaal opgetut toekomen. Hartverwarmend is dat.

Een sjaal van drie meter zeg je?

Griet: Een extra lange sjaal die als het ware als een warme knuffel aanvoelt (vandaar ook de MMM in de naam, 3M dus). Ik leg het concept even uit: Wij stellen een pakketje wol samen (400 gr), kiezen wat kleuren en leveren dat dan af aan de *brei-bomma*. Die maakt er dan een sjaal van van ongeveer 25 cm breed en 3 m lang. Elke sjaal is dus uniek, niet alleen door de kleuren van de gekregen wol, maar iedere *brei-bomma* heeft ook wel haar eigen stijl. Sommige sjaals zijn wat lossier, andere dan weer wat strakker. En dat is het mooie aan het concept, iedere sjaal is een uniek werkstuk en krijgt ook telkens de naam van de *brei-bomma* zelf mee.

We nemen aan dat jullie dan wel heel wat wol nodig gehad hebben?

Griet: Al snel kregen we, na een oproep op sociale media, wel wat wol binnen. Maar toen sprong ook een breifirma uit Rupelmonde op de kar en er is zelfs een Antwerps bedrijf dat ons labels heeft bezorgd. Plots hadden we heel veel wol en een eigen label. En we kunnen dus ook nog een tijdje verder. We hebben ondertussen 280 pakketjes wol verdeeld, daarvan zijn ondertussen al 130 sjaals terug gekomen en ook al 80 van verkocht. Het is gek hoe snel het allemaal gelopen is. Ondertussen zijn het niet alleen de bomma's in het woonzorgcentrum (Kapelleveld Ternat, Sint-Carolus Ternat, Heilig Hart Grimbergen) die breien, maar ook oma's, moeders en hun dochters die er samen aan werken. Van generatie op generatie zeg maar. Allemaal heel mooi om te zien. Ook de breiclub en de Sibbe zijn trouwens hard aan het meewerken, en met al hun ervaring gaat dat dan ook goed vooruit.

En jullie werken ook voor een goed doel?

Griet: We hebben gekozen voor SIMBAHUIS in Liedekerke, een project van SOS KINDERDORPEN. Een plek waar kinderen, die thuis niet veilig zijn, terecht kunnen. En plek waar kinderen dan familiaal, kleinschalig en met de focus op gehechtheid kunnen opgevangen worden door Simba-ouders. Als je het vanuit ons project bekijkt kan je het zien als 'de oudere generatie zorgt een beetje mee voor de nieuwe generatie die het moeilijk heeft'. Prachtig project. En, niet onbelangrijk, we voorzien ook altijd wel een attentie voor de *brei-bomma zelf*. We vragen aan de mensen om ook een selfie met de sjaal op te sturen, die printen we dan ook af en we bezorgen we dan aan de bomma. Dat is een klein gebaar dat zeer hard wordt geapprecieerd, de dankbaarheid langs beide kanten is heel groot.

Het project heeft ook wel een brede uitstraling en heel veel aandacht over de regio heen gekregen.

Griet: Zeer zeker, bedrijven uit het Antwerpse dus die ons steunen om te beginnen. Maar ook aan de bestellingen zie je dat de interesse van overal komt. 2/3 van alle sjaals wordt verzonden, de bestellingen komen letterlijk van uit alle hoeken van Vlaanderen. En zelfs eentje uit Nederland, maar dat is familie, misschien telt dat dan niet (*lacht*)?

De winter loopt nu helaas wel op z'n einde. Hoe gaat het verder?

Griet: We zijn eigenlijk iets te laat in de stroomversnelling terecht gekomen. De winter is nu helaas voorbij en we bekijken nu hoe het verder kan gaan. Pas op, er staan nog heel wat nieuwe sjaals op onze website en je kan er uiteraard altijd eentje aanschaffen voor de winter die komt. Of voor een late winterprik, je weet maar nooit (*lacht*).

Straks herneemt de economie, ga ik terug voltijds aan het werk en dan moeten we ook eens uitzoeken hoe we dit verder kunnen aanpakken, er komt immers toch ook heel wat logistiek werk bij kijken. We hebben ook nog wel wat wol. Misschien blijven we wel pakketjes uitdelen of verkopen waar mensen dan hun eigen sjaal mee kunnen breien, of misschien herneemen we het wel (en dan een stuk vroeger) volgende winter. Het ligt allemaal nog wat open, maar ze zijn in elk geval voorlopig nog zeker een tijdje beschikbaar in onze webshop! Er staat trouwens een hele nieuwe reeks op.

We zien wel wat de toekomst brengt. Ik heb in elk geval ook heel veel leuke nieuwe mensen leren kennen met het hart op de goede plaats.

WWW.DEBOMMMA.BE
(OPGELET, INDERDAAD MET MMM)



DE
GEVEL
GROEP

Game, offset, match

HEREMANS PRINTING

EEN (H)ECHT FAMILIEBEDRIJF

In 1976 koopt Alfons Heremans zijn eerste drukmachientje in één kleur en installeert het in de keuken. Vandaag staat op exact dezelfde plaats een drukkerij die door de jaren heen is uitgegroeid tot een kleine KMO met 15 mensen in dienst. Moeder Mia stapte in 77 mee in de zaak, zoon Bart zit er nu ook al meer dan 20 jaar in. Dochter Jo stapte er 6 jaar terug ook in. De familiezaak is dus compleet, Bart en Jo aan het roer, maar moeder Mia en vader Alfons zijn nooit ver weg (al was vader wel gaan leveren wanneer de foto moest getrokken worden). Een familiebedrijf een hart en nieren. En dat voel je.

Dat eerste drukmachientje, staat dat hier nog ergens?

Jo: Absoluut, een originele 'Heidelberg' cillinderpers. En hij wordt ook nog altijd gebruikt. Het blijft toch een beetje nostalgie.

Alfons: "Van wanneer dat machientje juist dateert weet ik niet, maar het is in elk geval ouder dan ik (lacht)"

Julie zijn vandaag nog echt een familiebedrijf?

Jo: Helemaal juist. Bart neemt de productie op zich, ik neem het commerciële luik en de contacten voor mijn rekening. Daar zetten we trouwens heel hard op in, we zijn niet de grootste speler op de markt, maar misschien wel de sympathiekste (lacht). Bovendien hebben we jarenlang geïnvesteerd, en ook nu nog trouwens, en leveren we ook kwaliteit af. Een kwalitatieve kleine drukkerij waar je nog persoonlijk contact mee hebt, dat ligt blijkbaar goed in de markt. Althans dat zeggen onze klanten toch.

Ons ma en onze pa werken trouwes ook nog elke

dag mee. Je laat zo iets niet gemakkelijk los natuurlijk. Enkel voor de foto hebben ze gepast, onze Bart trouwens ook. Dat laat hij dan liever aan mij over (lacht).

Julie focus ligt vandaag nog steeds op drukwerk in grote oplagen?

Jo: Of zoals we zeggen: offset drukwerk. Drukwerk dat pas interessant wordt vanaf een bepaalde oplage omdat er heel veel instellingen en materialen aan te pas komen bij het opstarten. In de ruime regio zijn er ook niet zo bijster veel drukkerijen meer die offset drukken. Offset drukkerijen in het algemeen dalen wat in aantal, we werken nu voor heel België en hebben zelfs klanten tot in Nederland. We hebben, zoals eerder gezegd, uiteraard ook geïnvesteerd in een digitale lijn. Voor grotere formaten en kleinere oplagen is dat altijd interessant. Kort gezegd is digitaal drukken beter voor het milieu doordat er geen drukplaten gemaakt hoeven te worden en omdat er bij digitaal drukwerk nauwelijks papierverspilling is. Digitaal drukwerk is hierdoor vaak ook sneller en qua kwaliteit is het inmiddels ongeveer hetzelfde, al blijft die van offset toch nog net dat tikkeltje beter, maar dan spreek ik ook vanuit de liefde voor het vak (lacht). In grotere oplages wordt offset drukken echter al snel voordeliger. In kleine oplages, speciale papiersoorten of gepersonaliseerd drukwerk kies je beter voor digitaal drukwerk.

Samen met de klant bekijken we steeds het gehele project en zoeken we samen naar de beste manier, de beste drager en het beste ontwerp voor een project. We hebben hier immers ook een team dat creatief met je meedenkt en die dingen graag voor je uitwerkt.

Heremans
printing

Je zegt het, het milieu speelt natuurlijk ook een rol.

Jo: Zeer zeker en als het op papiersoorten aankomt zit dat ondertussen wel goed en zijn er heel veel mogelijkheden. En ook in de inkt zien we, hetzij wat trager, de evolutie. Vaak is het ook wel wat duurder, dan speelt de filosofie van de klant uiteraard een grote rol.

Wordt er minder geprint door deze evolutie?

Jo: Moeilijk te zeggen vandaag. Er is inderdaad wel die trend geweest om pakweg minder flyers en affiches te gaan drukken en veel meer over te schakelen naar online marketing. Maar je merkt ook dat velen er ook van terug komen. Het is en blijft een en-en verhaal. Bovendien werkt voor een etentje bijvoorbeeld een persoonlijk uitnodiging in de bus nog steeds veel beter. Echt minder is het dus niet. De

atuurlijk wel zijn gevolgen gehad, waardoor er, buiten het drukwerk aan de crisis gerelateerd, wel veel minder is gedrukt.

Dat hebben jullie dan toch wel gevoeld?

Jo: We hebben ons wat anders georiënteerd en creatief ingespeeld op de situatie. Gepersonaliseerde mondklappers aangeboden, plexiglas-schermen gemaakt, grondstickers gedrukt, noem maar op. We printen nu ook in 't goud, doen ook belettering van wagens en hebben een gloednieuwe printer aangeschaft met gigantisch veel mogelijkheden naar kapvormen toe. Wij kunnen ook alles in huis, dat helpt, maar laten we wel wezen, laat ons maar zo snel mogelijk terug naar het nieuwe normaal gaan. En dan is iedereen hier (ook fysiek) uiteraard terug welkom (lacht).

WWW.HEREMANSPRINTING.BE



DAT VARKENTJE IS HIER NOG NIET GEWASSEN.

MAAR BADKAMERS VAN DER CRUYS HELPT JE WEL GRAAG EEN (WAS) HANDJE.

WWW.VANDERCRUYS.BE