

FEBED

NEWS #26



Interview
Filip Sevens

**Prik&Tik:
40 jaar!**

**Wanzl,
partner van
FEBED**



Interview
Filip Sevens

**Prik&Tik
a 40 ans !**

**Wanzl,
partenaire
FEBED**

Voorkom diefstal van sterke drank met Resatec

STERKE DRANK IS ZEER GELIEFD BIJ WINKELDIEVEN

Als drankenhandel of winkel met een drankenafdeling weet u als geen ander hoe geliefd sterke drank is bij winkeldieven. Resatec biedt doeltreffende anti-diefstaloplossingen die perfect aansluiten bij de behoeften van uw winkel. Ontdek hoe onze detectiepoortjes, bottle tags en camerabewaking dieven afschrikken en beschermen uw waardevolle voorraad.

STAP 1: EEN ONTRADEND EFFECT

Onze anti-diefstalsystemen zijn ontworpen om discreet en effectief te werken. Deze poortjes detecteren gestolen goederen en waarschuwen uw personeel onmiddellijk, zodat dieven geen kans krijgen om ongemerkt de winkel te verlaten. De verstevigde voet beschermt de antenne tegen winkelkarren, waardoor ze langer meegaan. De LED-strip bovenin de antenne geeft duidelijk weer dat de systemen actief zijn en zorgt voor een ontradend effect op dieven. Bovendien kunnen de poortjes uitgerust worden met een draadloze zender, waarmee u

Resatec levert oplossingen die écht gericht zijn op drankenhandels en supermarkten. Budgetvriendelijk, effectief en kwalitatief!

bij verdacht gedrag steekproefsgewijs alarm kunt maken.

STAP 2: ILLEGALE CONSUMPTIE STOPPEN

Onze bottle tags zijn eenvoudig te bevestigen en zorgen ervoor dat de fles niet geopend kan worden, waardoor onmiddellijke consumptie in de winkel onmogelijk wordt. Dit voorkomt dat alcoholverslaafden een fles in de winkel leegdrinken en daarna zonder te betalen vertrekken. De tags kunnen alleen



met een speciale ontkoppelaar worden verwijderd, waardoor uw producten altijd veilig zijn. Wij garanderen snelle levering vanuit ons magazijn te Gent, waarvandaan we de artikelen nog dezelfde dag versturen. Onze technologie is onafhankelijk en compatibel met AM-, RF- en RFID-systemen. Met duizenden referenties in binnen- en buitenland, waaronder een sterke vertegenwoordiging bij supermarkten, zijn onze bottle tags een beproefde oplossing.

STAP 3: LEG ALLE DETAILS VAST

Camerabewaking is een onmisbaar hulpmiddel voor uw winkel. Onze geavanceerde camerasystemen bieden een scherp en gedetailleerd beeld van uw winkelruimte en geven real-time meldingen bij verdachte activiteiten. Dit helpt niet alleen bij het identificeren van dieven, maar dient ook als belangrijk bewijsmateriaal voor politiediensten en verzekeringen. De aanwezigheid van camera's werkt bovendien preventief en schrikt potentiële dieven af.

www.resatec.be.

• Resatec NV



COLOFON COLOPHON

Uitgever Editeur

Hilde Stockman
vzw FEBED asbl
Boulevard Edmond Machtenslaan 83/1
1080 Brussel-Bruxelles
info@febed.be
www.febed.be

Redactie Rédaction

Hilde Stockman
Françoise Normand
Laetitia Claus

Disclaimer

Dit drukwerk is 100% isopropanolvrij, gedrukt met vegetale inkt op duurzaam papier. De plastic folie is volledig recycleerbaar.
Cette publication est 100% sans isopropanol, imprimée avec de l'encre végétale sur du papier durable

 Elma Media
T. 015 55 88 88
www.elma.be

Mediastrategie, marketing & promotie Stratégie média, Marketing et promotion

Steven Hellemans - Directeur
s.hellemans@elma.be

Concept en vormgeving Concept et design

Kim Speleman - Art Director
k.speleman@elma.be

Cher Membre de FEBED,
Cher Distributeur en boissons,
Cher Producteur,

Depuis le 1er juillet, j'ai repris la tâche de Directeur de FEBED, en succédant à Guy Dewulf, qui a pris une retraite bien méritée. Je tiens tout d'abord à remercier Guy pour ces dernières années, au cours desquelles il a défendu avec beaucoup d'engagement et d'enthousiasme les intérêts du secteur des distributeurs en boissons.

La défense des intérêts des distributeurs en boissons est la principale priorité de FEBED. Nous ne pouvons y parvenir que si nous recevons suffisamment d'informations de votre part, vous qui êtes sur le terrain. En identifiant les problèmes des distributeurs en boissons, nous pouvons également faire des suggestions et fournir des solutions. Il en va de même en ce qui concerne la concertation avec les producteurs, les fédérations, les groupements d'achat...

N'hésitez pas à me contacter à l'adresse e-mail ci-dessous. Je vous invite tous à notre FEBED Forum 'Big Changes in the Beverage World ?' le lundi 14 octobre 2024 au Docks Dome Event Hall à Bruxelles. Vous trouverez plus d'informations sur le FEBED Forum dans les pages de ce FEBED Magazine.

Beste FEBED-lid,
Beste Drankenhandelaar,
Beste Producent,

Sinds 1 juli heb ik de taak van Directeur FEBED opgenomen in opvolging van Guy Dewulf die met verdiend pensioen ging.

Eerst en vooral wil ik dan ook Guy bedanken voor de voorbije jaren waar hij met veel inzet en enthousiasme de belangen van de drankenhandel heeft op zich genomen.

Het verdedigen van de belangen van de drankenhandelaar is de voornaamste prioriteit van FEBED. We kunnen dit enkel doen als we voldoende input krijgen van jullie op het terrein. Door de problemen van de drankenhandelaars in kaart te brengen kunnen we ook voorstellen doen en oplossingen aanreiken.

Evenzo met het overleg met de producenten, federaties, aankoopgroeperingen... Aarzel niet om mij te contacteren op onderstaand mail adres.

Graag nodig ik jullie allen uit op ons FEBED Forum 'Big Changes in the Beverage World ?' op maandag 14 oktober 2024 in Docks Dome Event Hall te Brussel. Meer over het FEBED Forum vindt u verderop in het FEBED Magazine.

Hilde Stockman

Hilde Stockman

Hilde Stockman - Directeur FEBED
hilde@febed.be



Filip Sevens over Prik&Tik:

van lokaal succes tot nationale drankengigant

Filip Sevens over Prik&Tik:

D'un succès local à un géant national

Prik&Tik, de grootste aankoopgroeping van drankenhandelaars in ons land, viert dit jaar zijn veertigjarig bestaan. Dit is de ideale gelegenheid om CEO Filip Sevens aan het woord te laten.

De afgelopen vier decennia heeft Prik&Tik zich ontwikkeld tot een prominente speler in de Belgische drankenhandel. Oorspronkelijk ontstaan uit een samenwerking tussen negen drankenhandelaars uit de Antwerpse en Limburgse Kempen, heeft het bedrijf een indrukwekkende groei doorgemaakt. In dit artikel deelt CEO Filip Sevens het verhaal achter de oprichting, de unieke eigenschappen die Prik&Tik onderscheiden van andere drankenhandels, en de toekomstplannen van het bedrijf,

inclusief digitalisering en uitbreiding. We krijgen ook een persoonlijk kijkje in de passies en filantropische betrokkenheid van Filip, evenals zijn visie op de rol van FEBED in de sector.

Prik&Tik is inmiddels een grote naam in de drankenhandel. Kun je ons wat meer vertellen over de achtergrond van het bedrijf?

Filip: Zeker, het begon allemaal exact veertig jaar geleden toen negen dranken-

Prik&Tik, le plus gros groupement d'achat de distributeurs en boissons du pays, fête cette année ses quarante ans. L'occasion était parfaite pour donner la parole à son CEO Filip Sevens.

Au cours des quatre dernières décennies, Prik&Tik est devenu un acteur de premier plan dans le commerce des boissons en Belgique. Née de la collaboration de neuf distributeurs en boissons de la Campine anversoise et limbourgeoise, l'entreprise a connu une croissance impressionnante. Dans le présent article, Filip Sevens raconte l'histoire de la création de Prik&Tik, les caractéristiques uniques qui distinguent son groupement des autres centrales d'achats et ses projets, notamment en matière de

numérisation et d'expansion. Nous avons également, d'un côté plus personnel, un aperçu des passions de Filip et de son engagement philanthropique, ainsi que de sa vision du rôle de FEBED dans le secteur.

Prik&Tik est aujourd'hui un grand nom du négoce des boissons. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur l'histoire de l'entreprise ?

Filip: Oui, tout a commencé il y a exactement 40 ans, lorsque neuf distributeurs en bois-

handelaars uit de Antwerpse en Limburgse Kempen besloten samen te werken om beter te kunnen concurreren met de opkomende warenhuizen. Ze kochten een magazijn in Geel en zo ontstond Prik&Tik. De naam verwijst naar de 'prik' in frisdrank en de 'tik' van alcohol. Sindsdien zijn we flink gegroeid en hebben we ons uitgebreid met onder andere SAMMO uit West-Vlaanderen en een groep uit Oost-Vlaanderen, Cobeli.

Wat maakt Prik&Tik zo bijzonder ten opzichte van andere drankenhandels?

Filip: Ons onderscheid zit vooral in de persoonlijke service en het gigantische aanbod via een centraal magazijn. We hebben meer dan 7.000 verschillende dranken in ons assortiment, waarvan ruim 3.000 bieren en meer dan 1.000 soorten sterke drank. Daarnaast kunnen onze aangesloten handelaars kleinere hoeveelheden bestellen, wat hen helpt om geen grote voorraden aan te hoeven houden. We hebben ook een sterke onderhandelingspositie, waardoor we altijd de beste prijzen kunnen bieden.

Jullie zijn vandaag gevestigd in Lommel. Waarom die keuze?

Filip: Twintig jaar geleden verhuisden we naar Lommel, wat een van de beste beslissingen in onze geschiedenis is geweest. We hadden hier de kans om in een groot gebouw in te en met Vario Food, een logistiek bedrijf, samen te werken. Dit stelt ons in staat om efficiënt te opereren en snel te leveren door heel België, ongeacht onze locatie.

Hoe gaat het met de digitalisering en verdere groei van Prik&Tik?

Filip: We zijn volop bezig met digitalisering, vooral op het gebied van bestellingen. Ik geloof dat er nog veel potentieel is in België. Ik verwacht dat het aantal drankenhandels zal dalen van 375 naar ongeveer 300 of nog minder, maar ik hoop dat we een aanzienlijk deel daarvan kunnen overtuigen. We hebben ook plannen om onze blinde vlekken op de kaart aan te pakken.

Wat zijn momenteel de trends in de drankenmarkt?

Filip: We zagen een sterke groei in lokale bieren en nu meer in non-alcoholische dranken. Alcoholvrije bieren en andere dranken worden steeds populairder, wat vijf jaar geleden nog ondenkbaar was in België. Ook de kwaliteit van deze producten is enorm verbeterd.

Digitalisering is onze toekomst.



En hoe staat het met de discussie over statiegeld op blikjes en petflessen?

Filip: Ik verwacht dat er in 2025 een beslissing genomen wordt. We zien dat consumenten hun lege verpakkingen graag bij ons inleveren, maar we willen niet de afvalbak van de sector worden. Daarom proberen we via FEED de statiegeldwaarden te uniformeren, zodat het voor iedereen duidelijker wordt.

Je hebt al een lange carrière achter de rug in de drankenhandel. Hoe ben je in deze sector terechtgekomen?

Filip: Mijn vader was bierhandelaar, dus ik ben ermee opgegroeid. Na mijn studies ben ik direct bij Stella (nu AB-InBev) aan de slag gegaan. Als vertegenwoordiger leerde ik de kneepjes van het vak: van contracten opstellen tot accijnswetgeving. Later werd ik depotmanager en uiteindelijk regionaal distributiemanager bij InBev. Na een reorganisatie besloot ik om bij Prik&Tik te gaan werken, waar ik nu al 16 jaren CEO ben.

Het klinkt als een intensieve baan. Hoe hou je dat vol?

Filip: Het is inderdaad een intensieve baan met lange dagen, maar ik haal er veel voldoening uit. We zijn nu bezig met een digitaliseringsproces en willen blijven groeien.

sons de la région de la Campine anversoise et limbourgeoise ont décidé de travailler ensemble pour mieux concurrencer les grandes surfaces naissantes. Ils ont acheté un entrepôt à Geel et c'est ainsi que Prik&Tik est né. Le nom fait référence au pétilllement des boissons rafraichissantes et au « petit coup » de l'alcool. Depuis lors, nous nous sommes considérablement développés et nous nous sommes étendus pour inclure SAMMO de Flandre occidentale et Cobeli, un groupement de Flandre Orientale.

Qu'est-ce qui rend Prik&Tik si spécial dans le paysage de la distribution des boissons ?

Filip : Notre particularité réside principalement dans notre service personnalisé et notre offre gigantesque, via un entrepôt central. Nous proposons plus de 7 000 boissons différentes, dont plus de 3 000 bières et plus de 1 000 types de spiritueux. En outre, nos distributeurs affiliés peuvent commander des quantités relativement réduites, ce qui leur permet d'éviter d'avoir des stocks importants. Nous avons également une forte position de négociation, ce qui nous permet de toujours proposer les meilleurs prix.

Vous êtes actuellement établis à Lommel. Pourquoi ce choix ?

Filip : Il y a vingt ans, nous avons déménagé à Lommel, ce qui a été une des meilleures décisions de notre histoire. Nous

avons eu l'occasion de nous installer dans un grand bâtiment et de travailler avec Vario Food, une entreprise de logistique. Cela nous permet de travailler efficacement et de livrer rapidement dans toute la Belgique, quelle que soit notre localisation.

Comment se déroulent la numérisation et la poursuite de la croissance de Prik&Tik ?

Filip : Nous sommes pleinement engagés dans la numérisation, en particulier dans le domaine des commandes. Je pense qu'il y a encore beaucoup de potentiel en Belgique. Je m'attends à ce que le nombre de drinkcenters passe de 375 à environ 300, voire moins, mais j'espère que nous pourrions en convaincre une grande partie. Nous avons également des plans pour traiter nos angles morts sur la carte.

Quelles sont les tendances actuelles dans le marché de boissons ?

Filip : Nous avons observé une forte croissance des bières locales et à présent des boissons sans alcool. Les bières et autres boissons sans alcool sont de plus en plus populaires, ce qui était impensable en Belgique il y a seulement cinq ans. La qualité de ces produits s'est également beaucoup améliorée.

Et qu'en est-il de la discussion sur la consigne des canettes et des bouteilles en PET ?

Filip : Je m'attends à ce qu'une décision soit prise en 2025. Nous constatons que les consommateurs aiment nous ramener leurs emballages vides, mais nous ne voulons pas devenir la poubelle du secteur. C'est pourquoi, par l'intermédiaire de FEED, nous essayons d'unifier les valeurs de consigne afin qu'elles soient plus claires pour tout le monde.

Vous avez déjà derrière vous une longue carrière dans le secteur des boissons. Comment êtes-vous arrivé dans ce secteur ?

Filip: Mon père était négociant en bières, j'ai donc grandi là-dedans. Après mes études, j'ai directement commencé à travailler chez Stella Artois (aujourd'hui AB-InBev). En tant que représentant, j'ai appris toutes les ficelles du métier : de la rédaction des contrats à la législation sur les accises. Plus tard, je suis devenu directeur de dépôt, puis directeur régional de la distribution chez InBev. Après une réorganisation, j'ai décidé de rejoindre Prik&Tik, dont je suis le CEO depuis 16 ans.

La numérisation est notre avenir.

Ik denk dat er nog veel drankenhandelaars in België zijn die onze toegevoegde waarde kunnen ontdekken. Het is mijn ambitie om Prik&Tik nog verder uit te breiden.

Laten we even persoonlijk worden. Wat zijn je hobby's en favoriete drankjes?

Filip: Ik ben een grote voetbalfan en probeer elk weekend twee tot drie wedstrijden te zien, zowel op tv als in het stadion. Wij sponsoren het veldrijden en ik bezoek zelf zo'n vijf crossen per seizoen. Wat drankjes betreft, drink ik overdag water of Tönissteiner. Voor een avondje uit kies ik vaak voor een goed degustatiebiertje zoals Duvel of een ander sterk blond bier. En hoewel ik al 46 jaar geen cola meer heb gedronken door een weddenschap, geniet ik nog wel van Fanta of Sprite.

Steun je ook goede doelen?

Filip: Zeker, als bedrijf steunen we projecten rond de ziekte van Duchenne en lokale organisaties die mensen helpen die het financieel moeilijk hebben. Privé steun ik een project van chirurg Reginald Moreels in Congo, waar ik veel bewondering voor heb.

Hoe zie je de toekomst van Prik&Tik en je eigen toekomst?

Filip: Voor Prik&Tik zie ik veel groeipotentieel. Ik wil blijven uitbreiden en nieuwe handelaren overtuigen van onze voordelen. Wat mijn eigen toekomst betreft, wil ik nog zo'n drie jaar actief blijven in deze sector. Daarna zie ik mezelf als zelfstandig consultant, zodat ik mijn kennis kan blijven delen zonder een al te strikte agenda.

Wat betekent FEBED voor jou en wat zijn je verwachtingen voor de toekomst?

Filip: Mijn gevoel is dat de rol van FEBED door de drankenhandel nog steeds wordt onderschat. Het feit dat deze perceptie bestaat, is dan ook een aandachtspunt voor FEBED. Meer systematische communicatie per deelthema (zoals ABI-tarificatie, het leeggoedissue, winstdervingen bij gratis goederen van leveranciers, etc.) lijkt me zeer nodig en nuttig.

Hilde Stockman mag en zal ongetwijfeld ook meer de boer op gaan om leden te bezoeken, hun bezorgdheden aan te horen en ter harte te nemen, en hen te overtuigen van de toegevoegde waarde van FEBED. Drankenhandelaars dreigen de laatste jaren minder vaak top-of-mind te zijn bij de leveranciers, iets wat ik zelf da-

gelijks merk. Daarom moet de rol en visie voor de toekomst zeker nog eens duidelijk worden gemaakt aan alle leveranciers en FEBED-leden.

Als drankenhandelaar mogen we ook meer zelfkritisch zijn. We vergeten te vaak onze kracht bij solidariteit en vallen al te gemakkelijk terug op onze individuele problemen en visies. Iedereen zou eens over zijn schaduw moeten stappen. In cruciale dossiers moeten we met meer leden samenwerken aan deze dossiers, in plaats van alleen de problemen te formuleren.

Conclusie: zowel FEBED als federatie als de leden hebben nog werk te doen om ons mooie beroep weer aantrekkelijker te maken voor de buitenwereld, onze positie te versterken, en meer te leiden in plaats van te ondergaan.

Is er een tip die je graag meegeeft aan de drankenhandelaars?

Filip: Leid je bedrijf, onderga het niet. Kijk waar je staat, waar je naartoe wilt, en maak een plan voor alle domeinen van bedrijfsvoering. Volg dat plan door regelmatig te toetsen waar je staat en stuur bij waar nodig. Er is niets mis mee, integendeel, om te investeren in externe mensen die je begeleiden. Koken kost geld, maar soms moet je een stapje terugzetten om de basis te leggen voor nog betere toekomstige stappen. Volg dus ook opleidingen, zowel voor jullie als zaakvoerder als voor je medewerkers. Een goede voorbereiding is meer dan de helft van het succes in bedrijfsvoering. Wat betreft FEBED zou ik graag zien dat veel meer drankenhandelaren actief meewerken aan de dossiers van FEBED. Er is genoeg werk, en elke vooruitgang, hoe klein ook, die we boeken in welk dossier dan ook, is een vooruitgang.

De markt evolueert, wij ook.



www.prikentik.be

Cela semble être un boulot intense. Comment faites-vous pour tenir le coup ?

Filip : C'est en effet un boulot intense, avec de longues journées mais j'en retire une grande satisfaction. Nous sommes en train de nous numériser et nous voulons continuer à nous développer. Je pense qu'il y a encore beaucoup de distributeurs en boissons en Belgique qui peuvent découvrir notre valeur ajoutée. Mon ambition est de développer Prik&Tik encore davantage.

Soyons un peu plus personnel. Quels sont vos loisirs et vos boissons préférées ?

Filip : Je suis un grand fan de football et j'essaie de voir chaque weekend deux ou trois matchs, aussi bien à la télévision qu'au stade. Nous sponsorisons le cyclocross et je me rends moi-même à quatre ou cinq cross par saison. En ce qui concerne les boissons, je bois de l'eau ou de la Tönissteiner pendant la journée. Pour une soirée, j'opte souvent pour une bonne bière comme la Duvel ou une autre bière blonde forte. Et bien que je n'aie pas bu de Coca depuis 46 ans à la suite d'un pari, j'apprécie toujours Fanta ou Sprite.

Soutenez-vous également des associations caritatives ?

Filip : Bien sûr, en tant qu'entreprise, nous soutenons des projets autour de la myopathie de Duchenne et des organisations locales qui aident les personnes en difficulté financière. À titre privé, je soutiens un projet au Congo du chirurgien Reginald Moreels, que j'admire beaucoup.

Comment voyez-vous l'avenir de Prik&Tik et votre propre avenir ?

Filip : Pour Prik&Tik, je vois un grand potentiel de croissance. Je veux continuer à me développer et à convaincre de nouveaux négociants de nos avantages. Quant à mon propre avenir, je souhaite rester actif dans ce secteur pendant encore trois ans environ. Après cela, je me vois comme un consultant indépendant, ce qui me permettra de continuer à partager mes connaissances sans avoir un agenda trop strict.

Que signifie FEBED pour vous et quelles sont vos attentes pour l'avenir ?

Filip : J'ai le sentiment que le rôle de FEBED est encore sous-estimé par les distributeurs en des boissons. Le fait que cette perception existe est donc une priorité pour FEBED. Une communication plus systématique par thème (comme la tarification ABI, la question des

emballages, le manque-à-gagner sur les marchandises gratuites des fournisseurs, etc.) me semble très utile et nécessaire.

Hilde Stockman peut, et elle le fera très certainement, aller davantage sur le terrain pour rendre visite aux membres, écouter et prendre à cœur leurs préoccupations, et les convaincre de la valeur ajoutée de FEBED. Ces temps-ci les distributeurs en boissons risquent d'être moins en tête des préoccupations des fournisseurs, ce que je remarque moi-même quotidiennement. C'est pourquoi le rôle et la vision pour l'avenir doivent être à nouveau clairement expliqués à tous les fournisseurs et aux membres de FEBED.

En tant que distributeurs en boissons, nous pouvons également faire notre autocritique. Nous oublions trop souvent notre force dans la solidarité et nous nous rabattons trop facilement sur nos problèmes et nos visions individuels. Chacun devrait pour une fois « sortir de son ombre », comme on dit en Flandres. Dans les dossiers cruciaux, nous devrions collaborer avec davantage de membres, au lieu de nous contenter de formuler les problèmes. Conclusion : tant FEBED, en tant que fédération, que ses membres ont encore du travail à faire pour rendre notre belle profession à nouveau plus attrayante pour le monde extérieur, pour renforcer notre position et pour diriger au lieu de subir.

Quel conseil voudriez-vous donner aux distributeurs en boissons ?

Filip : Dirigez votre entreprise, ne la sursaissez pas. Regardez où vous êtes, où vous voulez aller et établissez un plan pour tous les domaines d'activité de votre entreprise. Suivez ce plan en faisant régulièrement le point sur votre situation et en procédant aux ajustements nécessaires. Il n'y a rien de mal, bien au contraire, à investir dans des personnes extérieures pour vous guider. On n'a rien sans rien : il est parfois nécessaire de prendre un peu de recul pour jeter les bases d'un avenir encore meilleur. Suivez donc aussi des formations, tant pour vous chef d'entreprise que pour vos employés. Une bonne préparation représente plus de la moitié du succès en matière de gestion d'entreprise.

En ce qui concerne FEBED, j'aimerais voir beaucoup plus de distributeurs en boissons participer activement aux dossiers de FEBED. Il y a beaucoup de travail, et tout progrès, si modeste soit-il, que nous enregistrons dans quel que dossier que ce soit est un progrès.



Le marché évolue, nous aussi.



www.prikentik.be



BIG CHANGES

IN THE BEVERAGE WORLD

FEBED
FORUM
14-10-2024

Docks Dome Event Hall - Lambermontlaan 1 - 1000 Brussel

De evolutie waarmee de drankensector wordt geconfronteerd verplicht hen om accurater in te spelen op een sneller veranderend consumentengedrag.

Iedereen is welkom om te komen luisteren naar 3 interessante sprekers die hun kennis en ervaring meegeven als inspiratiebron.

PROGRAMMA

- Vanaf 13u15 Ontvangst
- 14u00 - 14u45 Evoluties in de drankenwinkels
Stijn Preuveneers - Voltdistrict
- 14u45 - 15u20 Merken bouwen rekening houdend met de evolutie in de consumentenpatronen
Jan Verlinden - Ritchie Drinks
- 15u20 - 16u00 Actuele status van de foodservice markt in Horeca, Catering en Convenience
Olivier Minne - Foodservice Alliance
- 16u00 - 16u30 Koffiebreak
- 16u30 - 17u00 Dag van de Drankenhandelaar
- 17u00 - 17u45 Uitreiking FEBED Awards
- 17u45 - 18u00 Slotwoord voorzitter FEBED
Marc De Keyzer
- 18u00 - 22u00 Netwerkevent met walking diner



Schrijf je in via info@febed.be
 Inschrijven kan tot 30 september 2024
 Febed-leden: gratis
 Niet leden: € 150/persoon

FEBED
FORUM
14-10-2024

BRANDED CONTENT



Beleef de unieke smaak van Gouden Carolus Whisky Infused

Gouden Carolus Whisky Infused is een uitzonderlijk bier dat de rijke tradities van brouwerij en stokerij Het Anker op voortreffelijke wijze samenbrengt. Dit unieke brouwsel combineert de robuuste smaak van Gouden Carolus Imperial Dark met een infusie van Gouden Carolus Whisky, wat resulteert in een krachtig en volmondig bier met subtiele toetsen van vanille, eikenhout en chocolade.

Ontdek de perfecte harmonie tussen whisky en bier.



Het brouwproces van Gouden Carolus Whisky Infused is een nauwkeurig samenspel van brouwen en destilleren, waarbij de expertise van beide ambachten wordt benut om een product van uitzonderlijke kwaliteit te creëren. Dit bier is een perfecte symbiose van de rijke, complexe smaken van de whisky en de diepe, donkere tonen van de Imperial Dark.

lus-reeks, die wereldwijd erkend wordt voor haar kwaliteit en smaak. Sinds 2010 wordt er in Mechelen ook whisky gestookt, waarbij gebruik wordt gemaakt van traditionele methoden en hoogwaardige ingrediënten.

Het Anker, gevestigd in Mechelen, heeft een lange geschiedenis van ambachtelijk brouwen die teruggaat tot de 15e eeuw. De brouwerij staat bekend om haar uitgebreide assortiment aan speciaalbieren, waaronder de Gouden Caro-

Gouden Carolus Whisky Infused wordt het best geserveerd op een temperatuur van 10-12°C, waardoor de complexe smaken optimaal tot hun recht komen. Het bier is perfect te combineren met

rijke gerechten zoals wild, stoofschotels of chocolade desserts, maar kan ook uitstekend op zichzelf gedronken worden als een waardige afsluiter van een diner.



Het is duidelijk dat Gouden Carolus Whisky Infused meer is dan alleen een bier; het is een viering van ambacht en traditie, een product dat met passie en vakmanschap is gemaakt en elke slok een unieke ervaring biedt. Ontdek de rijkdom van deze unieke creatie en geniet van een keizerlijk brouwsel om te koesteren.

Dit bier is beschikbaar in 33cl en 75cl-flessen. Deze eindejaarsperiode biedt Het Anker 6x33cl Gouden Carolus Whisky Infused + gratis 5cl Gouden Carolus Single Malt whisky!

www.hetanker.be

• Het Anker





OFFICIËLE INVOERDER
IMPORTATEUR OFFICIËLE

GLOBAL WINERIES



Kom onze producten proeven
Venez déguster nos produits

@THE WINE VILLAGE
20th Edition
21.22.23 SEPT 2024

STARRENHOFLAAN 42 / KAPELLEN / T +32 3 326 81 70



wanzl

Uw partner voor de inrichting van uw drankenspeciaalzaak
Vernieuwing van uw winkel, een specifieke afdeling of rayon?

Votre partenaire pour l'agencement de votre magasin de boissons
Réaménagement de votre magasin, d'un département ou d'un rayon spécifique?

Contacteer / Contactez
Alex Declerck
016/40 28 30
alex.declerck@wanzl.com

Wanzl BV
Ambachtenlaan 36 - 3001 Heverlee
www.wanzl.com
#QualityMadeByWanzl



BIG CHANGES

IN THE BEVERAGE WORLD

FEBED
FORUM
14-10-2024

Docks Dome Event Hall - Boulevard Lambert 1 - 1000 Bruxelles

L'évolution à laquelle est confronté le secteur des boissons l'oblige à répondre de façon plus précise à un comportement des consommateurs qui change plus rapidement.

Vous êtes tous invités à venir écouter trois orateurs intéressants qui apporteront leurs connaissances et leur expérience comme source d'inspiration.

PROGRAMME

- 13.15 h Accueil
- 14.00 - 14.45 h Évolutions dans les magasins de boissons
Stijn Preuveneers - Voltdistrict
- 14.45 - 15.20 h Construire des marques en tenant compte de l'évolution des modes de consommation
Jan Verlinden - Ritchie Drinks
- 15.20 - 16.00 h Statut actuel du marché du foodservice dans le secteur Horeca, Catering et Convenience
Olivier Minne - Foodservice Alliance
- 16.00 - 16.30 h Pause
- 16.30 - 17.00 h Journée du Distributeur en Boissons
- 17.00 - 17.45 h Remise du FEBED Awards
- 17.45 - 18.00 h Discours de clôture du président de FEBED
Marc De Keyzer
- 18.00 - 22.00h Netwerk Event et Walking Dinner



S'inscrire via info@febed.be

jusqu'au 30 septembre 2024

Membres de FEBED : gratuit

Non-membres : 150 € / personne

FEBED
FORUM
14-10-2024

Wanzl, nieuw structureel partner van FEBED

Wanzl, nouveau partenaire structurel de FEBED

Veel van onze leden hebben hun vertrouwen gesteld in Wanzl Belux, shop solutions-expert, voor het inrichten van hun bestaande of nieuwe drinkcenters. Sinds enkele maanden is Wanzl structureel partner van FEBED. Dit is de kans om het woord te geven aan Algemeen Directeur Alex Declerck.

“Toen ik begin 1999 bij een drankenhandelaar binnen ging voor een eerste gesprek kon ik niet vermoeden dat ik 25 jaar later nog steeds drankenhandels en drankenspecialzaken zou helpen inrichten” aldus Alex Declerck, vandaag Algemeen Directeur bij Wanzl BELUX. “Als toen nog jonge vertegenwoordiger kreeg ik de kans om de drankenbranche door en door te leren kennen door intensief samen te werken met échte ondernemers die vooruit wilden en al snel het belang inzagen van een goed draaiende winkel. Elk winkel was anders maar dezelfde thema's kwamen steeds terug. We ontwikkelende rayons voor de presentatie van speciale bieren, zowel in fles als in krat, maar ook voor de 75cl. Het assortiment aan wijnen en sterke dranken werd steeds breder en we zochten dan ook naar andere presentaties zowel stand als liggend” In die jaren ontwikkelde de branche aan een sterk tempo en werd de aanpak steeds professioneler. “Ondersteund door interieurarchitecten en projectleiders werden ook wij steeds professioneler. Van eenvoudige grondplannen evolueerden wij naar 3-D visualiseringen waarbij we de klanten ook advies gaven over kleuren en materialen (metaal, hout, glas) en decors”

MEER DAN ZOMAAR WINKELREKKEN

Al snel kreeg Wanzl ook vragen naar de ontwikkeling, het produceren en het plaatsen van maatwerk. Kassameubels, inpakbalies en degustatietoonbanken maar ook tafels voor geschenkmanden en allerlei houtaccenten. “Er bestaat geen “one fits all”, elke winkel is anders, heeft een andere geschiedenis, legt eigen accenten en dat maakt het net zo boeiend om doen” Wanzl is niet louter een leverancier van winkelrekken – zo zijn er wel meer - maar richt drankenhandels en drankenspecialzaken in. We zijn winkelinrichters.

EEN TEAM TER BESCHIKKING:

“Toen ik Algemeen Directeur werd heb ik heel wat van het operationele moeten afgeven maar de drankenhandels ben ik steeds zelf blijven doen. En dit doe ik uiteraard niet alleen maar met een ervaren team van interieurarchitecten, ontwerpers, projectleiders en technische installateurs” Dankzij dit eigen team en dankzij de jarenlange ervaring kan Wanzl snel aan de slag om meteen werkbaar grondplannen, budgetbepalingen en een realistische tijdslijn op te stellen. “Ik weet dat ondernemers met de ambitie om een nieuwe winkel te bouwen of de bestaande te verbouwen

Nos membres sont nombreux à faire confiance à Wanzl Belux, expert en agencement de magasins, pour l'aménagement ou la création de leurs drinkcenters. Depuis quelques mois Wanzl est partenaire structurel de FEBED. C'est l'occasion de donner la parole à son Directeur Général Alex Declerck.

"Lorsque je suis allé chez un distributeur en boissons pour une première conversation début 1999, je n'aurais jamais imaginé que, 25 ans plus tard, je participerais encore à la création de drinkcenters et de magasins spécialisés en boissons, déclare Alex Declerck, aujourd'hui directeur général de Wanzl BELUX. Alors jeune représentant commercial, j'ai eu l'occasion d'apprendre à fond le secteur des boissons, en collaborant intensivement avec de vrais entrepreneurs qui voulaient aller de l'avant et qui ont rapidement compris l'importance d'un magasin qui tourne bien. Chaque magasin était différent, mais les mêmes thèmes revenaient toujours. Nous avons développé des rayons pour présenter des bières spéciales, tant en bouteille qu'en casier, mais aussi pour les bouteilles de 75 cl. La gamme de vins et de spiritueux s'élargissant sans cesse, nous avons cherché d'autres présentations, debout ou couchées". Au cours de ces années, le secteur s'est développé à un rythme soutenu et l'approche est devenue de plus en plus professionnelle. "Soutenus par des architectes d'intérieur et des chefs de projet, nous sommes devenus de plus en plus professionnels. De simples plans, nous sommes passés à des visualisations en 3D et nous avons également conseillé les clients sur les couleurs et les matériaux (métal, bois, verre) et les décors."

BIEN PLUS QUE DE SIMPLES RAYONS

Rapidement, Wanzl a reçu des demandes de développement, de production et d'installation sur mesure. Des meubles de caisses, des comptoirs d'emballage ou de dégustation, ainsi que des tables pour exposer les paniers cadeaux et toutes sortes d'éléments en bois. « Il n'existe pas de “one fits all”, chaque magasin est différent, a une autre histoire, met ses propres accents, et c'est ce qui rend le défi passionnant pour nous. Wanzl n'est pas juste un fournisseur de rayons de magasins – ça il y en a beaucoup d'autres – mais aménage des drinkcenters et magasins spécialisés en boissons. Nous sommes des créateurs de magasins.

UNE ÉQUIPE À DISPOSITION

“Lorsque je suis devenu Directeur Général, j'ai dû céder une grande partie des activités opérationnelles, mais j'ai toujours continué à m'occuper moi-même des distributeurs en boissons. Et je ne fais pas ça tout seul, évidemment, mais avec une équipe expérimentée d'architectes d'intérieur, de designers, de chefs de projets et d'installateurs techniques ». Grâce à cette équipe interne et à des années d'expérience, Wanzl



vaak opzien tegen een berg werk. Soms ook niet helemaal weten hoe eraan te beginnen” Welnu hier wil Wanzl u bij helpen. “En dat begint, net zoals 25 jaar geleden, met een eerste goed gesprek”

Ook benieuwd wat Wanzl voor u kan doen? Neem dan vandaag nog contact op met Alex Declerck
016/40.28.30
alex.declerck@wanzl.com



www.wanzl.com

Elke vraag, en dus ook elke winkel, is uniek.



Chaque demande, et donc chaque magasin, est unique.

peut se mettre rapidement au travail et élaborer des plans d'aménagement réalisables, des prévisions budgétaires et un calendrier

"Je sais que des chefs d'entreprise qui ont l'ambition de construire un nouveau magasin ou de réaménager celui qu'ils possèdent déjà se heurtent souvent à une montagne de travail. Parfois ils ne savent même pas par où commencer. C'est là que Wanzl veut vous aider. "Et cela commence, comme il y a 25 ans, par une bonne conversation. »

Vous êtes curieux de savoir ce que Wanzl peut faire pour vous ? Prenez contact dès aujourd'hui avec Alex Declerck

016/40.28.30

alex.declerck@wanzl.com



www.wanzl.com

CROWN

Precies wat uw bedrijf nodig heeft

De WP elektrische pallettruck, met onder andere de WP 3210, heeft tal van voordelen. Zo is deze krachtig en robuust in een compact ontwerp. Perfect voor:

- leveringen aan huis
- transport op vrachtwagens
- toepassingen in krappe retailomgevingen



Ontdek de meerwaarde en de veelzijdigheid van de WP-serie pallettruck.
crown.com +32 3 450 71 71

HOPBEDRIJF | HOUBLONNIERE FORREST FARM

SINCE 1966

- ✓ Belgische hopbloemen en Pellets T90
- ✓ Fresh hops en hopranken
- ✓ Bedrijfsbezoeken



Laat jouw bier stralen met onze Belgische hop!

Mesenstraat 191, 7784 Waasten

www.forrestfarm.be

Info@forrestfarm.be

+32 (0)474 22 91 11

CHINOH
Essentiel

Uw verpakkingsspecialist voor dranken en meer

Votre spécialiste de l'emballage pour les boissons et autres

- MANDEN/PANIERS
- VILT
- ZINK/ZINC
- THEMA'S/THÈMES
- KARTON/CARTON
- GLAS/VERRE
- HOUT/BOIS



Bezoek/visitez
webshop.chinoh.be



Chinoh • Vijfseweg 202 - 8793 Waregem • info@chinoh.be • www.chinoh.be • 056 60 74 30



wijngoed
rhode



We are looking for a distributor

- Embracing our Belgian white wines
- Region center & east Belgium (& why not export our passion worldwide?)

Are you our new brand ambassador?
#when quality wine becomes your quality time

Contact: www.wijngoed-rhode.be



BRANDED CONTENT



Artisanale Stokerij Sas Distilleries is verzekerd van opvolging

Sas Distilleries is een ambachtelijke stokerij van de familie Sas en werd opgericht in Stekene in 2014. Prof. Dr. Sas deed historisch onderzoek naar oude recepturen in archieven en reconstrueerde zo de formules. De artisanale producten van Sas worden in kleine hoeveelheden geproduceerd in een eigen ontworpen stookketel, gebaseerd op oude Belgische patenten en industriële archeologie.

Angelicus Gin is gebaseerd op een recept van 1610, de Abaddon Absinth receptuur is van 1774, en ook de andere producten zoals Charlesville Rum en Rumbelbeet, Ignis Templi whisky, en de Eau-de-vie's Epona (aardbei) of Camulos (peer) zijn zuivere, oorspronkelijke smaken zoals onze voorouders ze ook dronken.

Op basis van oude Alchemische processen heeft Sas Distilleries ook een reeks non-alcoholische producten gecreëerd en produceert deze exclusief voor Opius (Opius Nigredo, Albedo, Amaro en Rubedo).

Artisanele producten waarbij de kwaliteit flink primeert boven de kwantiteit

Deze unieke recepten en processen worden strikt geheim gehouden door de familie. Gelukkig is de opvolging verzekerd doordat de oudste zoon Alexander Sas, afgestudeerd als Master Industrieel Ingenieur Biochemie, nu in de voetsporen treedt van zijn vader en sinds oktober werkzaam is op de stokerij als Distiller.



Al onze producten worden gestookt in kleine hoeveelheden (maximaal 200 flessen per batch), met een maximum productie van 6000 flessen per jaar. Kwaliteit is hierbij onze belangrijkste focus: nauwkeurige selectie en controle van grondstoffen, die we zo waar mogelijk lokaal aankopen, goed gecontroleerde vergisting en een zeer trage, gecontroleerde distillatie, waardoor we een zeer zuiver en zacht distillaat bekomen. De flessen worden nog manueel afgevuld, gelabeld (elke fles heeft zijn eigen nummer) en streng gecontroleerd.

De producten van Sas Distilleries zijn beperkt verkrijgbaar in de betere speciaalzaken.

www.sasdistilleries.com

+32 477 385 304
Kwakkelstraat 71
9190 Stekene

• Sas Distilleries Bvba



KORT

Wie is Hilde Stockman?

Professionele loopbaan :

Heeft 22 jaar in verschillende functies gewerkt bij AB InBev, telkens in de Out of Home ploeg. Nadien is Hilde overgestapt naar Spadel om er een ploeg Out of Home op te richten samen met de toenmalige Sales Director Benelux Stefan De Clercq en gedurende 8 jaar de out home ploeg te leiden. De laatste jaren was Hilde werkzaam op het kabinet van Minister Hilde Crevits.

Privé :

58 jaar

Gehuwd, moeder van 2 zonen en oma van César

Woont in Torhout

Statiegeld op PET en blikjes

Steeds meer regeringen in Europa beslissen om statiegeld in te voeren op blikjes en plastic flessen. Het tempo versnelt sinds de goedkeuring van Europese richtlijn over wegwerpplastics in 2019. De Single Use Plastic richtlijn (SUPD) bepaalt immers dat alle plastic flessen minstens 25% recycled content moeten bevatten in 2025, en de lidstaten 90% van de plastic flessen gescheiden moeten inzamelen tegen 2029. De ene lidstaat na de andere beslist daarom om statiegeld in te voeren en zo de strijd met zwerfafval en plastic vervuiling aan te gaan.

Het debat over de invoering van statiegeld op blikjes en plastic flessen loopt al meer dan tien jaar. Statiegeld is in België de bevoegdheid van de regio's Vlaanderen, Brussel en Wallonië. In 2018 kreeg de industrie een laatste kans om het groeiende zwerfvuil aan te pakken met sensibilisering en boetes. De hoeveelheid zwerfvuil in Vlaanderen groeit echter nog steeds.

In 2019 schreven de nieuwe regeringen van Vlaanderen, Brussel en Wallonië de mogelijkheid van statiegeld in hun regeerakkoorden

Waal milieuminister Céline Tellier (Ecolo) lanceerde in 2022 een studie naar de implementatie van statiegeld. Op 6 september 2022 zei de milieuminister van Vlaanderen, Zuhair Demir (N-VA) dat statiegeld onvermijdelijk is en dat de Vlaamse regering nog in 2022 zal beslissen op basis van de nieuwste cijfers over zwerfvuil.

De nieuwe erkenning 2024-2028 van de PRO verantwoordelijk voor het beheer van huishoudelijk afval (Fost Plus) voorziet in de invoering van een statiegeldsysteem voor alle blikjes en flessen, onder het mom van een akkoord tussen de drie gewesten.

Opleidingsrechten

“Wat de werkgevers betreft met minder dan 10 werknemers: er zijn geen individuele opleidingsrechten (en de individuele opleidingsrechten die de sector toekent zijn niet afdwingbaar). Maar die werkgever moet wel de opleidingsdagen registreren. Deze werkgever moet daarom bij een in dienst die werknemer ook in de FLA registreren, maar dan zonder een recht toe te kennen. Bij een uit dienst moet hij ook binnen de maand de gegevens juist zetten”

Gedragscode 2023

4 Federaties zijn reeds akkoord

De horecasector is een belangrijke sector voor de Belgische economie. De sector stelt 120.000 mensen tewerk en telt meer dan 40.000 zelfstandigen. Het is voor iedereen van groot belang dat de sector kan blijven functioneren. Om deze reden is er in 2015 onder impuls van de Belgian Brewers, FEBED, Horeca Vlaanderen, Fédération HoReCa Wallonie en Fédération Horeca Bruxelles een gedragscode opgesteld om de goede relaties te bepalen tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector. Deze gedragscode zal nu hernieuwd worden met als doel de contractuele relaties tussen de brouwers, drankenhandelaars en horecasector vast te leggen.

De gedragscode wil bijdragen tot een gezond ondernemingsklimaat met rendabele ondernemingen en de goede relaties tussen de verschillende sectoren bewerkstelligen.

EN BREF

Qui est Hilde Stockman ?

Carrière professionnelle :

Hilde a occupé durant 22 ans différentes fonctions chez AB InBev, chaque fois dans l'équipe Out of Home. Elle a ensuite rejoint Spadel pour mettre en place une équipe Out of Home avec Stefan De Clercq, alors Sales Director Benelux, et a dirigé l'équipe Out of Home pendant huit ans. Ces dernières années, Hilde a travaillé au cabinet de la Ministre Hilde Crevits.

Vie privée :

58 ans

Mariée, mère de 2 fils et grand-mère de César

Habite à Torhout

Consignes sur le PET et les canettes

De plus en plus de gouvernements en Europe décident d'introduire des consignes sur les canettes et les bouteilles en plastique. Le rythme s'accélère depuis l'adoption de la directive européenne sur les plastiques à usage unique en 2019. En effet, la directive sur les plastiques à usage unique (SUPD) stipule que toutes les bouteilles en plastique doivent contenir au moins 25 % de contenu recyclé d'ici 2025, et que les États membres doivent collecter 90 % des bouteilles en plastique séparément d'ici 2029. Les États membres décident donc les uns après les autres d'introduire des consignes pour lutter contre les déchets sauvages et la pollution plastique.

Le débat sur l'introduction de consignes sur les canettes et les bouteilles en plastique dure depuis plus de dix ans. En Belgique, la consigne relève de la compétence des régions de Flandre, de Bruxelles et de Wallonie. En 2018, l'industrie a eu une dernière chance de s'attaquer à l'augmentation des déchets par des actions de sensibilisation et des amendes. Cependant, la quantité de déchets sauvages en Flandre continue d'augmenter.

En 2019, les nouveaux gouvernements de Flandre, de Bruxelles et de Wallonie ont inscrit la possibilité de consignes dans leurs accords de coalition

La ministre wallonne de l'environnement Céline Tellier (Ecolo) a lancé une étude sur la mise en œuvre des consignes en 2022. Le 6 septembre 2022, la ministre flamande de l'environnement Zuhair Demir (N-VA) a déclaré que les consignes étaient inévitables et que le gouvernement flamand prendrait encore une décision en 2022 sur la base des derniers chiffres concernant les déchets sauvages.

La nouvelle reconnaissance 2024-2028 du PRO chargé de la gestion des déchets ménagers (Fost Plus) prévoit la mise en place d'un système de consigne pour toutes les canettes et bouteilles, sous couvert d'un accord entre les trois régions.

Droits de formation

En ce qui concerne les entreprises occupant moins de 10 travailleurs, il n'y a pas de droits individuels à la formation (et les droits de formation individuels accordés par le secteur ne sont pas contraignants). Mais ces employeurs doivent cependant enregistrer les jours de formation. Par conséquent, lors d'une formation d'un travailleur en fonction, l'employeur doit également inscrire le travailleur dans le FLA, mais lui sans attribuer de droit. En cas de fin d'occupation, il doit également, dans le mois, indiquer correctement les données.

Code de conduite 2023

4 Fédérations sont déjà d'accord

Le secteur Horeca est un secteur important pour l'économie belge. Le secteur emploie 120 000 personnes et emploie plus de 40 000 entrepreneurs indépendants. Il est très important pour tout le monde que ce secteur puisse continuer à fonctionner. C'est pourquoi, sous l'impulsion de Belgian Brewers, FEBED, Horeca Vlaanderen, la Fédération HoReCa Wallonie et la Fédération Horeca Bruxelles ont élaboré en 2015 un code de conduite pour de bonnes relations entre les brasseurs, les négociants et l'horeca.

Ce code de conduite va maintenant être renouvelé dans le but de définir les relations contractuelles entre les brasseurs, les négociants et l'horeca.

Le code de conduite vise à contribuer à un environnement commercial sain avec des entreprises rentables et à établir de bonnes relations entre les différents secteurs.

De structurele partners van FEBED

Naast Wanzl (zie artikel in dit magazine) werkt FEBED samen met Liantis, Trends Business Information en Atrium. Leden van FEBED krijgen interessante kortingen bij de verschillende partners!

Atrium

Al zo'n vijftien jaar moeten vrachtwagenchauffeurs regelmatig bijscholing volgen om hun vakbekwaamheid te verlengen. FEBED heeft daarom een overeenkomst gesloten met Atrium, gespecialiseerd in het opleiden van beroepschauffeurs, gesloten, teneinde de drankhandelaars van voordelige voorwaarden te laten genieten:

Dankzij het partnership tussen FEBED en Atrium genieten zowel leden als niet FEBED-leden van voordelige tarieven:

	Per dag en per chauffeur (opleidingscentrum)	Per dag (in uw lokalen)
Leden FEBED	135 €	1075 €
Andere drankhandelaars	175 €	1175 €

Alle diverse modules en thema's zijn terug te vinden via de website van Atrium onder de rubriek code 95 www.atriumopleidingen.be/fr/vakbekwaamheid-code-95.

Trends Business Information

Openstaande klantenrekeningen blijven één van de grootste bekommernissen in onze sector. Samen met onze partner TBI werden rapporten uitgewerkt waar de FEBED-leden gebruik kunnen van maken. Deze rapporten geven u informatie over de kredietwaardigheid, het betaalgedrag, juridische procedures, incassodossiers, de naam van de bestuurders... van bestaande klanten en potentiële nieuwe klanten. De informatie kan zowel opgevraagd worden via het BTW nummer, de naam van de firma of de naam van natuurlijke personen.

Door als beroepsfederatie aan te sluiten, hebben we zeer gunstige voorwaarden kunnen bedingen die u als individueel bedrijf niet kunt bekomen. Het abonnement dat jullie, via de federatie, kunnen krijgen is een onbeperkt toegang tot de Belgische database op de PRO website van TBI.

Liantis

Dankzij de samenwerking met Liantis wil FEBED zijn leden nóg beter informeren en ondersteunen op alle vlakken van hun HR-beleid. Liantis biedt immers ondersteuning van opstart tot loonadministratie, van rekrutering tot preventie, van kinderbijslag over verzekeringen tot concreet HR-advies. Zo kunnen FEBED-leden zich concentreren op wat écht telt, en dat is en blijft ondernemen. ●

Les partenaires structurels de FEBED

Outre Wanzl (voir article dans ce magazine) FEBED collabore avec Liantis, Trends Business Information et Atrium. Les membres de FEBED bénéficient d'intéressantes réductions chez ces différents partenaires!

Atrium

Depuis une quinzaine d'années, les chauffeurs de poids lourds sont tenus de suivre régulièrement des formations de remise à niveau afin de prolonger leur certificat d'aptitude professionnelle. FEBED a donc conclu un accord avec Atrium, spécialisée dans la formation des chauffeurs professionnels, afin de permettre aux distributeurs en boissons de bénéficier de conditions avantageuses. Grâce au partenariat entre FEBED et Atrium, les distributeurs en boissons, membres ou non de FEBED, bénéficient des tarifs avantageux suivants:

	Par jour et par chauffeur (centre de formation)	Par jour (dans vos locaux)
Membre FEBED	135 €	1075 €
Non-membre	175 €	1175 €

Vous trouverez les différents modules et thèmes sur le site d'Atrium, rubrique code 95 www.atriumopleidingen.be/fr/vakbekwaamheid-code-95.

Trends Business Information

Les comptes clients impayés restent l'une des plus grandes préoccupations de notre secteur. En collaboration avec notre partenaire TBI, nous avons élaboré des rapports que les membres de FEBED peuvent utiliser. Ces rapports fournissent des informations sur la solvabilité, le comportement de paiement, les procédures judiciaires, les dossiers de recouvrement, le nom des administrateurs, etc. des clients existants et des nouveaux clients potentiels. Les informations peuvent être recherchées soit par le numéro de TVA, soit par le nom de l'entreprise, soit par le nom des personnes physiques. En adhérant en tant que fédération professionnelle, nous avons pu négocier des conditions très favorables que vous ne pouvez pas obtenir en tant qu'entreprise individuelle. L'abonnement que vous pouvez obtenir, par l'intermédiaire de la fédération, est un accès illimité à la base de données belge sur le site PRO de TBI.

Liantis

Grâce à la collaboration avec Liantis, FEBED veut encore mieux informer et soutenir ses membres sur tous les sujets qui relèvent de la politique RH. Liantis soutient en effet les chefs d'entreprise dans tout ce qui concerne les gens qui les entourent: du lancement d'une entreprise à l'administration des salaires, du recrutement à la prévention, des allocations familiales aux assurances et aux conseils RH. De cette manière, les membres de FEBED peuvent se concentrer sur ce qui compte vraiment, qui est et reste entreprendre. ●

QUALITÉ QUALITY
 QUALITÀ KWALITEIT
 QUALITÄT CALIDAD



NEW

4% ALCOHOL, VOLMONDIG CHOUFFE!
4% D'ALCOOL, UNE SAVEUR CHOUFFE !



CHOUFFE[®]

LITE 4,0%

*Bier met liefde gebrouwen, drink je met verstand
Une bière brassée avec savoir se déguste avec sagesse*