

Een duo apart op de Antwerpse Meir

Gisteren werd de eerste duoshop JBC/Torfs aan de Antwerpse Meir voor open verklaard.

MODE

VAN ONZE MEDEWERKSTER

VEERLE WINDELS

BRUSSEL | De Belgische familiebedrijven hebben een en ander met elkaar gemeen: dezelfde doelgroep, een compatibele filosofie, maar vooral twee ceo's die open staan voor vernieuwing. 'We keken al lang naar de Meir', zegt Bart Claes, de ceo van JBC, 'maar het gros van de A-locaties is te groot en te duur voor ons. Een pand delen kon wel.'

Het ambitieuze pilootproject komt er nadat Bart Claes eerder dit jaar door schoenen Torfs gevraagd werd om te zetelen in de raad van bestuur van het familiebedrijf. In de aanloop naar de duoshop werd enkele maanden geleden ook al een *jobswap* georganiseerd tussen beide bedrijven: een 25-tal werknemers — van ka-

derleden tot arbeiders — van JBC en Torfs ruilden gedurende een dag met elkaar van job. De nieuwe shop opent in een pand van 1800 vierkante meter, waar voordien Perry Sport zat. Over de drie verdiepingen van de

'Ik droom van New York, maar Wouter van Los Angeles'

duowinkel zitten zowel schoenen als kleren. Kassa's — er zijn er acht — zijn wel apart. 'We delen evenmin het personeel', stelt Claes. 'Elk bedrijf behoudt op dat punt zijn expertise.' Wat niet betekent dat personeel van JBC niet zal aansturen op een totale look met schoenen. Waarop Wouter

Torfs, de ceo van Schoenen Torfs, zegt: 'We zullen wel de vriendelijkste winkel op de Meir zijn.'

Indien het project aanslaat, is het best mogelijk dat er nog meer dergelijke duowinkels openen. In België, of in het buitenland. 'Alleen droom ik van New York, maar Wouter droomt van Los Angeles', aldus een grappende Claes. 'Zolang we daar niet uit zijn, beginnen we er niet aan.'

JBC en Torfs zijn serieuze spelers op de Belgische retailmarkt. Expansie en groei is voor beide bedrijven een prioriteit. In 2006 realiseerde JBC in België en Luxemburg samen een omzetstijging van 3,8% tot 152,96 miljoen euro (incl. btw) en een bedrijfswinst van 12,19 miljoen euro. De omzet op de Belgische markt steeg met 7% tot 148,91 miljoen euro (incl. btw). Met deze sterke cijfers weet JBC zijn top-3-positie opnieuw te bestendigen. De omzet van Torfs Schoenen bedroeg in 2006 52,5 miljoen euro, de nettowinst 4,1 miljoen euro.



De meeste A-locaties waren voor Torfs en JBC te groot en te duur, een pand delen kon wel. © Wim Kempenaers

duurder

Ook Nederland — de grootste producent van kalfsvlees in Europa —, Frankrijk, Italië en Duitsland kampen met verhoogde productiekosten door de aanhoudende prijsstijgingen van melkproducten.

Volgens de UECBV is de prijs van magere melkpoeder en weipoeder, de twee belangrijkste grondstoffen voor kalvermelk, enorm gestegen ten opzichte van 2005. Voor een ton magere melkpoeder moest de eerste maanden van dit jaar (januari tot mei) 35,4 procent meer betaald worden dan in 2005. Voor weipoeder bedroeg de stijging tijdens dezelfde periode 77 procent.

De UECBV raamt het totale verlies voor de Europese kalfsvleessector voor dit jaar op 664 miljoen euro. (rmg)

Investeer tijd in uw geld

Volg het beursnieuws in realtime op www.standaard.biz

www.standaard.biz
de financieel - economische website van De Standaard

HET BOEKENONDERZOEK

HUGO DER KINDEREN

KRITISCHE INCIDENTEN

'Alleen natte baby's houden van verandering'. Of je de titel van dit boek nu letterlijk moet interpreteren of niet, is niet echt een relevante vraag. De titel staat wel symbool voor de verwevenheid van persoonlijke ontwikkelingsvraagstukken met de moeilijkheden om veranderingen in organisaties te realiseren. Dit boek gaat dus niet zozeer over de organisatiekant, maar heel sterk over de interne wereld die mensen telkens weer tot gedrag brengt dat verandering tegenaan, door de omgeving als 'niet constructief' wordt aanzien en rigiditeit veroorzaakt.

De persoonlijke benadering die Mil Rosseau beschrijft, is gegroeid uit de praktijk van vele jaren mensen en organisaties begeleiden, en dat is voelbaar. Er is echter ook een stevige theoretische basis die het geheel onderbouwt. Zijn benadering steunt op drie pijlers: persoonlijke ontwikkeling, de kennis van het brein en organisatieontwikkeling. Je mag rustig stellen dat het accent vooral ligt op de persoonlijke ontwikkeling, met de beide andere elementen als steun en oriëntatie.

Bij de werking van ons brein focust de auteur op het ontstaan van bepaalde scripts, en de manier waarop die scripts ons gedrag bepalen. Die benadering sluit aan bij de meest recente inzichten inzake gedrag. Dat inzicht bepaalt de manier waarop we tot gedragsveranderingen kunnen komen. Het is immers zo dat het gebruiken van bepaalde scripts dikwijls niet-productief gedrag veroorzaakt — ofwel door een slechte timing, ofwel door overdrijving. Dat zijn 'kritische incidenten' — vandaar dat Mil zijn praktische benadering de *Kritische Incident Methode* (KIM) noemt.

Die KIM-methode is creëert in de eerste plaats inzicht bij de betrokken persoon, om vervolgens zijn vrije keuze te gebruiken om een 'herbeslissing' mogelijk te maken. De motivator die de methode gebruikt, creëert een aangepaste



sfeer, in een kleine groep met een grote openheid tussen de groepsleden, en zorgt voor een genuanceerde en realistische inleiding en begeleiding. Dankzij dit proces worden mensen eigenlijk geholpen om hun persoonlijk 'operating system' bij te schaven door een stukje afstand te nemen van het verleden.

Een kleine maar nuttige uitweiding in het boek bespreekt het bestaan van organisatiescripts. Als die niet compatibel blijken met de persoonlijke scripts — los van de vraag of beide productief zijn of niet — leidt dat tot problemen. Deze 'non-fit' in de organisatie zal zich vroeg of laat uiten in sterke spanningsvelden en drastische beslissingen.

Een andere interessante uitstap gaat richting opvoeding. Opvoedingsmethodes zijn een belangrijk element in de verklaring van het ontstaan van scripts. Interessant is dat de fouten van opvoeders door de auteur 'onhandigheden' worden genoemd. De praktische voorbeelden zijn een kleine handleiding voor opvoeders.

Het in volume beperkte boekje is niet alleen waardevol omdat het zo realistisch is en een degelijk inzicht verschaft, maar ook vanwege de praktische bruikbaarheid van de beschreven benadering. Het is bovendien compact, to the point en zonder veel franje geschreven.

Een aanrader voor iedereen die professioneel of puur uit interesse bezig is met het begrijpen van menselijk gedrag. Ook buiten de context van organisatieveranderingen kan dit werkje bijdragen tot inzicht en een praktische handleiding zijn.

★★★★☆

Hugo der Kinderen IS Executive Professor aan de Universiteit Antwerpen Management School (UAMS).

Mil Rosseau, *Alleen natte baby's houden van verandering*. Versnellen van persoonlijke ontwikkeling en verandering in organisaties, Acco, Leuven, 2007-08-20

★★★★ uitstekend ★★☆☆ zeer goed ★☆☆☆ goed ★☆☆☆ zwak ☆☆☆☆ slecht

Maandag • Personal Finance. Prof. Emiel Van Broekhoven, Jo Stremersch en Jos Ruysseveldt over persoonlijke financiën.
Donderdag • Fiscale Kroniek. Fiscale topjuristen analyseren de jongste ontwikkelingen in hun vakgebied.
Vrijdag • Het Boekenonderzoek. Experts van de Universiteit Antwerpen Management School (UAMS) bespreken een managementboek.
Zaterdag • Beter Beleggen. De Vlaamse Federatie van Beleggers geeft tips voor uw portefeuille