

**“EEN GEOLIEDE MACHINE WERKT SNELLER ÉN DUS  
KOSTENBESPAREND VOOR DE KLANT.”**

**“KEIHARD  
GEWERKT  
OM TE STAAN  
WAAR WE NU  
STAAN”**

OF HET GRAS GROENER IS AAN DE ANDERE KANT? BART CEUSTERMANS HEEFT ER HET RADEN NAAR. HIJ ZETTE ZIJN EERSTE PROFESSIONELE STAPPEN 25 JAAR GELEDEN BIJ DAKSPECIALIST LIDEN IS ER NOOIT MEER WEGGEGAAN. STERKER NOG, SINDS ENKELE JAREN STUURT HIJ HET VEERTIGKOPPIGE TEAM ALS ENIGE EIGENAAR AAN. DAT DOET HIJ MET OOG VOOR EEN STERKE ORGANISATIE EN EFFICIËNTIE, MAAR VOORAL ZONDER HET WELBEVINDEN VAN ZIJN MEDEWERKERS UIT HET OOG TE VERLIEZEN.

Tekst | Hilde Neven Beeld | Koen Bauters

**BV: Enkele jaren geleden kwam u alleen aan het roer bij LID. Hoe is dat verlopen?**

Bart Ceustermans: "Heel geleidelijk. Ik zette na mijn studies mijn eerste voetstappen op de werkvloer bij LID, dus na al die jaren was ik beslist geen onbekend gezicht. Voor ik alleen aan het roer kwam bij LID in 2011, was ik al zo'n tien jaar vennoot. Ondertussen was ik ook algemeen directeur en verantwoordelijk voor het dagelijkse reilen en zeilen binnen het bedrijf. Maar zelfs als je een bekend gezicht bent, blijft het delicaat als de vorige kapitein het schip verlaat en het roer aan iemand anders overlaat; dat zou tot onrust kunnen leiden bij de medewerkers. Gelukkig bleek dat niet het geval. Ik heb het gevoel dat ze vertrouwen in me hadden. Maar dat zou je misschien best aan hen vragen (lacht). Veel bedrijfsleiders hebben de grootste moeite om op tijd te kunnen loslaten, met soms een dramatische afloop tot gevolg. Dat was bij LID gelukkig niet zo."

**BV: Realiseerde u met dit bedrijf een lang gekoesterde ondernemersdroom?**

"Ondernemen zit beslist in mijn genen. Mijn vader was ondernemer en leidde een bedrijf van vijftien werknemers. Maar met een ingenieursdiploma als het mijne, kom je eerder terecht bij bestaande bedrijven. Ik heb mijn studies dus niet gekozen in functie van een eventueel ondernemerschap. Dat is stap voor stap gegaan. Binnen LID ben ik stilaan opgeklimmen."

**BV: Welke bedrijfscultuur heerst er?**

"Het Zuid-Afrikaanse woord voor duurzaamheid is 'volhoubaarheid'. Ik vind het een prachtig woord dat naadloos aansluit bij het DNA van LID. Zowel met onze klanten als onze medewerkers, hebben we altijd een langetermijnrelatie nagestreefd. We volgen al jarenlang dezelfde koers, ook op het vlak van kwaliteit en service. En het is dat voortdurende streven, die volhoubaarheid, die maakt dat LID al 40 jaar bestaat en groeit. Onze omzet is trouwens met 30 % gestegen in de laatste vijf jaar."

**INVESTERINGS-AFTREK VOOR ENERGIEBESPARENDE MAATREGELEN**

Bedrijven die bij hun oprichting of de uitbreiding van hun activiteiten investeren, kunnen onder bepaalde voorwaarden genieten van een investeringsaftrek. Vandaag is dit bijvoorbeeld het geval voor energiebesparende maatregelen zoals dakisolatie. De investeringsaftrek hiervoor bedraagt 13,5%. Ook het standaardtarief ging de hoogte in van 4% naar 8%. Bovendien gelden er ook subsidies voor het plaatsen van een groen dak. Een prima periode, dus om de mogelijkheden voor uw dak na te gaan.



"Klantenservice begint bij je eigen mensen. Zij kunnen je bedrijfswaarden niet uitdragen als ze zich niet goed in hun vel voelen."

**BV: Hoe doet LID het vandaag?**

"Energiezuinigheid is een hot topic. In onze sector is er aan werk dan ook geen gebrek. Het isoleren van gebouwen is onze corebusiness. Van alle energiebesparende maatregelen, geeft dakisolatie het meest renderende resultaat. De vraag is groot, zeker nu alle daken van woningen en huurwoningen, dus ook appartementsgebouwen, verplicht geïsoleerd moeten zijn tegen 2020. Verder heb ik ook het gevoel dat de crisis van 2007, 2008 eindelijk verteerd is, en dat de economische trein terug op gang is."

**BV: Hoe belangrijk is innovatie in jullie sector?**

"Er komen voortdurend nieuwe materialen op de markt, die we graag onderzoeken en testen. Toch hoeden we ons ervoor om niet zomaar op iedere nieuwigheid te springen. We kiezen steeds voor kwalitatieve materialen, dat vind ik vanzelfsprekend, maar ik vind

**"Zelfs als je een bekend gezicht bent, blijft het delicaat als de vorige kapitein het schip verlaat."**

het minstens zo belangrijk om te investeren in de opleiding van onze mensen. Want je bent niets met goed materiaal dat slecht geplaatst is, dan krijg je evengoed problemen."

"In oktober 2014 zijn we van Sint-Truiden naar Herk-de-Stad verhuisd. Daar waren we net niet uit onze voegen gebarsten, haast letterlijk zelfs (lacht). Ons huidige gebouw ligt centraal voor onze werknemers en dichtbij de autostrade, zodat onze uitvoerende mensen vlot naar hun werk kunnen vertrekken. Het is 30 % groter dan ons vorige gebouw en met oog voor duurzaamheid gerenoveerd. Het is volgens de strengste normen geïsoleerd, we hebben zonnepanelen geïnstalleerd. De kantoren zijn zo ingericht dat onze werknemers vlot informatie kunnen uitwisselen en dus beter kunnen samenwerken. En het magazijn is beter gestructureerd, waardoor onze mensen hun werk efficiënt kunnen doen. Zo'n strikte organisatie is, toegegeven, ook wel een van mijn stokpaardjes. Ik hecht ontzettend veel belang aan orde: in het magazijn, op onze werven, in onze kantoren... Daar blijf ik steeds op hameren omdat ik ervan overtuigd ben dat je de beste kwaliteit kan leveren wanneer je in de beste omstandigheden kan werken. Een geoliede machine werkt bovendien ook sneller én dus kostenbesparend voor de klant."

"Klantenservice begint bij je eigen mensen. Zij kunnen je bedrijfswaarden niet uitdragen als ze zich niet goed in hun vel voelen. Ik probeer dan ook een bedrijfsklimaat te scheppen waarin werknemers zich goed voelen, en geen onnodige stress ervaren. Zo is er bijvoorbeeld de afspraak om mekaar intern niet te overstelpen met e-mails, maar zoveel mogelijk te bespreken tijdens een wekelijkse vergadering. Verder probeer ik hun werk werkbaar te houden, en hen de nodige vrijheid te geven om hun eigen tijd in te delen. Dat geeft een heel ander gevoel. Als de resultaten goed zijn ben ik tevreden"

**WIL JE WERKEN BIJ LID?**

LID zoekt een gedreven projectleider 'platte dakwerken'. Je koppelt kennis van zaken aan een goede commerciële voeling en kan zo een correcte prijsopbouw opstellen én overbrengen aan de klant. Je organiseert de werven op basis van offertes, plannen en lastenboeken, en stuurt bij waar nodig. Je zorgt voor de technische, budgettaire en administratieve opvolging van a tot z. Dankzij je uitstekende communicatievaardigheden zorg je ervoor dat leverandersonderaannemers en het uitvoerend personeel goed en volledig geïnformeerd zijn.

**HET BUSINESSPLAN VAN BART CEUSTERMANS**

Leeftijd 45 jaar

Partner van Veerle en papa van twee zontjes (2 en 3)

Opleiding Industrieel ingenieur bouwkunde

**Wat ik als kind wilde worden** "Architect of ingenieur. Ik heb uiteindelijk voor ingenieur gekozen, omdat ik graag in de praktijk sta. Ik pak nogal graag dingen aan."

**Naar welk bedrijf verstuurde u uw eerste sollicitatiebrief?**

"Naar LID (lacht). En van het ene kwam het andere."

**De beste businessstip die ik ooit kreeg** "Blijf in je mensen en jezelf geloven, ook als het even niet goed gaat. En, als papa van twee kleine kinderen, kan ik ook een goede nachtrust aanbevelen. De wereld ziet er soms helemaal anders uit na acht uur slaap (lacht)."

**Favoriete businessboek** "Ik lees veel, vooral op het vlak van communicatie, management, leiderschap... Uit al die boeken pik ik wel leerrijke dingen op die ik gebruik op de werkvloer."

**Als ik niet werk...**

"Dan sport ik. Vooral spinnen en zwemmen."

**Favoriet adresje voor businesslunch**

Wannes Raps in Diest.

**BV: Met welke uitdagingen wordt uw bedrijf geconfronteerd?**

"Met onze verhuizing, hebben we voorlopig wel voldoende uitdagingen gehad (lacht). We proberen sowieso om iedere dag te schaven aan onze kwaliteit en service, dan volgt de rest vanzelf. Daar ben ik stellig van overtuigd. Groeien om te groeien? Liever niet. Dat is misschien niet het meest spectaculaire antwoord, maar het is wel waar. En het hoeft ook niet allemaal kommer en kwel te zijn, toch? De afgelopen jaren hebben we heel erg hard gewerkt om te staan waar we nu staan, voor mij mag het even zo blijven."

**BV: Wanneer is een werkdag voor u geslaagd?**

"Wanneer we nieuwe bestellingen hebben ontvangen... Dat blijft kicken (lacht). Maar ook met een compliment van een tevreden klant, ben ik heel blij. Of als ik merk dat de sfeer goed zit, het team samen goed werk levert. En... niet onbelangrijk: als het weer goed is. Want slecht weer is in onze sector natuurlijk een 'stielbederver'. Ik ben hier ooit gestart als projectleider, en blijf tot op vandaag nog wekelijks wel een werf opvolgen. Voor mij is het ook een manier om rechtstreeks in contact te blijven staan met je werkmensen, de voeling te behouden met wat er leeft. Ik hou gewoon erg van mijn werk, valt het op?"