



www.vsu.be

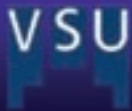
# UW KRANT

Driemaandelijks infoblad van de slotenmakers – **Nr 48**

● **Hoberg Days**

● **Nieuwe Website VSU**

● **Cyriel Kieft**



[Home](#) [Over het VSU](#) [Leden](#) [Blog](#) [Lid worden?](#) [Contact](#)

[Aanmelden](#)

Typ hier uw zoekterm

[Zoeken](#)



## In de agenda

19/03/12 - Algemene bestuurs + leden vergadering

[▶ Meer activiteiten](#)

## Blog

- 09-01-2012 :: Verslag VSU bestuursvergadering 1 december ...
- 22-12-2011 :: Verslag VSU bestuursvergadering 1 september...
- 22-12-2011 :: Verslag vergadering 3 november 2011 in SI-N...

[▶ Blog](#)

## Nieuwe leden

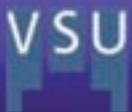
- Meta Kiese
- Fillaert veiligheid
- De Splinter

[▶ Alle leden](#)

## Evenementen

03/03/12 - Bafibouw 2012 Brussel

[▶ Alle evenementen](#)



[Home](#) [Over het VSU](#) [Leden](#) [Blog](#) [Lid worden?](#) [Contact](#)

[Aanmelden](#)

Typ hier uw zoekterm

[Zoeken](#)

## Leden

Als u de beveiliging wilt verhogen, of een slot kopen, dan kies je - net zoals bij zoveel dingen in het leven - niet per definitie het goedkoopste, maar het meest kwalitatieve.

[▶ Zoek een slotenmaker](#)



De FOD Binnenlandse zaken steunt het kwaliteitslabel



# Slijp uw omzet omhoog

## Professionele slijpmachines



**Professionele slijpmachines,  
geschikt voor messen en scharen.**

- Kleine investering, hoog rendement
- Makkelijk te bedienen
- Zorgt voor meer mensen in uw winkel
- Voor huishoudelijk en professioneel gebruikte messen

 **duitman**

**DUITMAN BELGIE** ZINKSTRAAT 13, 1500 HALLE TEL. +32 (0)2 383 16 20

INFO@DUITMAN.BE **WWW.DUITMAN.BE**

**duitman** opent uw wereld

**Zetel:**

Bisdom 6 – 3090 Overijse

**Voorzitter &  
Verantwoordelijke uitgever:**

Marc Vandevijver  
Bisdom 6 – 3090 Overijse

**Ondervoorzitter:**

Harry Vaesen – 3900 Overpelt

**Secretaris (ad interim):**

Marc Dhont – 3070 Kortenberg

**Penningmeester:**

Marc Blondé – 8670 Koksijde

**Bestuurslid:**

Staf Adams – 2820 Bonheiden

**Bestuurslid:**

Dany Thery – 8501 Bissegem

**Publicatie:**

VSU – Uw Krant  
Het Infoblad  
van de Vlaamse slotenmakers  
Vlaamse Slotenmakers Unie vzw  
Tel.: 02/687.32.83  
E-mail: marc.vandevijver@pandora.be

**Redactie:**

Marc Dhont  
Brouwerijstraat 5  
3070 Kortenberg  
Tel.: 02/757.65.29  
Fax: 02/757.65.31  
E-mail: info@sloten-dhont.be

**Oplage:**

2000 exemplaren

**Layout & Print:**

  
AG SA/NV  
Hütte 53 • B-4700 Eupen  
info@kliemo.be • www.kliemo.be

# INHOUD

- I Woord van de voorzitter
- I Agenda
- 2 Nieuwe website VSU
- 4-5 Hoberg Days
- 6-7 Welke B.T.W.-tarieven bij internationaal zaken doen
- 8-11 Cyril Kieft

## Beste vrienden,

In deze editie hebben we het over de vernieuwing van onze website, [www.vsu.be](http://www.vsu.be). De bedoeling is dat al onze leden en steunende leden mooi in de kijker worden gezet.

Door je eigen pagina te beheren en de blog te raadplegen willen we zo de site hoger in ranking krijgen en natuurlijk zo meer bezoekers genereren naar jullie persoonlijke website.

Er is mogelijkheid om een publiciteitruimte te huren om uw bedrijf extra in de kijker te zetten.

Er zullen twee of drie groottes worden voorgesteld en deze kunnen per maand worden gehuurd.

*Uw voorzitter  
Vandevijver Marc*

# AGENDA

- 19 maart 2012 Algemene Ledenvergadering Lommel
- 5 april 2012 Bestuursvergadering Sint-Niklaas
- 3 mei 2012 Bestuursvergadering Sint-Niklaas
- 7 juni 2012 Bestuursvergadering Sint-Niklaas

# NIEUWE WEBSITE WWW.VSU.BE

Vorig jaar besliste de Vlaamse Slotenmakers Unie om werk te maken van de **online marketing** en ze gingen hiervoor op zoek naar een geschikte partner. Na lang wikken en wegen kozen ze uiteindelijk voor Web Lodge, een jong en dynamisch online marketing bureau die voor het VSU een spiksplinternieuwe en ultramoderne website ontwikkelde. Een centraal punt voor leden en bedrijven die het VSU steunen.

De website is onder meer voorzien van een module voor leden waar men enerzijds specifieke pagina's kan bekijken zoals verslagen, reglementen, enz. Anderzijds kunnen leden **realtime** hun eigen profiel aanpassen. Op die manier krijgen leden de kans om **meer zichtbaarheid én vindbaarheid te creëren** voor mensen die op zoek zijn naar een slotenmaker in hun buurt. Leden zijn nu in staat een profielfoto, een beschrijving, hun website(s), hun social media profielen, verschillende vestigingen met adres en openingsuren aan te vullen. Daar de website van het VSU goed vindbaar is in Google zullen ook de leden hier een graantje van meepikken.

Daarnaast is er ook een **bannersysteem** ontwikkeld waarbij leden en/of bedrijven de mogelijkheid hebben om met een eigen banner te adverteren op de website van het VSU. Momenteel worden aan de rechterkant de firma's (random) weergegeven die het VSU sponsoren. Onderaan de site worden dan de slotenmakers weergegeven. Een groot voordeel voor adverteerders is dat, indien **Google Analytics** gekoppeld is aan de website, alles automatisch gemeten wordt. Adverteerders hoeven niets van vooraf in te stellen om het aantal kliks te meten die van hun banner op de website van het VSU afkomstig zijn.

Om het bezoekersaantal en de naambekendheid te verhogen adverteert het VSU recent met Google Adwords. Online adverteren met Google Adwords is een prima online marketing middel om met een minimum aan budget een maximum rendement te leveren. Sindsdien steeg het bezoekersaantal met 20% en blijft het aantal stabiel.

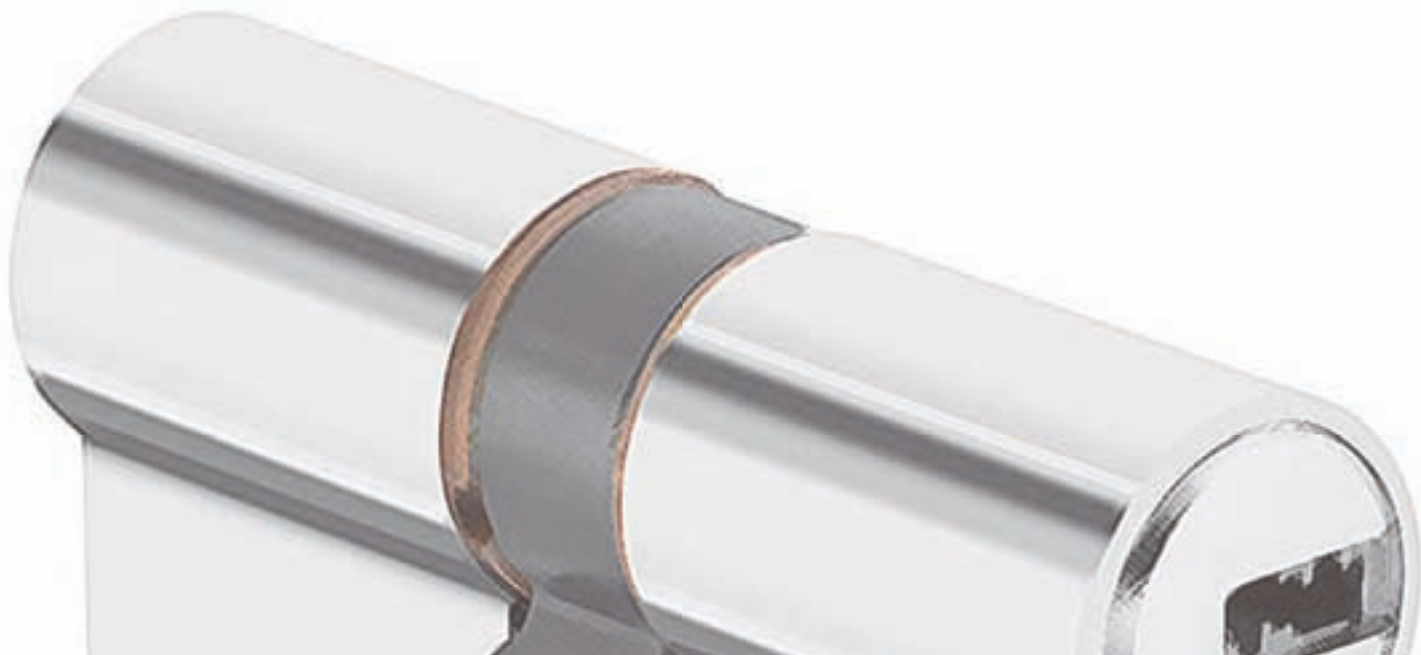
Verder wordt de website continue geüpdatet om de gebruikerservaring op de website te optimaliseren en te verbeteren. **Een krachtig CMS systeem** zorgt ervoor dat de beheerders veel data in een minimum aan tijd kunnen verwerken op een overzichtelijk en gebruiksvriendelijke wijze.

De creatie van de website en alle bijkomende online inspanningen wordt beheerd door Web Lodge, een dynamisch online marketing bureau uit Zedelgem. Ieder lid kan bij hen terecht bij problemen of ondersteuning bij het gebruik van de site van het VSU.

Met vriendelijke groeten,

Xavier Goegebeur  
CEO





**mi** agent Benelux  
**metafa**  
**holland bv**

Ekkersrijt 1311 - 5692 AJ Son  
E-mail: [info@metafa.nl](mailto:info@metafa.nl) - Website: [www.metafa.nl](http://www.metafa.nl)



# Schließanlagen GmbH **Pfaffenhain**

**Pfaffenhain Cilinders / Cylindres**  
**Geldkisten - Sleutelkasten - Kluizen / Coffres-forts**  
**Sleutelkluizen / Coffres-forts des clés**  
**RVS design beslag / Crosses design en inox**

## **Verantwoordelijke België**

Marcel Clijmans - Deken Adamsstraat 7 bus 4 - 2300 Turnhout - Tel.: 014 41 87 73  
Fax: 014 72 51 84 - GSM: 0475 693 252 - E-mail: [marcel.clijmans@pandora.be](mailto:marcel.clijmans@pandora.be)



# HOBURG, EEN NIEUWE LOCATIE, EEN NIEUW LOGO

**HOBURG**  
ARCHITECTURAL HARDWARE SOLUTIONS

Op de Hoberg Days, 27 & 28 november 2011, ontving het bedrijf alle professionals uit de industrie op hun nieuwe locatie.

Het bedrijf, opgericht in 1973 is onlangs verhuisd naar Waver. We moeten toegeven dat de locatie in Leefdal krap geworden was voor de 22 mensen die werken in het bedrijf. Een zoektocht in de industriële zones binnen de verzadigde regio rond Leuven waren zonder succes, maar in de streek van Waver, in een modern gebouw dat perfect aangepast is aan de grootte en de behoeften van het bedrijf, zal Hoberg in staat zijn om zich optimaal te ontwikkelen.

Tijdens de bezoekdagen waren er verschillende workshops verspreid over het gebouw, o.a. samenstellen van cilinder, snijden en graveren van sleutels. Uitgerust met de nieuwste CNC-machines, zowel voor het graveren als het snijden van de sleutels, waaronder machines van Dom Duitsland 1/1000 mm, wordt elke machine gewijd aan een specifieke sleutelmodel namelijk de DAS, en Sigma RS8. Een Unocode 399 Plus lader met automatische toevoer zorgt voor een semi-industriële productie van meer dan 1500 sleutels per dag.

Dienstverlening is altijd een prioriteit geweest voor het bedrijf. Deze filosofie ontstond ruim 20 jaar geleden toen vader Hoberg de levertijden van Dom Duitsland (die konden oplopen tot meer dan 15 weken) wou inkorten



# HÖBERG *days*



door het opzetten van een montagecentrum om sneller te reageren op de vraag van klanten. Het bedrijf streeft ernaar te voldoen aan de behoeften en vragen van de klanten, ondanks de verscheidenheid van deze vragen op basis van de geografische locatie of de specialisatie van de markt. In een markt waarin mechanische producten sterk aanwezig zijn, heeft Dom in de laatste 15 jaar tientallen elektronische oplossingen voorgesteld, waaronder de nieuwe Guardian.

In een tijd waar een e-mail sturen maar een paar seconden duurt, waar via een mobiele telefoon snel een bestelling doorgegeven kan worden, zijn de Hoberg Days de ideale gelegenheid voor klanten om rechtstreeks contact te hebben met dienstverleners in de werkplaats of met leden van het administratief personeel. Geen enkele technologie kan dit vervangen. Het is belangrijk dat deze waarden en de contacten behouden blijven.

Al meer dan 40 jaar zijn DOM en Hoppe de huismerken van Hoberg. Dit gamma wordt aangevuld door de sloten en deursluiters van ECO-Schulte, BASYS en PLANET, brievenbussen van RENZ, HAUTAU beslag voor deuren en ramen, RONIS cilinders, Basys scharnieren en BS-Rollen voor een reeks van wielen. De overgrote meerderheid van de producten die verkocht worden door Hoberg, komt uit Duitsland.

In deze economisch uitdagende tijden, zijn performante producten en een efficiënte organisatie nodig om de komende jaren tegemoet te gaan. Er is geen twijfel dat Hoberg goed voorbereid is op de toekomst.

## WWW.HOBERG.BE

Met dank aan Eric Scaillet





# WELKE B.T.W.-REGELS BIJ INTERNATIONAAL ZAKEN DOEN?

**Als ondernemer kent u allicht uw B.T.W.-verplichtingen bij zaken doen in het binnenland. Maar hoe zit dat wanneer u de grens over gaat? Hieronder vind u alvast een aantal basisregels.**

Het klinkt wellicht als een contradictie, maar (louter) op B.T.W.-vlak is het makkelijker om zaken te doen met bijvoorbeeld een Chileens of Japans bedrijf dan met een zakenpartner binnen de Europese Unie. Dat komt omdat we twintig jaar na de creatie van de eenheidsmarkt nog altijd in een “overgangsfase” zitten, waarbij de individuele lidstaten aan hun eigen B.T.W.-tarieven en -regelgevingen houden.

## **Hoe zit de huidige B.T.W.-regeling binnen Europa in elkaar?**

### U levert als Belgisch bedrijf diensten in een EU-land

Dan is het uw afnemer/klant die de B.T.W. in zijn eigen land moet vereffenen. U als leverancier mag een factuur zonder B.T.W. opmaken, waarbij u verwijst naar “art . 21”, als verantwoording ten aanzien van de Belgische B.T.W.-administratie. Bij een controle moet u immers kunnen uitleggen waarom u als leverancier geen B.T.W. aanrekende.

Maar opgelet! Er bestaan uitzonderingen op deze regel, bijvoorbeeld voor werken aan onroerende goederen in het buitenland. Wanneer u bijvoorbeeld aan een gebouw in Frankrijk werkt, moet u er als leverancier van de dienst over waken dat de B.T.W. in Frankrijk wordt betaald. Is uw klant zelf B.T.W.-plichtig, dan kan (in sommige maar alle lidstaten verplicht) het voldoen van de B.T.W.-verplichtingen worden overgedragen aan de klant-B.T.W.-plichtige. Is uw klant een particulier zonder B.T.W.-nummer, dan moet u uw (bouw)firma in Frankrijk registreren en een boekhouding voeren (zelfs voor eenmalige opdrachten)

### U levert als Belgisch bedrijf goederen in een EU-land

Heeft uw afnemer zelf een B.T.W.-nummer, dan mag u een factuur zonder B.T.W. opmaken, met de vermelding van “art 39” als verantwoording aan de Belgische B.T.W.-administratie. Voorwaarde is wel dat u het correcte (!) B.T.W.-nummer van uw klant in dat geval te pakken moet krijgen en in tegenstelling tot bij ons, wordt daar in heel wat buurlanden veel minder open over gecommuniceerd. Bovendien moet u kunnen bewijzen dat de goederen effectief België verlaten hebben, wat in een eengemaakte markt zonder grenscontroles niet altijd vanzelfsprekend is. Werkt u met een transportfirma, dan lukt dat meestal nog wel, maar in heel wat andere gevallen komt het er op aan zoveel mogelijk “bewijs”-materiaal te verzamelen in de hoop daarmee de B.T.W.-administratie te overtuigen.

### U koopt als bedrijf goederen of diensten in binnen Europa

Dan heeft u de hoedanigheid van klant en gelden voor u de bovenvermelde regels voor afnemers bij export binnen Europa.





### **Welke (eenvoudige) B.T.W.-regeling bij zaken doen buiten Europa?**

#### U exporteert:

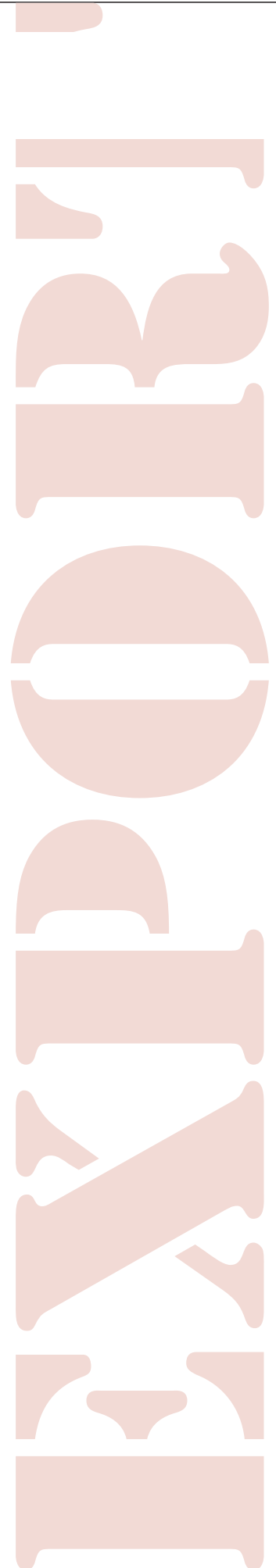
In dat geval hoeft u geen B.T.W. aan te rekenen, op voorwaarde dat de goederen effectief vervoerd worden buiten de Europese Unie. U moet dat bewijzen door het uitvoerdocument van de douane voor te leggen aan uw controleur. Op de factuur komt dan de formule: "vrijgesteld van B.T.W. overeenkomstig art. 39W.B.T.W.". Daarbij speelt het geen rol of uw klant een ondernemer of particulier is. Het gaat er om dat het product de Europese Unie verlaat.

Let op: Als uw klant instaat voor het regelen van de uitvoerformaliteiten en de logistiek, bent u afhankelijk van hem om dit bewijs van export in handen te krijgen. In sommige gevallen kan het aangewezen zijn toch de Belgische B.T.W. aan te rekenen en deze pas terug te storten zodra het bewijs van uitvoer ontvangen is.

#### U importeert:

Bij import zal u van uw leverancier een factuur zonder B.T.W. ontvangen. Bij inklaring van de goederen zal u echter de B.T.W. moeten betalen, maar die is aftrekbaar en kan gec recupereerd worden via de B.T.W.-aangifte. In de praktijk zal het vaak de douane-expediteur zijn die instaat voor de praktische afhandeling en het voorschieten van de B.T.W.

*Bron: Z.O. magazine/3 februari 2012*



# CYRIL KIEFT & CO LTD.

## BRIDGEND, GLAMORGAN

Cyril Kieft, een succesvolle industrieel, werd geboren in Swansea in september 1911. Hij volgde zijn vader op in de ijzer- en staalindustrie. In 1935 werd hij mede-zaakvoerder van de staalfabriek in Scunthorpe. Aan het einde van 1935 verliet hij Scunthorpe om met zijn vader Alfred twee staalfabrieken in Wolverhampton en twee in Shropshire te kopen. In 1946 werden de vier bedrijven samengevoegd onder de naam Wolverhampton Iron & Steel Company, met Cyril als Managing Director. Vóór het einde van het jaar verkocht hij zijn belang in de onderneming, uit angst dat hij een ambtenaar zou worden toen de industrie werd genationaliseerd.

In 1939 kocht hij WH Birkinshaw & Company Limited in Wolverhampton. De bedrijfsnaam werd veranderd in Cyril Kieft & Company Limited en de producten werden verder gemaakt onder de Birkinshaw's «Pamax» merknaam. In de fabriek produceerde Cyril smeedstukken, waaronder bijlen, assen, bars, vorken, hamers, bijlen, schoffels, mauls, pikhouwelen, schoppen, tang, wiggen en smeedstukken voor de Ford Motor Company. Het nieuwe bedrijf werd de grootste producent van het land van gereedschap voor koolmijnontginning.

In 1941 kocht Cyril Sellam & Hill Limited, fabrikanten van aluminium onder de «Crescent» merknaam. Tijdens de Tweede Wereldoorlog werd hij opgeleid als ontmijningsofficier in de Home Guard.

Na de verkoop van de Wolverhampton Iron & Steel Company (1946), kocht Cyril een ex MOD munitie fabriek in Bridgend, Zuid-Wales en sloot hij de Stewart Street fabriek. Hierdoor verhuisde de productie naar Bridgend. In Bridgend voegde hij heel wat activiteiten toe aan het assortiment, waaronder thermostaten, waterkokers, mallen, Tilley lampen, haken, onderdelen voor de automobiellindustrie, en sloten van zijn eigen ontwerp. De onderneming was zeer succesvol en groeide al snel uit tot 450 werknemers. Cyril kocht ook nog Orton en Smith Limited Stringes Lane, Willenhall, dat zich specialiseerde in de productie van vlees- en hakmessen.

De sloten stonden bekend als het «K»-type en verschilden van elk ander ontwerp omdat de pinnen op een bijna rechte lijn stonden. Een ander kenmerk van het slot was dat het kon gesloten worden in 2 standen, waardoor de klink kon vastgezet worden. Het slot werd vervaardigd in de vroege jaren 1950 en verkocht aanvankelijk goed, maar er werden meer en meer problemen ervaren, en het lastige slot verdween van de markt. Cyril vond een nieuwe uitlaatklep in de autosport en bouwde een 500cc Formule 3 auto die werd bestuurd door de jonge Stirling Moss.



Advertentie uit de 'smid Buyer's Guide', 1947.



Een Kieft 'K' type slot.



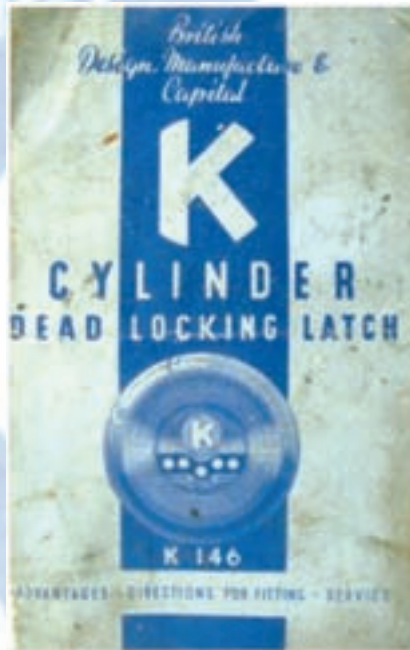
De sleutel voor het slot hierboven.



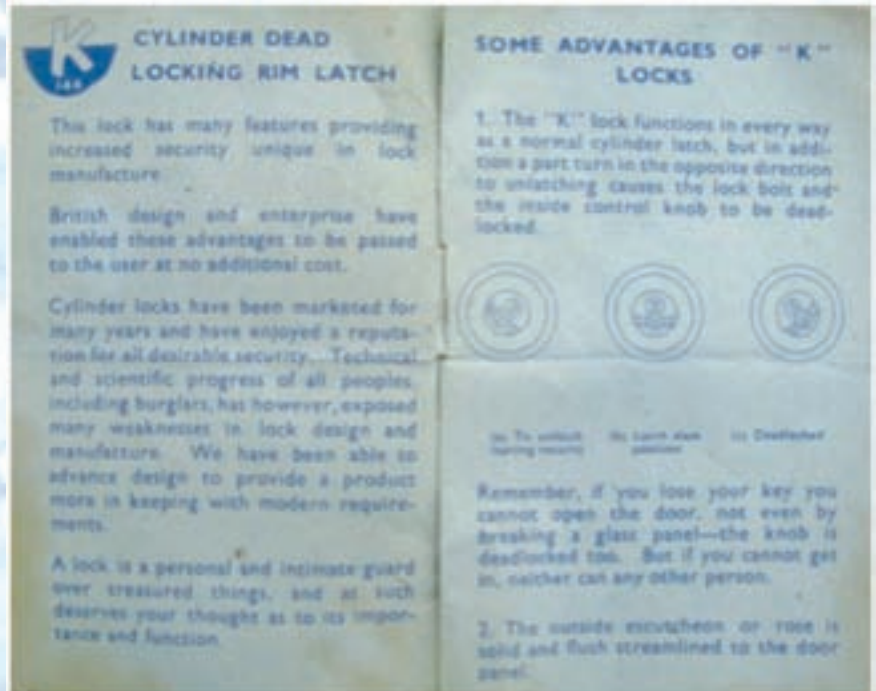
Een vooraanzicht van de cilinder.



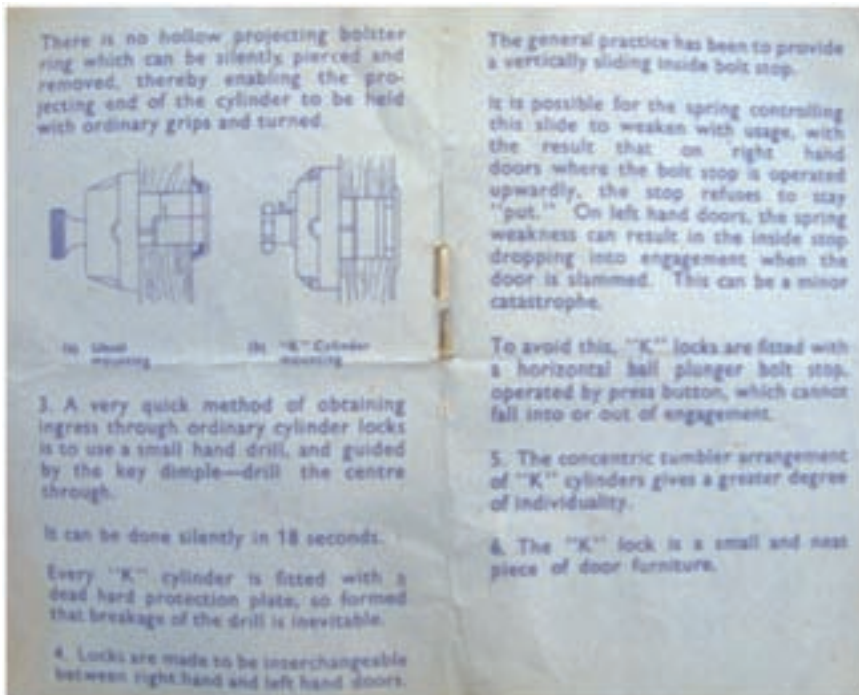
Een close-up van de pinnen op de sleutel.



Het 'K'-type instructieboekje.



De eerste twee bladzijden van het instructieboekje.



De volgende bladzijden van het instructieboekje.

**SLOTENSPECIAALZAAK**  
**BESA** 013 67 29 34

RODEHEIDE 86, 3980 TESSENDERLO

Meerpuntsluitingen : meer dan 200 modellen op stock

KFV  
 Sobinco  
 SAB  
 Maco  
 GU  
 Winkhaus

Onze nieuwe medewerkster  
 Nicole toont ons assortiment  
 meerpuntsloten

