‘Brussel is een markt voor lobbyisten geworden. Wij groeien nu in het buitenland.’

Interview ***Stéphan Sonneville****, ceo van Atenor*

OP EEN BOOGSCHEUT VAN het kasteel van Terhulpen, te midden van een groene en bosrijke omgeving, torenen twee bescheiden maar tegelijk elegante kantoorblokken uit boven het aangrenzende park. Op de bovenste verdieping heet Stéphan Sonneville, CEO van vastgoedontwikkelaar Atenor ons welkom in een van de vergaderzalen. Aan de muur prijken foto’s van projecten die het Atenor-hoofdkwartier in het niets doen vallen. Een woontoren van 140 meter vlak bij Tour & Taxis, de golvende en spiegelende gevel van het Trebel-gebouw waar het Europees Parlement huishoudt, kantorencampussen in Boedapest en Luxemburg. Maar ondertussen zet Atenor zijn vastgoedexpertise steeds meer aan het werk in het buitenland. In Roemenië en Hongarije ontdekte Stépan Sonneville een bloeiende economie, waar Brussel alleen van kan dromen.

VFB *Het lijkt erop dat Atenor nog nooit zo veel werk gehad heeft als nu. Hoe bent u erin geslaagd om in 10 jaar de projectportefeuille te verdubbelen?*

SONNEVILLE De crisis van 2008 en de periode erna waren zeer moeilijk, maar er was grote eendracht bij onze aandeelhouders, onze raad van bestuur en het personeel. Op al die niveaus zitten we grotendeels nog met dezelfde ploeg. De economische moeilijkheden hebben we het hoofd geboden door te blijven doorwerken en transparant te communiceren. Daarmee groeide het vertrouwen en onze ervaring, waardoor alles plots in een stroomversnelling kwam. De verkoopopbrengst van projecten hebben we steeds onmiddellijk opnieuw geïnvesteerd. En zo zitten we nu met een portefeuille van 19 projecten, het dubbele van tijdens de crisis. Atenor zelf is ook verdubbeld, wat wel een aanpassing vergde in onze aanpak en bestuur.

VFB *Wat is de strategisch rode lijn?*

SONNEVILLE Het kernwoord is: diversificatie. En dat op twee vlakken: zowel aan de activa- als aan de passivazijde van de balans. Qua activa hebben we geografisch gediversifieerd. Met die 19 projecten zijn we aanwezig in vijf landen en negen steden. Dat laat ons toe om in een gestaag tempo te groeien zonder al te veel schommelingen.

Aan de passivazijde hebben we een diversificatie doorgevoerd met verschillende financieringsbronnen. We hebben een aantal bankleningen en obligaties lopen, maar daarnaast hebben we ook enkele schuldinstrumenten uitgegeven, zoals de Euro Medium Term Notes (EMTN). Die noteren op de financiële markten. Onze financieringsbronnen zijn ook geografisch gespreid over

> “We voeren nu 19 projecten uit, maar dat is maar een fractie van wat we bekeken en geanalyseerd hebben.”

België, Hongarije, Roemenië, Luxemburg en binnenkort ook Frankrijk. Die spreiding biedt ons een beter risicobeheer, hetgeen cruciaal is in onze sector.

Een andere rode draad, gelinkt aan die diversificatie, is de internationalisering. We zijn actief in verschillende landen en we financieren ons in verschillende landen.

VFB *Heeft Brussel dan afgedaan als jullie voornaamste werkterrein?*

SONNEVILLE We blijven in Brussel actief, we zijn er nog steeds een grote speler. In Luxemburg ook trouwens. Maar in tegenstelling tot de groei van ons bedrijf wordt België er zelf niet groter op. In tegendeel zelfs: de kantorenmarkt in Brussel krimpt. Je kunt er nog goede zaken doen, maar de markt verkleint. Omdat we groeien moeten we uitbreiden naar andere landen.

VFB *Op welke landen richt Atenor zich?*

SONNEVILLE We kijken vooral naar landen waar de economie groeit en naar steden die zich als ‘smart city’ willen ontwikkelen. We willen investeren in steden die daadkrachtig bestuurd worden en waar beleidsmakers besluitvaardig zijn.

VFB *Afgelopen jaar was ook het eerste waarin meer dan de helft van de omzet buiten België is gehaald. Dat wordt de nieuwe trend?*

SONNEVILLE Inderdaad, voor 2017 zal drie vierde van de omzet uit andere landen dan België komen. Die verdeling hangt natuurlijk af van de projecten die we in een bepaald boekjaar opleveren. Zo heeft in 2013, 2014 en 2015 het Trebel-project hier in België goede winstmarges gegenereerd, maar er is wel een trend waarbij de bijdrage van Belgische projecten aan de omzet daalt ten opzichte van andere landen.

VFB *Hoe is Atenor in Oost-Europa terechtgekomen?*

SONNEVILLE Let op, Hongarije en Roemenië liggen in Centraal-Europa. Dat is qua ondernemingsklimaat een groot verschil met Oost-Europa. In de jaren voor de crisis breidden veel bedrijven uit naar het oosten. Wij volgden toen zonder er al te veel bij na te denken. Maar we hebben wel heel goed overwogen waarom we na de crisis gebleven zijn. We hadden de plaatselijke markt grondig bestudeerd. We zagen dat er dynamiek was en zin om te groeien. Daarom besloten we te blijven. Net zoals het een

"Wij zijn olifantenjagers, maar om geen honger te lijden moeten we wel regelmatig een konijn schieten. Het is kwestie van timing en opportuniteit."

© Lieven Van Assche / idphotoagency

© Lieven Van Assche / idphotoagency

"We willen groeien in landen waar de economie groeit en in steden die zich als 'smart city' willen ontwikkelen. In steden die daadkrachtig bestuurd worden."

bewuste keuze is om in de toekomst nog in andere landen te investeren.

VFB *Ook in Centraal-Europa?*

SONNEVILLE In Europa in het algemeen. Binnen onze diversificatiestrategie zoeken we naar landen waar buitenlandse investeerders welkom zijn en waar de economie groeit.

VFB *Wat voor speler is Atenor in Hongarije en Roemenië?*

SONNEVILLE Elk jaar spelen we een steeds grotere rol als vastgoedspeler in Boedapest en Boekarest. De vastgoedmarkt daar erkent ons daarvoor. In Boekarest omvat die slechts 2 miljoen vierkante meter en daar zijn wij een van de vier grootste spelers. Naast onze eerste projecten Dacia en Hermes hebben we er bijkomend geïnvesteerd in een nieuw kantorenproject. Verder bestuderen we er nog andere opportuniteiten.

Ook in Boedapest hebben we recent in een nieuwe kans geïnvesteerd en bekijken we andere concrete mogelijkheden. Daar zijn we eveneens een belangrijke speler omwille van de grootte van onze projecten. Onze naam prijkt er ook steeds op de shortlist van beste vastgoedontwikkelaar of vastgoedproject en we vallen er regelmatig in de prijzen. We zijn daar even sterk aanwezig als in België. (Zie ook 'De Roemeense connectie van WDP en Atenor,' Pag. 37).

VFB *Hoe werkt u daar?*

SONNEVILLE We werken altijd met een plaatselijke ploeg van Hongaren, Roemenen of Fransen. Zij zijn verantwoordelijk voor de ontwikkeling van de projecten. We gaan er prat op een professionele en vertrouwelijke relatie met hen op te bouwen. Zij maken deel uit van de ploeg en krijgen daar eigen verantwoordelijkheden in. Het is niet zo dat we alles van op afstand dirigeren. Ze krijgen van ons ook perspectief om binnen het bedrijf te groeien, want we zijn er voor de lange termijn. Net zoals we in Brussel blijven, zullen we dat ook in Boedapest en Boekarest doen.

VFB *Hoe verschilt het ondernemingsklimaat daar van het Belgische of Luxemburgse?*

SONNEVILLE Brussel en Luxemburg is al dag en nacht verschil, maar het verschil met Roemenië en Hongarije is echt enorm. De economie groeit met 4% in Hongarije en Roemenië en 3% in Luxemburg. Mocht dat in België gebeuren, dan drinkt het hele land champagne. Een tweede belangrijk punt is de manier waarop de democratie beleefd wordt. Hongarije, Roemenië en zelfs Frankrijk zijn democratieën voor de volle honderd procent. De verkozen des volks beslissen en voeren uit.

In Brussel is het allemaal veel ingewikkelder. Met ons project Victor willen we hier kantoren bouwen boven een treinstation. In tijden waarin mobiliteit een groot maatschappelijk probleem is, wachten we toch al 10 jaar op een vergunning. Die zal waarschijnlijk nog een jaar of twee uitblijven. Dan kan ik enkel concluderen dat Brussel een probleempje heeft in goed bestuur. Ik houd van de stad en ik wil er blijven werken, maar niet alleen daar.

In Boedapest krijgen we ook niet zomaar een vergunning. Daar gelden ook regels en bouwvoorschriften, maar als we ons daaraan houden, hebben we binnen de 3 maanden een vergunning. Dat vergemakkelijkt het leven van een ontwikkelaar aanzienlijk.

VFB *Uw eerste stappen in Hongarije en Roemenië waren volledig op eigen risico. Hoe heft u dat aangepakt?*

SONNEVILLE De gronden hadden we voor de crisis gekocht. Na de inzinking waren wij in Boedapest de eersten die hun bouwkraan van stal haalden. We hebben het stapsgewijs aangepakt en geïnvesteerd in schijven. Eerst goten we de fundering en daarna keken we hoe de markt evolueerde. Economisch zag het er toen al wat beter uit dus hebben we extra geïnvesteerd en daarmee de ruwbouw volbracht. Toen de economie er plots in een groeispurt kwam en een grote speler als General Electric kantoren nodig had, waren wij de enigen met aanbod.

VFB *Hoe verschilt de vastgoedmarkt er van de onze?*

SONNEVILLE Een ander aspect zijn onze klanten in Boedapest en Boekarest. Daar zitten ronkende namen bij zoals Unilever, General Electric, Accenture, KPMG, PWC, L'Oréal en consoorten. In Brussel is de markt steeds meer gericht op belangenverenigingen en lobbyisten. Elke markt heeft zijn eigenheden. De 'corporate' markt bestaat niet meer in Brussel, maar is in volle bloei in Hongarije en Roemenië. In Warschau ook trouwens, die stad interesseert ons. We diversifiëren dus ook op het vlak van klanten.

VFB *Behalve kantoren bent u ook gestaag in residentieel vastgoed terechtgekomen. Hoe is dat verlopen?*

SONNEVILLE De eerste projecten waren probeersels. Op twee eigen gronden heb-

ben we toen woningen gebouwd. Daarna hebben we een grote slag geslagen met UpSite, een woontorenproject in Brussel dat nog steeds een mooi visitekaartje is. De woningmarkt in Brussel en Luxemburg groeide toen sterk. Daar hebben we van geprofiteerd door nog enkele residentiële projecten te lanceren net als in Bergen en Aat. Dat zijn ofwel nieuwbouwprojecten of herontwikkelingen van industriële sites binnen stadscentra.

Zo hebben we een deskundigheid in het residentiële opgebouwd die we kunnen exporteren naar de andere steden waar we aanwezig zijn. We kijken dus ook naar mogelijke woonprojecten in Boedapest, Boekarest en Parijs.

VFB *Komen er in jullie nieuw Parijse project ook woningen?*

SONNEVILLE Nee, dat worden 30.000 vierkante meter kantoren. Dat kennen we het beste en is daarmee een goede eerste stap om er de markt te leren kennen en omgekeerd.

VFB *Hoe slagen jullie erin om de volatiliteit uit jullie resultaten te halen en relatief stabiele winsten te genereren?*

SONNEVILLE Omdat onze projecten zo groot zijn en over verschillende jaren lopen, spreiden we de verkoop ervan over die jaren. Woningprojecten verkopen we bijvoorbeeld blok per blok. De verkoop van grote kantoorprojecten nemen we in delen op in onze resultaten, wat volgens de boekhoudnormen zo moet. Zodra we een tegenpartij als koper hebben, mogen wij het resultaat in verschillende schijven in onze boeken opnemen afhankelijk van hoe ver het project ontwikkeld is.

Die verschillende ontwikkelingsfasen bieden een zekere spreiding. Omdat er zoveel projecten tegelijk lopen, is er steeds wel een dat rijp is om te verkopen. Zo krijg je een gespreide bijdrage aan de resultaten.

VFB *Ze zijn dus niet allemaal op voorhand verkocht voor u begint te bouwen?*

SONNEVILLE In België niet. In Luxemburg wel, daar is de markt heel sterk.

VFB *Jullie uiteindelijke doel is altijd om te verkopen?*

SONNEVILLE Ja, wij willen niets in portefeuille houden. Soms wachten we wel op een beter moment om te verkopen en dan gebeurt het dat we daar huurinkomsten van hebben.

VFB *Hoe bewaren jullie het evenwicht tussen gedurfdere projecten en de meer voorspelbare? En welke zijn het meest winstgevend?*

SONNEVILLE Wij zijn olifantenjagers, maar om geen honger te lijden moeten we wel regelmatig een konijn schieten. Het is een kwestie van timing en opportuniteit. The One en Realex zijn gedurfde projecten in termen van investeringen. Ze liggen op een boogscheut van elkaar in hartje Brussel. Een toren van 118 meter en de andere van 92 meter, deels woningen deels kantoren. Ons eerste project in Hongarije was dan weer gedurfd qua timing, maar niet zozeer qua concept. Het waren kantoren in een groeiende markt. Aan al onze projecten zijn risico's verbonden. Sommige zijn gedurfd qua architectuur, andere qua inplanting en nog andere que timing.

VFB *Hoe ziet uw 'due diligence'-proces eruit? Wat is er doorslaggevend vooraleer in een project te investeren?*

SONNEVILLE Het eerst criterium is de locatie, uiteraard. Overal waar we bouwen gaan we eerst ter plaatse kijken en bestuderen we de omgeving.

De tweede stap is een financiële analyse van de kosten en opbrengsten. De kosten hangen sterk af van de kwaliteit en stabiliteit van de ondergrond. Al wat bovengronds is, beheersen we perfect om nauwkeurige kostenramingen rond te maken. Daarna doen we een uitgebreide marktstudie om de verkoopprijs in te schatten.

Dat is het moeilijkste, beoordelen welke richting de plaatselijke markten uitgaan. Bepalen of en hoe er een opwaartse of neerwaartse trend is.

We kijken we ook naar de concurrentie. Een toren bouwen naast die van een andere ontwikkelaar is geen goed idee. En tenslotte doen we een trendanalyse van de plaatselijke noden, gebruiken en wensen.

We voeren nu 19 projecten uit, maar dat is maar een fractie van wat we bekeken en geanalyseerd hebben.

VFB *Wat is de verhouding tussen bestudeerde en uitgevoerde projecten?*

SONNEVILLE Na zo'n doorlichting stellen we een project voor aan de raad van bestuur die het al dan niet goedkeurt. Vaak vloeien er daarna nog af omdat de prijzen bijvoorbeeld stijgen, of omwille van nadelige plaatselijke regelgeving. Van de 5 pro-

"In Hongarije, Roemenië en ook Frankrijk beslissen de verkozenen des volks en wordt er uitgevoerd. In Brussel is het allemaal veel ingewikkelder."

jecten die de raad goedkeurt, voeren we er gemiddeld twee uit. En voor elk project dat we aan het bestuur voorstellen, hebben we er zeker drie grondig bestudeerd. Los daarvan zijn we van alles op de hoogte van wat er leeft in onze markt. Wij zijn plaatselijke specialisten.

VFB *Welke troeven draagt de raad van bestuur bij aan het bedrijf? Zitten er mensen in uit Centraal-Europa?*

SONNEVILLE Het is een mix van Brusselaars, Vlamingen, Walen en Luxemburgers ... dat is al divers genoeg. Binnenkort komt er ook een Frans bestuurder bij. Voor ons bestuur zoeken we geen marktspecialisten. Als iedereen haar of zijn specialiteit heeft, is er geen dialoog meer mogelijk.

"Het verschil met Roemenië en Hongarije is echt enorm. De economie groeit met 4% in Hongarije en Roemenië en 3% in Luxemburg. Mocht dat in België gebeuren, dan drinken het hele land champagne."

Dan wordt alles overgelaten aan de specialisten. De sterkte van de raad is dat alle negen bestuurders uit het bedrijfsleven komen, ze veel ervaring hebben en mondig zijn. Het is geen expertengroep maar eerder een discussiegroep die constructieve gesprekken voert waardoor we als bedrijf betere beslissingen nemen.

VFB *Hoe staat de balans ervoor? Heeft Atenor een maximale schuldendrempel?*

SONNEVILLE We pinnen ons niet vast op een vaste schuldenlimiet. De schuldgraad stijgt als we bouwen en daalt als we verkopen. In 2017 is hij gedaald. Een deel van de verkoopopbrengsten hebben we al opnieuw geïnvesteerd, maar netto was de kasstroom positief.

Atenor is actief in België, Luxemburg, Hongarije, Roemenië en sinds kort ook Frankrijk

OORSPRONKELIJK WAS ATENOR ENKEL actief op de Brusselse kantorenmarkt, maar de laatste jaren ontwikkelt het ook residentieel vastgoed. Gemiddeld duurt de ontwikkeling van een bouwproject 3 tot 5 jaar. Om de portefeuille te vernieuwen komen er jaarlijks 1 tot 2 nieuwe projecten bij. Het te ontwikkelen aantal vierkante meters is de afgelopen 10 jaar gestegen van minder dan 400.000 tot meer dan 720.000 momenteel. In lijn met de groei van de afgelopen jaren zijn Atenors activa en eigen vermogen gestaag mee gestegen.

Momenteel staan er 19 projecten op til, waarvan 5 in Brussel, 5 in Wallonië, 4 in Luxemburg, 2 in Roemenië, 2 in Hongarije en eentje in Parijs. Ongeveer 40% van de projecten zijn residentieel en 60% zijn kantoren.

Hongarije en Roemenië goed voor 40%

HONGARIJE EN ROEMENIË ZIJN goed voor 40% van de te ontwikkelen vierkante meters. België is goed voor 48% waarvan meer dan de helft in Brussel. De overige 12% zal Atenor in Luxemburg en Parijs ontwikkelen. Een jaar geleden was de Centraal-Europese portefeuille goed voor 30%. De stijging wijst op het groeiende belang van die regio voor Atenor.

Analisten verwachten dat de opbrengsten uit de huidige projectportefeuille zal pieken in 2018.

Omwille van de timing van de verkoop van de gebouwen, schommelen de omzet en winstcijfers bij vastgoedontwikkelaars van jaar tot jaar. Die volatiliteit heeft Atenor deels getemperd door de projecten in schijven op te leveren. Daardoor zijn de omzet en winsten in dezelfde lijn gestegen als de groei van de balans. De winstmarges en het rendement op eigen vermogen blijven daarbij relatief stabiel (zie tabel).

De schuldenlast fluctueert meer, afhankelijk van het evenwicht tussen de lopende investeringen en de inkomsten uit de verkopen. Atenor hanteert een financieringsmix van verschillende looptijden en bronnen. Ongeveer de helft zijn bankleningen. De andere helft van de schulden bestaat uit klassieke obligaties en andere types schuldpapier die op de financiële markten verhandeld worden.Gul dividendbeleid

Atenor hanteert een gul dividendbeleid. Het bruto dividend stond al sinds enkele jaren vast op 2 euro per aandeel. Over het boekjaar 2016 is dat verhoogd tot 2,04 euro en voor 2017 verwacht met een verhoging tot 2,08 euro. Daarmee biedt het aandeel een netto dividendrendement van rond de 3%. Een aantal referentieaandeelhouders hebben 47% van de aandelen in handen.

(in miljoen euro)	2013	2014	2015	2016	2017E
Jaarrekening					
Omzet	110,13	110,80	116,75	156,83	161,00
Nettoresultaat	12,03	15,33	19,96	20,38	22,00
Totale activa	376,71	449,20	552,21	686,09	612,70
Eigen vermogen	104,79	112,90	126,80	139,40	147,79
Financiële schulden KT	49,74	130,83	172,21	224,05	168,31
Financiële schulden LT	164,10	135,97	180,29	226,42	223,01
Nettoschuld	212,31	260,66	344,94	347,02	352,43
Ratio's					
Financiële onafhankelijkheid	27,82 %	25,13 %	22,96 %	20,32 %	24,12 %
Netto schuld/eigen vermogen	203 %	231 %	272 %	249 %	238 %
Nettowinst-marge	10,92 %	13,84 %	17,09 %	12,99 %	13,66 %
Rendement eigen vermogen	11,48 %	13,58 %	15,74 %	14,62 %	14,89 %
Gegevens per aandeel					
Winst p.a.	2,33	2,85	3,59	3,62	3,72
Brutodividend p.a.	2,00	2,00	2,00	2,04	2,04
Koers/winstverhouding	14,30	13,40	12,20	12,50	13,50

VFB *Aan welke risico's is Atenor blootgesteld?*

SONNEVILLE Het risiconiveau beheersen is belangrijk, maar het is niet enkel een cijferkwestie. Elke bestuursvergadering begint met een overzicht van de actuele risico's van elk project en de schulden die daar tegenover staan. Om die te beheren, komen we terug bij die diversificatie van daarnet. Als je maar bij een enkele bank een krediet hebt lopen dat op een bepaalde dag afloopt, dan draag je 100 % risico. Als je bij meerdere banken verschillende kredieten hebt met verscheidene vervaldagen, dan wordt een vervaldag geen probleem.

Hetzelfde met projecten: als je slechts een enkel project hebt met een huurder, dan ben je volledig blootgesteld. Met 19 projecten is het niet erg als er ergens een vergunning op zich laat wachten, want er is altijd wel een ander project dat voorloopt op schema.

VFB *Jullie hebben een uitgebreid optieplan voor medewerkers. Hoe groot is het verwateringsrisico voor de aandeelhouders daardoor?*

SONNEVILLE Er is geen risico op verwatering want er staan geen opties meer open op Atenor zelf. We hebben wel een dochterfiliaal, Atenor Group Investment (AGI), dat een 140.000 aandelen heeft. Op AGI lopen wel opties. Voor Atenor zelf niet omdat dat een hap uit ons dividendrendement zou halen.

> "In Brussel is het vastgoed steeds meer gericht op lobbyisten. De markt voor bedrijven is dood in Brussel, maar is in volle bloei in Hongarije en Roemenië."

VFB *Uzelf hebt onlangs wel nog een aardig pakketje aandelen ingekocht voor 450.000 euro.*

SONNEVILLE Dat was wel in het kader van een optieplan uit 2008. Dat was het laatste dat nog op Atenor liep. Ik heb mijn opties gelicht en de aandelen houd ik omdat ik sterk geloof in het stijgingspotentieel van onze beurskoers.

VFB *Met jullie huidige projectenportefeuille zitten jullie goed voor de komende vijf jaar. Wat zijn de plannen voor daarna?*

SONNEVILLE Inderdaad, met die 19 projecten zijn we even zoet, maar qua capaciteit zitten we nog niet vol. Ik zal elk kwartaal voorstellen blijven presenteren aan de raad van bestuur. Ik heb daarrond geen vaste doelen in beton gegoten. Ik wordt niet gedwongen maar ook niet teruggehouden. Onze ploeg werkt al vijftien jaar samen. We groeien op ons eigen ritme en we kapitaliseren op de competenties die we onderweg hebben verworven. Dat is de echte motor van onze groei.

Jef Poortmans
Free lance journalist

INTERVIEW 20 JANUARI 2018

Building leading companies

Gimv

Ontdek wat dit concreet betekent op **www.gimv.com**

1.6 miljard EUR activa onder beheer

11.8% langetermijnrendement

50 portfoliobedrijven

Investeringsfocus: Connected Consumer, Health & Care, Smart Industries en Sustainable Cities

Investeringen van 5 tot 50 miljoen EUR

90 medewerkers, verspreid over 4 kantoren in 4 landen

38 jaar ervaring in private equity

Gimv is de investeringspartner van ambitieuze bedrijven die werken aan de oplossingen van morgen, in sectoren met een duurzaam groeipotentieel. Vanuit een langetermijnvisie bouwen onze teams samen met gedreven ondernemers en managementteams aan bedrijven die klaar zijn voor een nieuwe fase in hun groei: duurzaam, sterker, groter, performanter, professioneler of internationaler worden. Kortom, de wil om toonaangevend te zijn in hun sector.

Met 11 investeringen en 7 desinvesteringen was 2017 alvast een dynamisch jaar voor Gimv. En ook in 2018 gaan we op dit elan verder.

Als belegger in Gimv kunt u hieraan meebouwen.
Benieuwd naar het verhaal achter onze bedrijven, de waardering van onze portefeuille of het aantrekkelijke dividend van Gimv? **Neem een kijkje op onze nieuwe website www.gimv.com**, schrijf in op onze persberichten of kom even langs op de VFB-Happening van 24 maart. We vertellen er u graag ons verhaal.