

# Van moeder op dochter, vader op zoon

Erfgoedcel TERF verzamelt verhalen, foto's en tradities van generatiewinkels

- ▶ Familiebedrijven hebben stevige bodem
- ▶ Generaties blijven elkaar aansteken
- ▶ Ze getuigen ervan dat erfgoed leeft en groeit

**Martine CROONEN**

„Belt u vanmiddag terug, want het is vandaag hutsepotdag en nu dus even behoorlijk druk”, vraagt Roger Lefevere. Samen met zijn zoon en echtgenote runt hij slagerij 't Worstje in Izegem.

„Familiezaken komen en gaan, maar velen overleven al meerdere generaties”, weet Aline Verbeeck van TERF, erfgoedcel in de regio Roeselare die het project *Leven en werken in een generatiewinkel of -bedrijf door de jaren heen* lanceerde. „Erfgoed mag dan een bestoft imago hebben, generatiewinkels houden het levend. Het is boeiend te ontdekken hoe familiezaken ontstonden en wat hen overeind houdt.” Vele generatiebedrijven werden opgericht aan het begin van vorige eeuw en maakten dus twee wereldoorlogen door. Dat maakt dat ze heel wat verhalen rijk zijn.

Bij *Bloemen Vandendriessche* in Lichtervelde is inmiddels de der-



Generatiewinkel 't Worstje in Izegem. Rechts onder: Edgard Lefevere, tweede generatie. © TERF

de generatie van vader op zoon aan de slag. „En de vierde generatie wordt klaargestoomd”, lacht Inburg De Bever, echtgenote van Francky Vandendriessche en medezaakvoerder. De passie begon eigenlijk al vijf generaties geleden, bij overgrootvader Edu-

ard, die hovenier was. Kleinzoon Octaaf specialiseerde zich naast het kweken van groenten in sierplanten. Zodra zoon Daniël de zaak overnam, begon diens vrouw een winkel. „Mijn schoonvader was een strenge leermeester, maar goed in zijn vak. Hij

komt nog wekelijks langs, maar hij dringt nooit wat op”, zegt Inburg De Bever.

Een fijne verstandhouding tussen samenwerkende generaties en hun partners blijkt alvast een sleutel tot succes. In 't Worstje staan Roger Lefevere en zoon



Koen als derde en vierde generatie al een tiental jaren samen achter de toonbank. „Mijn grootvader richtte de zaak op in 1922. Sindsdien werd elke nieuwe generatie gepassioneerd slager, al heeft elkeen zijn stokpaardje. Als schoolverlater zit je vol ideeën en dat geeft soms conflicten.

**„Hij was een strenge, maar goede leermeester”**

Een gouden tip die mijn vader me meegaf: zorg dat je je facturen altijd kunt betalen en draag hygiëne en klantvriendelijkheid hoog in het vaandel”, zegt Roger Lefevere.

De kracht van generatiebedrijven schuilt ook in hun evolutie. De meeste zaken beschikken vandaag over een website en zijn actief op sociale media. „Er komt inderdaad almaar meer bij kijken, maar we blijven gemotiveerd”, zegt Inburg De Bever. „Met elke generatie breidt onze zaak uit en wordt het aanbod fijner”, besluit Roger Lefevere.

Is uw zaak minstens drie generaties actief en gevestigd in Roeselare of omgeving, dan is ook uw verhaal welkom bij Astrid Himpens via 051 26 87 49 of astrid@bietet.be.

# ‘Babbelen is de beste hartslagmeter’

Laarnaar Danny CLINCKE werd na een hartinfarct hardloper en leeft zijn passie nu vooral uit in coaching

Danny Clincke (53) ontvangt ons in zijn favoriete sportpak. Na ons gesprek wisselt hij van truitje. Hij is immers supporter van de Veldmeersrunners zowel als van de Bareltonklopers, loopclubs die hij in samenwerking met

de sportdienst oprichtte in het Oost-Vlaamse Laarne en Berlare. „In 2005 werd ik geveeld door een hartinfarct”, steekt Danny Clincke van wal. „Dat had ik enigszins in de hand gewerkt door een onregelmatig te leven en een on-

gezond eetpatroon vanwege een veeleisende baan.”

De revalidatie en psychologische begeleiding achteraf spoorde hem aan zijn leven om te gooien. „Ik was nog te jong om me in mijn fauteuil te nestelen”, zegt hij. Echtgenote Lut Impens opperde het idee van *Start to Run*. Onder medische begeleiding begon Clincke te joggen. Hij kreeg de smaak te pakken en verzamelde al snel een groep joggers die ook na de startsessies volhielden. Zo ontstonden de loopclubs. „Vooral vijftigplussers, maar ook jongeren sluiten zich bij ons aan. Tempo is bij ons niet belangrijk, competitie evenmin. Al dagen we de sportiefste clubleden wel uit deel te nemen aan marathons”, zegt Clincke.

Tien jaar lang na zijn hartinfarct liep Danny Clincke zelf vele marathons, ook in het buitenland. Zijn medailles vullen een woonkamerwand. „Sinds mijn herseninfarct in 2015 kan ik geen lange afstanden meer aan. Omdat mijn gezichtsvermogen is aangetast, weet ik nooit hoe lang ik een loopsessie zal volhouden.”

Clincke zegde zijn passie echter niet vaarwel. Via de loopclubs en de *Start to Run*s die hij begeleidt, motiveert hij voortaan alle leeftijden om de loopschoenen aan te trekken. „Het sociale aspect is belangrijk. Ik wil mensen samenbrengen”, zegt hij. Drie-



Nu Danny Clincke om gezondheidsredenen zelf minder loopt, stimuleert hij anderen in recreatief sporten. © Martine Croonen

tot viermaal wekelijks begeleidt de coach zijn lopers. Voor wie 's avonds niet graag de fauteuil uitkomt, is er het zondagsloopje, dat stevast start aan kerk of kappel. „Lukt het me zelf niet om te joggen, dan volg ik met de fiets. Mijn lopers motiveren doe ik via de sociale media, zoals Facebook en mijn blog. Laat een loper het afweten, dan krijgt hij een bericht. ‘Je loopschoenen toch niet kwijtgeraakt?’, post ik dan. Blijven ‘hangen’ na een loopsessie doen we evenmin. Dan ga je immers al snel een pintje pakken. Al kan sporadisch een aperitiefje en trakteerden we met Lichtmis op pannenkoeken.”

Naast het coachen geeft Clincke zijn lopers ook voedingsadvies mee. „Zelf ben ik een fan van het visdieet. De combinatie van sporten en de juiste voeding doet heel wat met een lichaam. ‘Het leven begint na een hartinfarct’ is mijn motto”, grapt hij.

De loopcoach verzamelde zijn ervaringen in het boek *Hartloper*. Danny Clincke geeft enkele tips mee: „Geloof in jezelf, loop niet alleen en praat onderweg, want babbelen is de beste hartslagmeter.” (MC)

Danny Clincke, *Hartloper*, eigen beheer, 2015, 23,95 euro, ISBN 978 90 9029 453 7.

Advertentie




**Mijn Stannah Siena, aangepast aan mijn behoeften**

Documentatie en gratis prijsopofferte op 0800 95 950

info@stannah.be      www.stannah.be

---

Naam + Voornaam .....  
 Adres .....  
 Postcode ..... Tel : .....  
 Stad ..... E-mail .....

Stannah sprl  
 Poverstraat 208, 1731 Relegem

Stannah