

The Ceusters Post



1943 - 2023 | 80 YEARS CEUSTERS | COLLECTOR'S ITEM | 21.06.2023

CEUSTERS FAMILY BUSINESS GRATEFULLY CELEBRATES 80TH ANNIVERSARY UNTIL THE EARLY HOURS

Today, the Ceusters family business celebrates its 80th anniversary. This is done with a big party in Rijkevorsel, a tribute to the late Hugo Ceusters, and fantastic growth figures. The family especially wants to express a sincere "thank you" to everyone who has made the company into what it is today. And that is not nothing: with an almost tenfold increase in turnover, Ceusters is among the absolute top in real estate country.

"You can only truly understand the DNA of our company and our future plans if you know the company's history," says Ingrid Ceusters, CEO and wife of the late Hugo Ceusters. Her words also immediately summarise the 'why' of this paper succinctly. The journey the family business has covered from 1943 to today is one of pure entrepreneurship. Of trial and error. And of persistence. It is no coincidence that mother and son Ceusters say in a

double interview a little further on in this newspaper that they are "ready for the next crisis at any moment".

In this edition of the Ceusters Post, several people speak. " Ideally, we would have covered everyone," the family says. But what you read is a selection as balanced as possible, of young and old, newcomers and 'seniors', women and men, of people in front of and - certainly - behind the scenes. Because Ceusters is locally anchored but at the same time wants to be a window on the international market. You will be able to read articles in Dutch as well as in French and English.

The main Ceusters' message the family wants to pass on at the party can already be summarised in one word: "Thank you". Axel and Ingrid Ceusters are unanimous: "Being able to rely on people is our highest good.

That is why we want to thank everyone who helped build our story from the bottom of our hearts"

Anno 2023, Ceusters has grown into the second largest property manager in our country, specialising in retail, offices, industry and logistics. This is hardly surprising with a portfolio of over 150 projects, more than 2,300 tenants and over 296 million euros of rental value. In Retail Property Management, Ceusters holds a N°1 position by far. But brokerage, where it has its roots, also remains a prominent part of the success story. The business magazine Trends already headlined it on its front page at the end of the 1980s: "The king of the office market".

Over the past 25 years, the company's turnover has grown from 3 million euros in 1998 to 26 million euros in 2022. And the group also doubled in terms of employees, with even more women than men on board, which is not a given in real estate country. Meanwhile, the company is ready for the next generation. "It's a matter of having trust. And with Axel, I can do that," says Ingrid Ceusters with conviction.

Thank you!

De koning

Van kantoren

Hugo Ceusters is Antwerpens vast-goedspecialist. Deze maand streek hij een reuzenkommissie op bij de verkoop van de Shell-portefeuille. Hij sloot ook



een „deal” voor een reusachtig project aan de Pelikaanstraat en hij mikt op villa's in het Brusselse stadscentrum. Ceusters komt fors in het nieuws. Een portret in het Omslagverhaal. blz. 4.

Bron Trends 23/02/1989

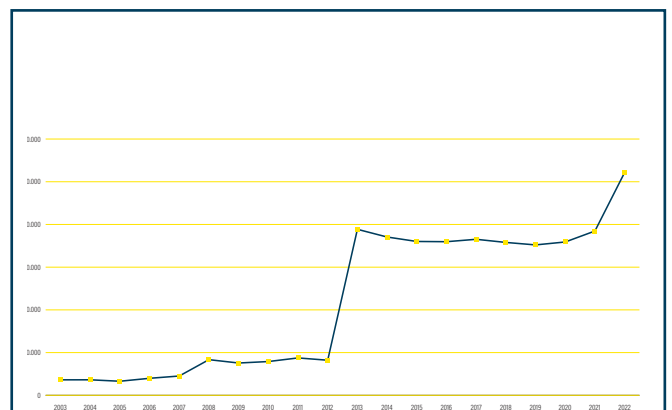


"We are always ready for the next crisis"

At the table with Ingrid and Axel Ceusters, mother and son ▪ page 2

A company with a heart

from Special Olympics to The Warmest Casino ▪ page 14



Confirmed by the figures

Stagnation is not in Ceusters' dictionary

▪ page 12

CEUSTERSIAANS

door Patrick Luysterman

Patrick Luysterman was economisch journalist bij Gazet van Antwerpen, en vervolgens decennialang doorgewinterd vastgoed specialist bij De Tijd. In 2022 bracht hij ook het boek uit ‘Een huis kopen zou niet moeilijk mogen zijn’, dat hij samen schreef met Bart van Opstal. Vandaag is Luysterman zoals hij het zelf zegt “retired, maar nog lang niet uitgeschreven”

Weinig familiebedrijven kunnen een succesverhaal van tachtig jaar voorleggen. En zeker niet in de vastgoedsector. Waarom?

Een. De vastgoedsector is heel **cyclisch**. In 2022 registreerde de professionele markt in België zo'n vijf miljard euro aan investeringen. Halfweg 2023 is dat nog niet één miljard euro. In de gouden jaren van het vastgoed moet je, met voldoende zin voor realisme en bescheidenheid, genieten van je succes. In de crisisjaren moet je de tering naar de nering zetten, maar blijven investeren en geloven in je toekomst. Voor velen is dat een (te) moeilijke evenwichtsoefening.

De vastgoedsector is in de greep van de **schaalvergroting** en **internationalisering**. De doorgedreven professionalisering en digitalisering, en de zware investeringen die daarmee gepaard gaan, leggen de lat steeds hoger. Small is beautiful, klinkt mooi, maar als familiebedrijf moet je dat toch ook maar zien te doen.

De **continuïteit** van de **kwaliteit** van het management over de jaren heen is een immer noodzakelijke voorwaarde. Geen enkele ondernemer (M/V) heeft een eeuwige carrière. Een volgende generatie moet het juiste ondernemers-DNA hebben. Al even belangrijk zijn de innovatieve skills én de gedoseerde durf. Wat gisteren in denken en doen goed en voldoende was, is dat niet noodzakelijk morgen.

Een succesverhaal in het bedrijfsleven op langere termijn is zelden of nooit één lange **geleidelijke klim- en triomftocht**. Het is een tocht over berg en dal. Het pad langs de afgrond is soms wel erg smal.

Het zijn vier struikelstenen voor heel wat bedrijven en ondernemers. Maar over een struikelsteen hoeft je niet per se te vallen. Je kan die ontwijken of snel je evenwicht herstellen. Dat heeft de familie Ceusters de voorbije 80 jaar gedaan.

Hugo Ceusters begon in de jaren vijftig bij het makelaarskantoor De Wandeleer en werd er snel mededirecteur. Dankzij de instap van het Britse Thorpe kon hij in de Champions League van het professioneel vastgoed gaan spelen. De ambitie om de kapitein van de eigen ploeg én ondernemer te zijn, primeerde. Eerst nam hij De Wandeleer over, en vervolgens kocht hij de Engelse partner uit.

De eerste helft van de jaren tachtig stonden voor moeilijke tijden voor de Belgische economie en zijn vastgoedmarkt. Voor Hugo Ceusters was het dé kans om 'de koning van de kantoren' te worden, zoals het zakenblad Trends hem toen omschreef. Hugo was innovatief. Hij ontdekte al vrij vroeg het belang van de winkelcentra. De zakenman was ook de leermeester van zovelen die de vastgoedwereld vandaag kleur geven.

Bij zijn overlijden was de volgende generatie nog niet klaar om hem op te volgen. Ingrid, zijn vrouw, nam zelf het roer in handen. Velen twijfelden toen, ten onrechte, aan de overlevingskansen van het bedrijf. Ceusters zou te klein en het management te onervaren zijn.

Ingrid noemde zichzelf in interviews 'de tussengeneratie'. Dat is een al te bescheiden omschrijving van haar rol. Ze is al twintig jaar een leading business lady, niet alleen bij Ceusters, maar ook in de hele vastgoedcommunity en het Antwerps bedrijfsleven en ver daarbuiten.

De struikelstenen lagen er al die jaren ook voor Ceusters. Niet alles verliep (zo vlot) als gewent. Maar dat is nu eenmaal eigen aan het ondernemen. Het resultaat van de eerste tachtig jaar mag best gezien worden. Vandaag is Ceusters nog altijd de grootste onafhankelijke speler in de Benelux. SCMS is onder Ingrid en zoon Axel uitgegroeid tot de markt leider in het beheer van winkelcentra.

Ceusters kan rekenen op een hecht en bekwaam team van 96 medewerkers. Al jaren zijn meer dan de helft van het team vrouwen, inclusief de CEO en COO. Ook op dat vlak kan Ceusters een voorloper en innovator worden genoemd.

'Ours is a people business' wordt bij het familiebedrijf elk dag in de praktijk omgezet naar klanten en medewerkers toe. Met Axel en team Ceusters is deze Antwerpse diamant klaar om de uitdagingen van de volgende twintig jaar met vertrouwen tegemoet te gaan.

Aan tafel met

INGRID EN AXEL CEUSTERS,

CEO en co-COO, moeder en zoon

Het is een familie van krekels en mieren. De naam Ceusters wordt met eer gedragen. Tachtig jaar nadat de vennootschap werd opgericht, is het nu tijd voor feest. Ingrid en Axel Ceusters, moeder en zoon, blikken terug. Op een leven dat begon bij wijlen Hugo Ceusters, een ware vastgoedlegende. Maar beiden blikken ze ook vooruit. Op een nieuwe generatie. Op een toekomst vol vertrouwen. En op het doorgeven van de fakkel.

Een ontbijt, het was een piste die geopperd werd bij het inplannen van dit interview. Maar tijd is een kostbaar iets, zowel bij Ingrid – “mevrouw” – Ceusters als bij zoon Axel. “Er zijn nochtans zoveel goeie restaurants bijgekomen in 't stad”, zal Ingrid Ceusters op het einde van ons gesprek vertellen. Maar we houden het dus op watertanden in de HQ van Ceusters, in de gekende vergaderzaal, links vooraan. Doen alsof ze thuis zijn, hoeft niet. In de Uitbreidingsstraat in Berchem zijn ze thuis. Privé en werk, het loopt bij de Ceusters’ door elkaar. Business aan tafel proberen ze te vermijden, al lukt dat niet altijd: de aard van het beestje. De zakelijke communicatie houdt Axel graag “zo kort en bondig mogelijk”. Voor Ingrid mag het soms wat méér zijn. “In onze communicatie zijn we twee tegenpolen”, luidt het.

Ondernemen is een levenswijze, dat wordt bij de familie Ceusters snel duidelijk. “Axel was nog klein toen we op vakantie gingen naar Venetië. Daar liepen we onverwacht één van de toenmalige topspelers van een shoppingcentrum tegen het lijf. Terwijl Axel 39 graden koorts had, zijn we met hen op restaurant gegaan, tijdens onze vakantie. Ik zie Axel daar nog altijd zitten, zo ziek, maar kranig. Ze hebben thuis nooit anders geweten. Vrienden en collega's waren ook familie. Dagelijks kwam er bij ons volk over de vloer. Vandaag is dat misschien anders, maar zo werkte het vroeger gewoon.”

Intussen bestaat de zaak tachtig jaar, een mijlpaal, de zoveelste. In 1943 werd de initiële vennootschap opgericht. In de jaren '50 viel de naam van wijlen Hugo Ceusters voor het eerst. Begin jaren '80 werd hij aandeelhouder en vervolgens ging het als een sneltrein. “Vader was een instituut”, zegt Axel. “Naast voortdurende groei van het bedrijf was er altijd ruimte voor verbetering. Hij stond mee aan de wieg van de professionalisering van het makelaarsberoep. Op deontologisch vlak legde hij de lat altijd hoog.”

Ingrid Ceusters denkt terug aan de familievakanties in Schotland, lang geleden. “Om de drie dagen kwamen er nieuwe gasten op bezoek, zowel vrienden als zakenrelaties. Door hard werken kan je een goed leven uitbouwen, en een mooi netwerk. Maar daar staat iets tegenover. Soms gingen de kinderen slapen zonder verhaaltje, daar voel ik me soms nog schuldig over. Het was niet zonder reden, alles voor de toekomst van het bedrijf en de kinderen. Hugo sprak altijd over 'mijn jongens', maar dan kon hij het zowel over zijn zonen als z'n team hebben.”

Hugo Ceusters was een naam als een klok in het vastgoed, en in feite nog steeds. Hij was deel van de oorlogsgeneratie en wist maar al te goed hoe de wereld in elkaar zat. “We zijn altijd een familiebedrijf geweest”, vertelt Ingrid. “Vroeger ging het over “mijn jongens”, vandaag noemen sommigen me “maman Ceusters”. Het gaat erom dat je elkaar vooruit helpt, steunt en vertrouwt.”

Good relations are the foundation for good business, het is niet toevallig de leuze van het huis. “Onze business draait op mensen. Vastgoed is een people business.” Ze benadrukken het beiden dat mede dankzij de loyaliteit en de capaciteiten van iedereen die zich inzet voor Ceusters het bedrijf is kunnen uitgroeien tot 'front runner'. Axel: “Onze naam opent deuren, dat is zo. Maar je hebt een goed team en mensen nodig om de openstaande deuren ook open te houden en de boel goed aan te kleden.”

'Maman' Ceusters valt in: “Ik heb een diep respect voor de manier waarop Axel en het team de afdeling property management hebben doen floreren. Hij is een goeie people manager. Ik heb een blind vertrouwen in hem.” Dat hij bevoorrecht is opgegroeid, maar het ook niet zomaar in de schoot kreeg geworpen, weet hij. “Als je iets ouder bent, realiseer je je wel dat niet elk jongetje van twaalf zijn vader 's ochtends ziet afgehaald worden door z'n chauffeur. Of dat er niet bij iedereen altijd iemand was om de appelsienen te persen en de strijk te doen. Maar zien dat die 'luxé' even snel kan verdwijnen, leert dat niets gegeven wordt, en dat beide voeten op de grond houden zo belangrijk is.”

Le décès d'Hugo Ceusters en 2007 a provoqué une onde de choc. Tant au sein de la famille qu'au sein de l'entreprise. « Vendre l'entreprise aurait été la solution la plus facile, mais il n'en était pas question. En tant que maman, je voulais garder toutes les options ouvertes pour mes enfants, d'autant plus que je voyais qu'ils avaient les capacités nécessaires pour perpétuer les activités et le nom de l'entreprise. J'ai alors connu une



période de ma vie particulièrement stressante, comme l'auront probablement ressenti Axel et son frère Emmanuel. Certains ont joué un jeu surnois pour me compliquer la vie. Mais, heureusement, d'autres m'ont vraiment fait confiance. »

Chez Ceusters, les crises, ils connaissent, mais ils les traversent ! Ils connaissent aussi ces moments heureux qui vous aident à remonter la pente. « Il y a eu des hauts et des bas ». En 2017, la fin de leur mandat de gestion du Winegem Shopping Center a été dure à encaisser étant donné qu'en tant que mandat historique important, Winegem constituait un pilier de la gestion du retail. En 2019, à peine un an plus tard, ils ont eu la confirmation que l'entreprise pouvait quand même poursuivre son mandat. « J'étais au travail. Ils bénéficient de ce fait aujourd'hui même pour fêter son anniversaire lorsque le client m'a annoncé la bonne nouvelle. Je ne l'oublierai jamais. Depuis, lorsque j'ai besoin de faire tourner la chance, je vais au restaurant Het Gebaar. »

Mais il n'y a rien sans peine. Tout le monde le sait chez Ceusters ! C'est précisément pour cette raison qu'ils ont énormément investi il y a quelques années dans l'IT (aussi bien financièrement qu'au niveau de la charge de travail). Ils bénéficient de ce fait aujourd'hui d'une longueur d'avance sur la concurrence. « Il ne faut pas avoir peur de mettre soi-même la main à la pâte et de prendre les choses en main pour devancer tout le monde. La diversification est essentielle, comme l'équilibre d'ailleurs. Le succès de la gestion immobilière relève parfois l'intérêt de l'agence au second plan, et inversement. Mais nous restons vigilants en cas de nouvelle crise », affirme Ingrid Ceusters d'un ton assuré.

“Corona, we zijn dat goed doorgelaten”, aldus Axel. “Als je hard werkt en het hoofd koel houdt, doorsta je zo'n zaken. We hebben geen enkele dag niet gewerkt. Het verbaast soms hoe snel men die periode zelfs vergeet. Van de tien handelsovereenkomsten die vandaag worden opgemaakt, zijn er misschien nog hooguit twee of drie die er een pandemieclausule aan willen toevoegen. En toen, toen dachten sommigen dat het nooit meer zou weggaan.”

Gevraagd naar de toekomst, volgt meteen een repliek, geen seconde aarzeling. “Internationaal zijn er voorlopig geen grote plannen, Brussel blijft wel nog teveel een

witte vlek”, meent Axel. “Daar moeten we op blijven werken. We gaan ook nog meer de makelaardij versterken. En blijven inzetten op property management. Vooral blijven doen waar we goed in zijn. En met de juiste mensen. Op die manier kunnen we blijven onderpromisen en overdeliveren.”

Ceusters zal verder groeien, maar “niet groeien om te groeien”. Ze kiezen voor datgene wat ze kennen, datgene waarin ze uitblinken. Op een gegeven moment zal het zonder “mevrouw” of “maman” zijn, wel met Axel, de volgende generatie Ceusters. “Voor wie het zich afvraagt, ja, ik zal kunnen loslaten. Het is een kwestie van vertrouwen geven. En bij Axel kan ik dat. Hij kan het bedrijf doen groeien, ook in crisistijden, dat heeft hij al bewezen. Als je de naam Ceusters draagt, weet je wat hard werken is. Zolang hij er plezier in kan blijven vinden, is het goed.”

Eerst zien, dan geloven, valt Axel met een lach om de mondhoeken in. “Dit is niet de eerste keer dat mijn moeder over 'loslaten' spreekt. Wat mij betreft, zit er geen tijdsdruk op en moet er geen timing vooropgesteld worden.”

Eerst wordt de piste van een management buy-in verder uitgewerkt, waarbij gekeken wordt om een aantal mensen de mogelijkheid te geven om zich in te kopen in het bedrijf. En dat op basis van een aantal objectieve parameters. Eerst bewijzen dat je het kan en waard bent, daarna volgt de rest, zo luidt de filosofie. Het bedrijf zal Ceusteriaans blijven, maar Ingrid is Axel niet, en vice versa. “Ik zal nog steeds operationeel bezig blijven met wat ik nu doe”, aldus Axel. “Hetgeen ook impliceert dat er meer vertrouwen en bevoegdheden gegeven zullen worden aan de verschillende 'head of's”

Ingrid Ceusters conclut : « Mes priorités seront dorénavant mes 4 petits-enfants. J'espère pouvoir leur permettre de s'éveiller à de nombreuses cultures à un jeune âge; j'espère qu'ils apprendront à parler beaucoup de langues et qu'ils pourront découvrir et apprécier les belles choses de la vie. J'aimerais qu'ils parcourent le monde et qu'ils m'accompagnent souvent en voyage. Je n'ai qu'une condition : ils devront à tout prix voir l'Italie, car c'est le berceau de la culture et du raffinement. Et si un jour, ils veulent aller à New York, je ne serai pas contre ». Et Axel d'ajouter : « Reste à espérer qu'ils voudront bien partir en vacances avec toi ! ». (rires)

TRENDS WAS 30 JAAR GELEDEN AL LOVEND OVER CEUSTERS

Van "koning van kantoren" tot "geslaagd zakenman"

"Het komt erop aan een sfeer van vertrouwen te creëren." Met die woorden sloeg wijlen Hugo Ceusters de nagel op de kop toen Trends hem in 1989 interviewde over de ambitieuze deals die hij toen al waarmaakte. Niet alleen in woorden maar zeker ook met daden legde hij destijds de fundamenten van wat vandaag de grootste familiale makelaar en beheerder van commercieel vastgoed in ons land is geworden. En opmerkelijk: ruim 30 jaar geleden schuwden journalisten de superlatieven niet als het over "onze" Hugo Ceusters ging.

Het artikel dat op 23 februari 1989 in Trends verscheen, begint als volgt: "Hugo Ceusters, Antwerps vastgoedondernemer, streek vorige week de hoogste commissie op die een Belgisch makelaar ooit kreeg voor de verkoop van commercieel onroerend goed." Ze hadden het over de verkoop van de Belgische portefeuille van het Nederlandse Shell-pensioenfonds, waarbij Trends berekende dat de commissie meer dan 100 miljoen frank moest zijn geweest. Dat was groot nieuws, ongezien in die tijd. En hoewel wijlen Hugo Ceusters niet in z'n kaarten liet kijken, kon hij duidelijk op heel wat respect rekenen.

Zo schreef Kurt Reviërs, destijds journalist voor Trends: "De Antwerpse makelaar is een pragmaticus, nuchter aankijkend tegen de pseudo-wetenschappelijkheid waarmee in Angelsaksische landen commercieel onroerend goed benaderd wordt." En nog: "In drie jaar tijd klom Ceusters op tot de nummer twee in de Belgische makelaardij, met een stevige poot in de Antwerpse kantoormarkt en het havengebied en een mooie uitkijkpoot over Brussel."

Boven het artikel prijkte de titel "De koning van kantoren". De reportage zoomde in op het tot de verbeelding sprekende Shell-dossier, maar even verderop lezen we: "Het is niet het enige zwaarwichtige dossier in de la van Ceusters... Antwerpen, zijn eerste en grootste liefde, is een verborgen troef voor Hugo Ceusters". En vervolgens verwees de reporter onder meer naar vastgoeddossiers in de Antwerpse diamantwijk en de Amelinckx-portefeuille.



Hugo Ceusters, die de stiel leerde van Georges Dewandeleer - letterlijk de peetvader van de Vlaamse immoworld - wordt in de reportage omschreven als "één van de grote jongens". Zelf bleef hij altijd het hoofd koel houden, zo blijkt. "We mogen niet in slaap vallen", liet hij optekenen. En ook: "Het drama van vastgoed is dat er niets voorspelbaar is. Het verdraagt geen wetenschap."

Ook na zijn overlijden timmerde het bedrijf met passie verder aan haar unieke expertise, en werden waardevolle relaties met diverse zakenpartners opgebouwd. Maar met z'n toewijding voor het makelaarsberoep legde Hugo Ceusters ongetwijfeld sterke fundamenten. Zijn passage in Trends over de strenge beroepsdeontologie en de nood aan professionele opleiding getuigde toen al, zoveel jaar geleden, van visie. "Wat we de mensen in de eerste plaats moeten inprenten, is dat je in de immobiëlen niet snel veel poen kan scheppen. Dan blijft het niet duren. Het komt er op aan een sfeer van vertrouwen te creëren. Vastgoed is iets van lange adem."



Scan hier de QR-code en lees zo het hele artikel.



TELETIJDSCAPSULE

RONNY NUTEN IN HET VERLEDEN

Ronny Nuten, hoofd van de kantoorafdeling, draait al 21 jaar mee in het familiebedrijf Ceusters. De kansen die hij er kreeg, greep hij met beide handen. Speciaal voor het 80-jarig bestaan van de firma neemt hij plaats in de tijds-capsule en vertelt hij over verleden, tegenwoordige en toekomstige tijd.

We steken u in een teletijdscapsule. Wat zou u vertellen, moest u de kans krijgen om met wijlen Hugo Ceusters nog eens te tafelen?

"Ik zou hem eerst en vooral bedanken voor alles wat ik van hem heb mogen leren. Ik heb Hugo Ceusters negen jaar intensief kunnen meemaken. Ik kon hem de stiel zien uitoefenen vanop de eerste rij. Dat is een leerschool die je in de beste studieboeken niet kan terugvinden. Het was vooral een les in menskennis, in nederig leren zijn als vastgoedmakelaar, en zoveel andere zaken die mij hebben gevormd. Hij had een enorme gunningsfactor, waardoor de business vaak vanzelf kwam. Of zo leek het toch, al zat er veel meer achter. Verder zou ik hem zeggen dat zijn woorden over zijn echtgenote zijn uitgekomen. 'Ze gaat het ver brengen in het ondernemerschap', vertelde hij me. Hij heeft gelijk gekregen."

Wat is u het meest bijgebleven al die jaren dat u bij Ceusters werkt?

"Ik heb van 1991 tot 2006 voor de familie Ceusters mogen werken. Daarna ben ik 11 jaar elders in de sector gaan werken, en finaal ben ik kunnen terugkeren. Ik kan dus vergelijken tussen enerzijds een familiebedrijf en anderzijds een wereldbedrijf met 80.000 medewerkers, waar ik ooit gewerkt heb. Wat ik bij Ceusters heb gezien, en nog elke dag zie, is puur ondernemerschap. Mensen nemen er hun verantwoordelijkheid. En tegelijkertijd kan er vandaag A beslist worden en morgen toch weer B, dat is ondernemen vanuit het hart."

Welk moment is u het meest bijgebleven van uw leermeester Hugo Ceusters?

"Daar kan ik een boek over schrijven, maar als ik er zo één moment uitpik... Ik herinner me bijvoorbeeld nog de hechte relatie tussen Hugo en Jan Merckx, destijds de oprichter van VTM en Tv-Express. Hugo geloofde niet zozeer in het bestaan van een commerciële zender (VTM), hoewel Jan er veel aan gedaan heeft om hem erbij te betrekken. Achteraf zei Hugo Ceusters tegen mij: 'Goh, had ik toen maar...' Maar Hugo en Jan hebben daarna elkaar nog heel goed gevonden. Naast vastgoed was koken één van zijn passies, ... hij genoot ervan achter het fornuis te staan en zijn gezin te laten genieten van een heerlijke tomaat farcie of een goed stuk spek."

Wanneer was u professioneel voor het laatst euforisch?

"Einde vorig jaar toen we op de laatste dag van 2022, net op de valreep, een deal konden afronden met B&B hotels. Als je zoiets - samen met je collega's - kan verwezenlijken, dat is altijd geweldig. Zeker als het een deal is waarvoor je serieus hebt moeten zweten. Dat geeft zelfs na een lange carrière nog altijd een enorme voldoening."



WORK SMART, PLAY HARD

Ceusters, dat is 80 jaar hard werken, doorzetten en blijven gaan. Hoe zou je het anders voor elkaar krijgen. Niets voor niets. Wijlen Hugo Ceusters omringde zich 40 jaar geleden al met een ijzersterk team dat hij steevast "mijn jongens" noemde. Vandaag is dat team fors gegroeid. Dat is het minste dat je erover kan zeggen. Maar naast de noeste arbeid en de bakken expertise is men bij Ceusters nooit vergeten om op tijd en stond het leven te vieren. Ceusters, dat is 80 jaar passie. Met een lach en een traan. Een beeld zegt in dit geval soms meer dan duizend woorden.



CAPSULE TEMPORELLE

RONNY NUTEN AU PRÉSENT

Ronny Nuten est actif au sein de la société familiale Ceusters depuis 21 ans et dirige le département Office. Il a saisi à deux mains toutes les occasions qui lui étaient offertes. À l'occasion du 80e anniversaire de la société, il a accepté de remonter le temps et de nous parler d'hier, d'aujourd'hui et de demain.

Quel moment inoubliable souhaiteriez-vous revivre aujourd'hui chez Ceusters ?

« Les concerts du Nouvel An organisés par Ceusters pendant des années et pour lesquels les Anversois, mais aussi nos relations en Flandre et à l'étranger, faisaient la queue pour y assister. C'était le rendez-vous de l'année des entrepreneurs anversois et des environs. Chez Ceusters, la porte était et est toujours ouverte à tous. Et évidemment, le Château Lynch Bages, le vin préféré d'Hugo... que je n'oublierai jamais. » (rires)

Diriez-vous aujourd'hui que vous avez fait les bons choix de carrière professionnelle ?

« Lorsque j'ai décidé en 2006 de quitter l'entreprise pour aller travailler ailleurs, ce fut une des décisions les plus difficiles de ma vie. Mais, après coup, cette décision était

la bonne. J'ai ainsi pu acquérir un bagage de connaissances et de compétences que j'utilise au quotidien et que je peux désormais transmettre à mes jeunes collègues, en tant que chef d'équipe. »

Quel conseil donneriez-vous à la Génération C, la future Génération Ceusters ?

« Lorsque madame Ceusters décidera de passer le flambeau, il faudra qu'Axel puisse compter sur une équipe solide.

Sur des gens qui prennent leurs responsabilités. Je leur dis donc : ownership, c'est le plus important. »

«À la jeune génération, je dis : ownership, c'est le plus important»

En dépit de votre expérience, qu'est-ce qui vous rend encore anxieux ?

« Quelles que soient vos années d'expérience, en tant que commercial, vous subissez toujours une certaine forme saine de stress. Le stress lié à la réalisation de vos objectifs personnels ou des objectifs du groupe. Heureusement, au fil des mois, ce stress diminue généralement. Chaque entreprise est régie par une structure de coûts qui lui est propre, mais il faut toujours pouvoir payer les salaires à la fin du mois. Pendant des années, je ne m'en suis pas vraiment préoccupé. Pourtant, c'est une donnée qui est loin d'être évidente. Cela ne m'empêche pas de dormir, bien sûr, mais plus j'avance et plus j'y pense. »

TESTIMONIALS



“ZE INVESTEREN IN BEKWAAMHEID, DAT IS KNAF”

- **Johan Segers**
- Eigenaar en chef-kok van 't Fornuis
- Eerste kennismaking met Ceusters in 1977

Hij is een monument in de gastronomische wereld, sterrenchef Johan Segers, chef en eigenaar van het gereputeerde Antwerpse restaurant 't Fornuis. In z'n beginjaren leerde hij Hugo Ceusters van nabij kennen en de band met de familie is er tot op vandaag.

“In 1977 opende 't Fornuis de deuren in Antwerpen. 't Stad kende toen wel meerdere toprestaurants, echte gevestigde waarden. Wij waren destijds het buitenbeentje, de nieuwkomers, de jonge generatie. De zakenwereld had al jaren z'n gewoontes en ging naar de restaurants die vaak al jarenlang meedraaiden, het gekende circuit. Toen in '77 meneer Hugo Ceusters bij ons binnenstapte, was dat dan ook een hele eer. En eerlijk gezegd, dat klikte tussen ons vanaf het eerste moment.”

“Ik heb veel te danken aan Hugo Ceusters, en aan z'n generatiegenoten. Hij geloofde in ons, dat is zo mooi. Uiteraard was hij een klant en dan behoud je altijd een zekere afstand, maar als je mensen soms tot drie keer per week over de vloer krijgt, dan groeit er automatisch een band. Ik heb de kinderen, Axel en Emmanuel, weten geboren worden. En die uitbundige familievreugde, dat zal ik me zeker altijd blijven herinneren.”

“Ik heb veel geleerd van mensen zoals Hugo Ceusters, zelfs op culinair vlak. Als ze naar Zuid-Frankrijk waren geweest, vertelden ze ook over hun culinaire ervaringen. Op die momenten heb ik altijd goed m'n oren gespitst. Als ik daarna dan iets nieuw bereidde, durfde ik Hugo Ceusters gerust als eerste laten proeven. Omdat hij een absolute fijnproever was. Je kon hem op dat vlak niets wijsmaken. Je maakte hem ook het meest gelukkig met gewone kost: boulette, blanquette de veau, of een goeie kotlet. Die pure smaken. Het was een fantastische tijd, ik kan het niet anders zeggen. Hugo; en vaak ook de mensen die hij meebracht: dat waren mijn beste ambassadeurs.”

“Wat ik nooit zal vergeten: Hugo was altijd piekfijn in orde. Zijn schoenen blonken, z'n kostuum paste perfect, zijn hemd lag in de plooi. Ik wist soms dat hij een heel drukke dag had, maar dan stapte hij uit die auto en zag je hem binnenkomen: helemaal in orde, piekfijn uitgedost. Ik ken de familie vandaag nog altijd, en de sympathie die blijft. Ik heb het overlijden van Hugo Ceusters van redelijk dichtbij meegemaakt. Dat zal ik nooit vergeten, maar

helaas, dat hoort bij het leven... Mevrouw Ceusters heeft het bedrijf met hart en ziel voortgezet. En de volgende generatie Ceusters zal dat ook zo doen.”

“Zou Hugo Ceusters er nu nog zijn, hij zou nog altijd geregeld langskomen. Daar ben ik van overtuigd. Ons restaurant is op de eerste verdieping, en we hebben geen eenvoudige trap naar boven. Vroeger zei hij dan al lachend: 'Daar gaan we later toch iets aan moeten doen. Dan zorg ik dat er een lift naar boven komt!' Ik heb veel respect voor die man, en voor z'n familie. Ze hebben me vanaf het begin gesteund, ze durven investeren in bewaam mensen, dat is heel knap.”



“EEN ANTWERPENAAR DIE HANDELDE ALS EEN ENGELSE LORD”

- **Dirk Cavens**
- Vastgoedontwikkelaar (Triple Living)
- Eerste kennismaking met Ceusters in 1985



“ZE ZIJN GROOT GEWORDEN DOOR TE DOEN WAAR ZE GOED IN ZIJN”

- **Eric Verbeeck**
- Vastgoedondernemer en zakenman
- Eerste kennismaking met Ceusters in 1971

Eric Verbeeck stamt uit een Antwerps bouw- en vastgoedgeslacht en mag zonder verpinken een Vlaamse vastgoedlegende genoemd worden. Inclusief een gigantisch netwerk en zakeninstinct. Eén van zijn realisaties is onder andere het Wijnegem Shopping Center, ons wel gekend. “Een vriend” en “een leermeester”, zo noemt hij met veel respect wijlen Hugo Ceusters.

“Ik was 26 jaar toen ik mijn vader verloor, en 29 toen ook mijn moeder overleden is. In 1971 kwam ik plots aan het hoofd van Antwerpse Bouwwerken Verbeeck, een bedrijf waar toen zo'n 3.500 mensen werkten. In die periode heb ik Hugo Ceusters leren kennen. Eerst zakelijk, maar stilaan zijn we naar elkaar toegegroeid en zijn we vrienden geworden. Het was toen een compleet andere tijd dan nu, het zakenleven was een openbaring. De mensen stonden nog écht open voor sociale contacten. Je deed geen business door te vergaderen, maar je leerde elkaar kennen, ging samen op restaurant, naar het theater, ... Zo heb ik Hugo ook leren kennen. En eerlijk, wij hadden geen geheimen voor elkaar.”

“Hugo was in het onroerend goed wat wij in de aannemerij waren. Maar bovenal waren we vrienden.

Dirk Cavens was één van “mijn jongens”, zoals Hugo Ceusters zijn team noemde tijdens de floreerende beginjaren. Cavens is intussen uitgegroeid tot een bekende naam in de Vlaamse vastgoedwereld, maar hij vindt er geen doekjes om: “Hugo Ceusters was mijn leermeester”.

“Dirk, ge moet voelen vanwaar de wind komt! Dat is de les die Hugo Ceusters mij geleerd heeft en die ik nooit zal vergeten. Hij heeft me dat eind jaren '80 vaak gezegd, en zijn woorden kloppen nog altijd. Het is zelfs een les die ik aan mijn eigen kinderen heb doorgegeven. Als je business wil doen, moet je leren luisteren, kijken, de reactie afwachten en gepast anticiperen.”

“Ik leerde Hugo Ceusters kennen in 1985 tijdens een jachtpartij in Brugge. Ik had notariaat gestudeerd en werkte in een notarissenkantoor. Hugo vroeg me of ik me voor hem wilde engageren. Ik heb daarover nagedacht en een paar weken later ben ik op z'n voorstel ingegaan om een kantoor met hem te openen in de Charles Woestelaan in Brussel. Een schitterende tijd. Omdat ik geen kans had om er mede-eigenaar te worden, ben ik er na enkele jaren vertrokken. Moeilijk, maar noodzakelijk. Daarna startte ik zelf een immobiliënbedrijf op, dat ik een paar jaar later verkocht om vervolgens in de projectontwikkeling te stappen. Wij zijn een tijd lang concurrenten geweest, maar finaal heeft hij me dat niet kwalijk genomen.”

“Hugo was de eerste makelaar in ons land die op het niveau van de grote Angelsaksische immobiliënkantoren werkte. Hij was een buitengewoon zakenman, een toponderhandelaar met enorm veel kennis en een grote gedrevenheid. Ik heb veel van hem geleerd. Hij was destijds dé makelaar van de grote Nederlandse pensioenfondsen, en één van de eerste die zich

Toen ik in 1977 - in volle crisistijd toen de interest op 19%, iets wat we ons niet meer kunnen inbeelden - het bedrijf moest verkopen, heeft Hugo mij onmiddellijk geholpen en bood hij mij een kantoorruimte aan. Zo kon ik op z'n minst opnieuw beginnen, eerst in de bouw, daarna in projectontwikkeling.”

“Hugo was dé makelaar in Vlaanderen, zo simpel was het. Als een bank met een belangrijk dossier bezig was en info moest hebben, was er maar één naam waar men naartoe ging: Hugo Ceusters. Dat zei hij ook altijd tegen mij: 'Het draait in de immobiliën maar om één zaak, en dat is informatie'. Ook Ingrid Ceusters - ze is nog m'n tandarts geweest - is trouwens iemand die veel respect verdient. Ze heeft zich altijd aan die basisgedachten van Hugo gehouden, waardoor ze ook stand hebben gehouden en zijn kunnen groeien in de markten die ze kennen. Doen waar je goed in bent en wat je kent: dat is hoe ze bij Ceusters groot zijn geworden. Hugo was ook zo, bescheiden in al z'n glorie.”

“Eén van de mooiste momenten is toen haar twee zonen, Emmanuel en Axel, Ingrid gevraagd hebben of ze eens met mij konden praten. Omdat ze hun papa zelf spijtig genoeg niet zo lang hebben mogen kennen, en ik Hugo natuurlijk door en door had gekend. Pas op, zijn vertrek, zijn overlijden, dat is heel moeilijk geweest. Die man was een begrip, en plots viel hij weg.”

“Ik heb één bedenking die ik met alle respect en liefde aan de familie wil doorgeven: ééndracht maakt macht. Dat mogen ze niet vergeten. Je mag het zo opschrijven: stand together. De familie Ceusters verdient alle respect en vertrouwen.”

concentreerde op de Zweedse fondsen die hier vastgoed kochten. Onderhandelen kon hij als de beste. Hij maakte calculaties op een bierkaartje, het zat allemaal in zijn hoofd. Hugo, dat was een Antwerpenaar die handelde als een Engelse lord, ik kan het niet anders verwoorden.”

“Met Hugo deed je zaken tijdens lunches die tot ver in de avond konden uitlopen. Ingrid Ceusters heeft veel relaties van hem geërfd, en ging er na zijn overlijden ook op een meer moderne manier mee om. Maar ze heeft het bedrijf laten doorgroeien van een vastgoedclub tot een vastgoedvennootschap. Op een gegeven moment hebben ze bij Ceusters beslist om er naast makelaardij ook beheer bij te nemen. Dat was een bijzonder slimme zet, meen ik.”

“Weet je wat hij ook vaak zei: 'Werken, dat is de backbone van de firma'. Ook dat is nog altijd niet veranderd. Hugo deed het op zijn eigen manier, maar het resultaat stond altijd voorop. Was het resultaat niet navenant, dan riskeerde je buiten te vliegen. Op dat vlak kon hij hard zijn, wat ook nodig is als ondernemer. Maar die man verdient veel respect. Hij was de vriend van vele Antwerpenaars, sociaal betrokken, met heel veel empathie en “just real”, no bullshit.”

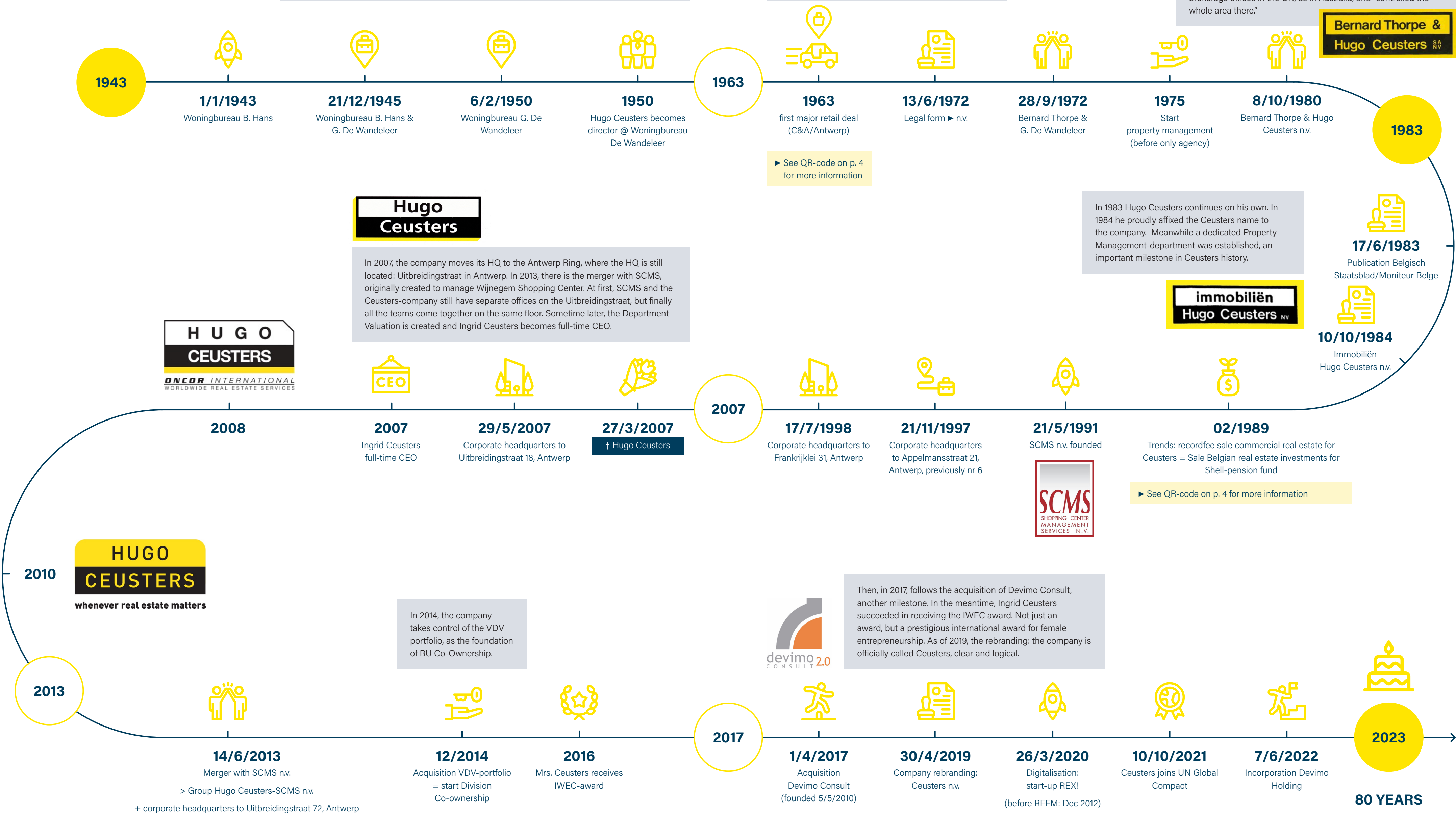


TRIP DOWN MEMORY LANE

The Ceusters story begins in 1943 with Woningbureau B. Hans, a residential real estate agency. As from the 50's, Hugo Ceusters works as a **young high potential**, his way up to director there and turns the business around.

In 1963 the company also makes its first acquaintance with commercial real estate by closing the **first deal for C&A** in Belgium (Meir/Antwerp).

At the beginning of the 1980s, Hugo Ceusters first enters the picture as a shareholder. At first still together with British "captain" Bernard Thorpe. Thorpe was not just an associate: he had 21 brokerage offices in the UK, as in Australia, and "controlled the whole area there."



Hugo Ceusters

In 2007, the company moves its HQ to the Antwerp Ring, where the HQ is still located: Uitbreidingstraat in Antwerp. In 2013, there is the merger with SCMS, originally created to manage Wijnegem Shopping Center. At first, SCMS and the Ceusters-company still have separate offices on the Uitbreidingstraat, but finally all the teams come together on the same floor. Sometime later, the Department Valuation is created and Ingrid Ceusters becomes full-time CEO.

In 1983 Hugo Ceusters continues on his own. In 1984 he proudly affixed the Ceusters name to the company. Meanwhile a dedicated Property Management-department was established, an important milestone in Ceusters history.

Then, in 2017, follows the acquisition of Devimo Consult, another milestone. In the meantime, Ingrid Ceusters succeeded in receiving the IWEC award. Not just an award, but a prestigious international award for female entrepreneurship. As of 2019, the rebranding: the company is officially called Ceusters, clear and logical.

In 2020, Ceusters is doing what they have done before: guaranteeing the future. A thorough digitization of the entire property management system is being carried out. Meanwhile, Ceusters shows its social awareness and joins the UN Global Compact.



INSIDE INTERVIEWS

■

Ideally, we would have covered everyone. But what you read below is a selection as balanced as possible, of young and old, newcomers and ‘seniors’, women and men, of people in front of and - certainly - behind the scenes.

Wij vroegen het aan vier collega’s. Hans Van Laer, één van de medewerkers die het langste in dienst is en zodoende het reilen en zeilen binnen Ceusters zeer goed kent.

Kimia Lesany, started last year as an intern in the UK and then at Ceusters. She will join us permanently from August as a junior Consultant Agency: our most recent hire.

Thomas Cornil, expert Shopping Center manager , responsable pour la gestion du Centre Commercial Les Grands Prés à Mons.

Tot slot een sterke vrouw, Soada, rots in de branding voor het financieel departement. Soada ondersteunt vele teams op financieel vlak en ziet dat al het cijfermatige van verschillende projecten in orde is.

“HOGE VERWACHTINGEN ÉN HEEL VEEL RESPECT”

- **Wie** Hans Van Laer
- **Functie** Head of Marketing & Research
- Eerste kennismaking met Ceusters **in 1996**

Met 26 Ceusters-jaren op de teller is z’n aanwezigheid niet meer weg te denken. Hans Van Laer moet voor velen zowat de rots in de branding bij Ceusters zijn. En zeggen dat het op dag één begon met een modellenwedstrijd in Wijnegem Shopping Center ...

“Ik ben in feite heel toevallig bij de familie Ceusters terecht gekomen. Nu ik er over nadenk... ik heb er zelfs nooit voor moeten solliciteren. In ’95 zat ik in mijn laatste jaar Toegepaste Economische Wetenschappen in Leuven. Voor mijn eindwerk kregen we een lijst onderwerpen voorgesteld en één van die onderwerpen sprak me enorm aan: het imago-onderzoek van Wijnegem Shopping Center. Met de support van het lokale SCMS-beheerteam in Wijnegem heb ik mijn eindwerk toen succesvol afgerond. Zo goed zelfs dat ik naast mijn diploma ook nog eens een jobaanbieding kreeg.”

“Het studentenleven kon ik toen nog moeilijk achter me laten, en dus heb ik eerst nog een Erasmusjaar in Italië gedaan. Maar blijkbaar moet ik toch een goede indruk hebben nagelaten, want een jaar later stond de deur nog altijd open. En zo is mijn verhaal bij de familie Ceusters begonnen: in ’96 startte ik bij SCMS als Marketing Manager voor Wijnegem Shopping Center.”

“Mijn eerste werkdag, nee, die zal ik niet vlug vergeten. Juist op dat moment liep er in Wijnegem een selectieronde voor de modellenwedstrijd ‘Discover the look’. Op tafel lagen er allemaal foto’s van modellen en ik mocht meteen mee selecteren. Het waren andere tijden toen (lacht). Maar soit, ‘vrouwen kiezen’, dat was dus mijn eerste werkdag.”

“Meneer Hugo Ceusters heb ik destijds eigenlijk niet zo vaak ontmoet. Ik herinner me hem als een statige, serieuze man waar we soms wat schrik voor hadden. Als hij binnenkwam op kantoor, was er altijd wel een zekere vorm van gezonde stress. Alles moest piekfijn in orde zijn als de grote baas passeerde, zelfs het haar dat ik toen nog had, moest in de plooi liggen.” (lacht)

“Mevrouw Ceusters heb ik doorheen de jaren professioneel beter leren kennen. De verwachtingen liggen altijd hoog, maar wat ik tot op vandaag aan heel de familie zo apprecieer is het wederzijds respect. Dat is voor mij enorm belangrijk.”

“Tijdens mijn 26 dienstjaren heb ik het bedrijf dag in dag uit zien groeien, én professionaliseren. Vroeger hadden

marketing/statusrapporten vaak enkel een informatief doel, en waren die ook nog niet zo uitgebreid. Nu wordt alles grondig geanalyseerd en geoptimaliseerd. Veel feedback, en focus op cijfers en knowhow: dat is wat Ceusters vandaag zo professioneel maakt.”

“Mijn mooiste momenten bij Ceusters? Daar moet ik niet lang over nadenken: het feit dat ik een vijftal jaren heb kunnen deelnemen en jureren bij de ICSC Marketing Awards (International Council of Shopping Centers). Na twee jaar cursus aan de ICSC summerschool waar ik als eerste Europeaan het Certified Marketing Director-diploma behaalde, ben ik toen in de jury beland. Samenkomen in andere Europese shoppingcenters met gelijkaardige professionals, gedachten uitwisselen, alles evalueren en beoordelen: daar heb ik veel kennis opgedaan en plezier aan beleefd.”

“In de toekomst zie ik het bedrijf alleen nog maar verder groeien en professionaliseren. Daar zijn we nu al volop mee bezig, en ik heb geleerd dat we bij Ceusters zelden of nooit stilstaan.”

“THE FAMILY NATURE, THAT’S WHAT CREATES A BOND.”

- **Who** Kimia Lesany
- **Position** Commercial Assistant and Junior Consultant, as from august 2023
- First meeting with Ceusters **in 2021**

Kimia and real estate, a match ‘made in heaven’. During her internship in London, Kimia Lesany discovered her passion for commercial real estate. And then things started moving fast: last year, she recently started working as a Commercial Assistant and will be starting in August as a junior consultant Agency. But the connection was there instantly.

“I was already working as a sales student at the age of 15, and that is where my passion for sales developed. During my studies, I discovered my interest in real estate and my internship at Carter Jonas in London taught me that commercial real estate was my cup of tea. Not to mention, as an accomplished chatterbox, networking is one of my favourite activities.”

“It is rather by chance that I met Ms Ceusters. During my internship, I won a participation in the SIOR International European Conference in Dublin in July 2021. Ms Ceusters is also a member of SIOR and that is where we first met. I had shaken her hand before when I coincidentally passed by Ceusters’ office, but in Dublin I got to know Ceusters better.”

“We instantly clicked: family, culture and history. As with Ms Ceusters, family is a very important aspect for me, it creates a bond. Her curiosity was also an eye-opener.

Learning every day is her motto; I think she reads a lot of books. The fact that she also wants young talents to play a big role in her company is the icing on the cake for me.”

“In fact, I had planned to do a master’s degree in London, but due to the Brexit that did not happen. Returning to Belgium was a challenge. I had to look for a new job. Luckily I met Christophe Wuyts and then found what I was looking for at Ceusters. Just like at Carter Jonas, I am once again working in commercial real estate, surrounded by young ambitious people. There are many career opportunities and everyone supports each other. I am very grateful for the opportunity I have been offered.”

“The best aspect about working at Ceusters? The colleagues. So many nice people with whom I can have a good chat. Even if this only involves catching up over a quick lunch, we like each other and that is motivating. I also consider the diversity at Ceusters to be a big advantage. The ratio of young ambitious talents to slightly older experienced professionals makes for a perfect balance.”

« LA CROISSANCE DE L’ENTREPRISE EST IMPRESSIONNANTE »

- **Qui** Soada Boazati
- **Fonction** Project Accountant
- Entrée chez Ceusters **en 2009**

Depuis plusieurs années maintenant, Soada Boazati rayonne littéralement au sein du département comptabilité. Traiter et analyser les chiffres, voilà son quotidien. Soada est une des valeurs sûres de Ceusters. Elle aussi est impressionnée par l’évolution de l’entreprise.

« J’ai commencé chez Ceusters en 2009 par le biais d’une agence d’intérim. Le hasard ? Ou bien était-ce le destin ? Aujourd’hui, j’y suis encore : la preuve qu’il s’agissait d’un choix judicieux. Ma passion est devenue mon travail. La comptabilité, c’est vraiment mon dada. J’adore les chiffres. Ça peut sembler ennuyeux pour certains, mais peu importe !” (rires)

« Ça fait maintenant 14 ans que je travaille chez Ceusters, et j’ai vu la société grandir et évoluer. Parfois, je n’en reviens pas. Tout a été tellement optimisé et professionnalisé ces dernières années, c’est incroyable ! Les grandes transactions de rachat, celles de SCMS et Devimo Consult, furent un réel défi ! Je me souviens très bien de l’énorme travail accompli par l’équipe de la comptabilité. Nous avons dû travailler d’arrache-pied pour tout régler. Mais pas de souci ! Nous adorons les défis. À quand le prochain ? »

« C’est chouette de voir de nouvelles jeunes recrues nous rejoindre ces dernières années. Ça fait bouger les

choses, et c’est très motivant. Jeunes et moins jeunes ont beaucoup de choses à apprendre les uns des autres. Nous ne sommes pas seulement collègues, nous sommes aussi de vrais amis. Souvent, d’ailleurs, nous prenons notre pause-déjeuner ensemble dans la cuisine ou le jardin, si le soleil brille. »

« Mes plus beaux souvenirs ? Il y en a tellement ! Mais si je dois n’en citer qu’un ou deux, je dirais les fêtes du personnel, les réceptions... Ce sont toujours d’excellents souvenirs, puis nous nous retrouvons avec tous les collègues que nous ne voyons pas tous les jours. »

« ILS SONT LÀ POUR VOUS AIDER EN CAS DE PROBLÈME »

- **Qui** Thomas Cornil
- **Fonction** Shopping Center Manager ‘Les Grands Prés’
- Entré chez Devimo **en 2017** comme directeur commercial « Rive Gauche »

Pour diriger un centre commercial, il faut avoir un sens aigu des relations humaines. Thomas Cornil excelle en la matière. Il enthousiasme et motive ses collaborateurs des Grands Prés, précisément comme il l’a appris chez Ceusters.

« Je m’en souviens comme si c’était hier. En 2019, j’ai reçu un appel de la direction pour me demander si je voulais devenir shopping center manager Les ‘Grands Prés à Mons. Il ne m’a pas fallu longtemps pour me décider, et j’ai saisi l’occasion à deux mains. »

« En tant que manager, il faut être présent, et c’est ça qui me plaît. Les décisions que je peux prendre au quotidien, la responsabilité qui m’est confiée pour l’entretien et la sécurité du centre commercial, les relations avec les commerçants, la communauté et l’administration de la ville de Mons, je trouve tout cela fantastique. Les contacts sociaux sur le terrain me donnent énormément d’énergie, et le fait de pouvoir régler les choses de manière humaine et diplomatique me permet de rentrer chez moi satisfait. »

« Chez Ceusters, en tant que manager, je suis toujours impliqué dès les balbutiements de nouveaux concepts

commerciaux. On suit toujours de près les nouvelles tendances du marché. C’est vraiment intéressant ! Il y a aussi la culture d’entreprise si spécifique à Ceusters qui me pousse en avant. J’ai beaucoup d’autonomie et j’ai l’entière confiance de la direction. »

« Ce qui me frappe, c’est qu’en dépit des moments difficiles liés au coronavirus, Ceusters est toujours resté fidèle à son ADN. Le professionnalisme et la discipline priment avant tout, mais il y a aussi énormément de respect humain. Peu importe le problème rencontré, il suffit de téléphoner à la direction pour avoir de l’aide immédiatement. »

« À propos de cette période difficile liée au coronavirus : je trouve que nous avons parfaitement surmonté la crise. Pour beaucoup, ce fut une période compliquée, notamment parce que personne ne savait ce qui allait arriver et si les consommateurs allaient revenir dans les centres commerciaux. Mais nos commerçants ont instauré une dynamique positive. Nous avons analysé les choses et procédé à des réorganisations là où cela s’avérait nécessaire. Mais surtout : nous l’avons fait ensemble, en tant qu’équipe Ceusters. L’union fait la force. »



AT CEUSTERS THEY HAVE NOT BEEN IDLE:

IN 25 YEARS TURNOVER INCREASED ALMOST TENFOLD

Stagnation is not in Ceusters' dictionary. This is confirmed by the figures, which show strong growth over the years. In 25 years, turnover increased almost tenfold.

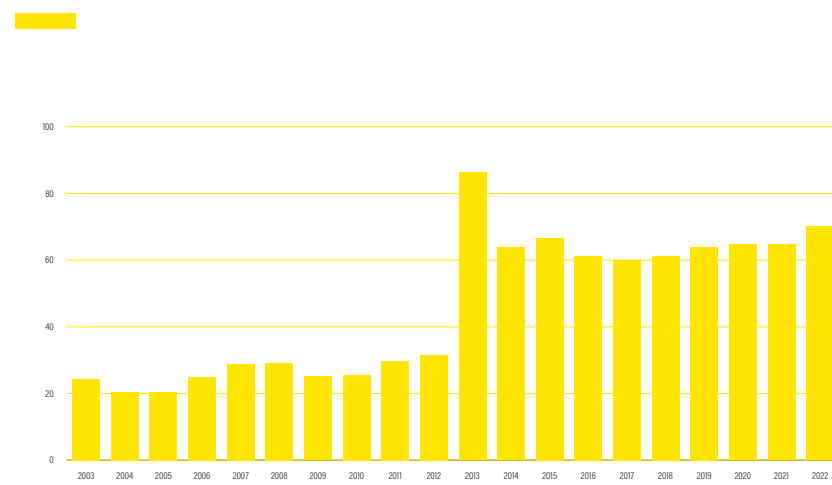
Figures don't say everything, but if you sum it all up, in Ceusters' case they clearly show a trend. In terms of turnover, the company thus grew over the past 25 years alone from 3 million euros in 1998 to 26 million euros in 2022. In 2013, the SCMS merger resulted in a first step forward. Turnover then climbed from 4.1 million euros to 19.4 million. The acquisition of Devimo Consult a few years later was the next step towards growth, clocking up 26 million euros last year.

Also in terms of employees, the group doubled in the last 25 years: from 35 FTEs in 1998 to 70 FTEs and 26 independent workers last year. And a remarkable fact: at Ceusters, the number of women (56%) employed today exceeds the number of men, something which is not always a given in the world of real estate. By the way, by the end of 2022, 20% of executive positions were occupied by women, including those of CEO and COO. The ambition is to further increase that figure to 30% by 2025.

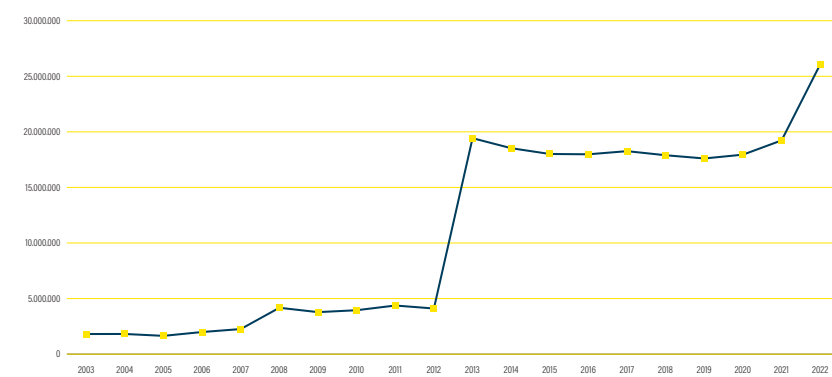
"Together we are building a corporate culture where we care about each other and where everyone feels at home," explains CEO Ingrid Ceusters.

Business unit	Total transactions	Market share (#transactions)	Ranking (#transactions)	Total sqm
Office National	107	12,8%	no. 1	44,715 sqm
Semi-industrial & logistics National	103	11,3%	no. 3	118,259 sqm
Retail National	94	9,8%	no. 3	18,864 sqm

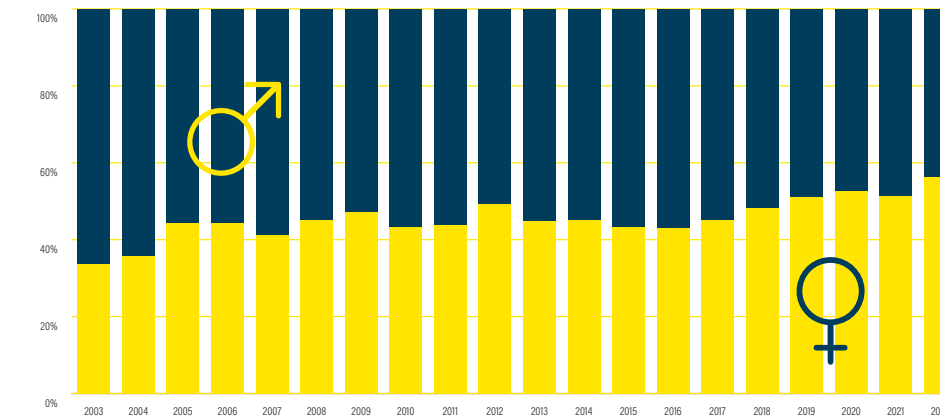
FACTS & FIGURES



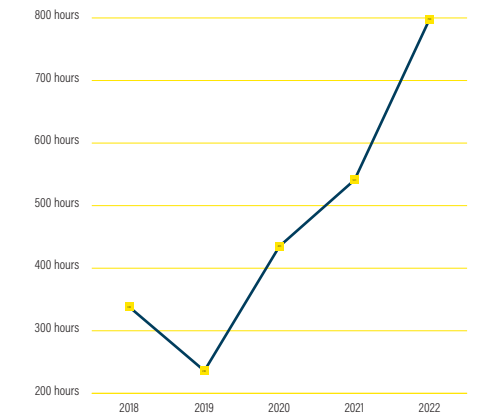
FULL-TIME EQUIVALENTS
excl. independent colleagues



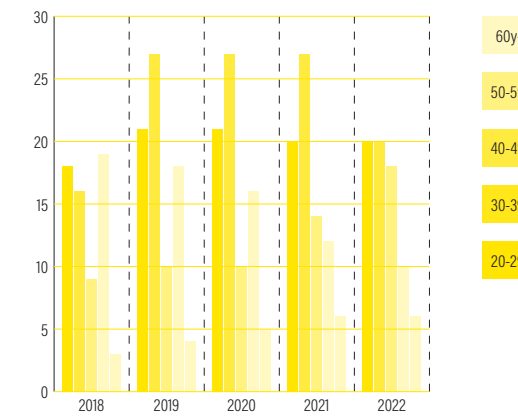
TURNOVER



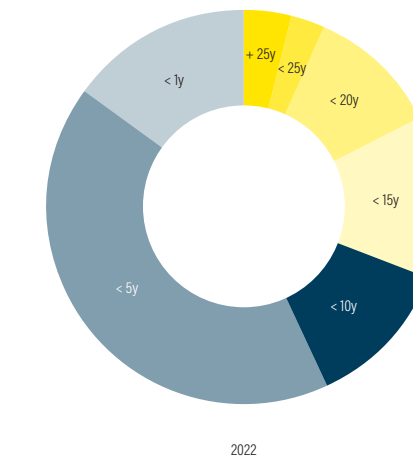
GENDER



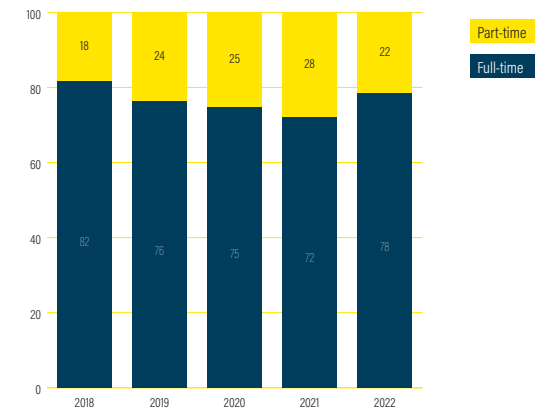
EDUCATION



AGE



SENIORITY



EMPLOYMENT

AND THE WINNER IS...

In recent years, Ceusters has won several international awards

In 2016, Ingrid Ceusters received the IWEC award, so to speak, the international award for female entrepreneurship. Which is quite an honour, although it is far from the only award the company and its pioneers have won in recent years.

The fact that Ingrid Ceusters won the IWEC award a few years ago cannot be just a coincidence: the female entrepreneurial drive is particularly close to her heart. "I am incredibly grateful for this award," she revealed in 2016. "This creates new opportunities for entrepreneurial women. And that matters. Providing access, resources and support to help women entrepreneurs succeed remains necessary to break the 'glass ceiling'."

By the way, for those who were unaware: Ingrid Ceusters started her career in the medical sector, but soon made a career switch towards real estate. In 1996, she joined the board of directors. As a recognised IPI broker, she

eventually took over the company as CEO in 2007 and led it to the top of the Belgian real estate world.

"Every company needs female input," Ingrid Ceusters hinted in the media some time ago. "Of course, you need to know your figures and balance sheets, but emotional intelligence is paramount to run a company where you can deliver results and make your employees feel good."

But throughout the years, the IWEC was not the only international recognition for the family business. Over the past decades, several shopping centres run by Ceusters — ranging from shopping centre K in Kortrijk to shopping gallery Pieter van Aelst in Aalst to Wijnegem Shopping Centre — have won Europe's most important marketing awards for shopping centres. On several occasions, they won the

coveted Solal Marketing Awards, awarded during the ICSC European Marketing Conference.

This year, the company is also competing, among others, for the Trends Impact Awards, the most coveted sustainability awards in our country, which will be presented at the end of 2023.



TIME CAPSULE

RONNY NUTEN IN THE FUTURE

Ronny Nuten, head of the office department, has been in the Ceusters family business for 21 years. He grabbed the opportunities he got there with both hands. On the occasion of the firm's 80th anniversary, he takes a seat in the time capsule and talks about the past, present and future.

In 80 years, much has changed, but also much has been achieved. What professional goal do you think the company should be able to achieve in the coming years?

"I think there is momentum to surround the next generation of Ceusters with young dynamic employees who can cooperate to push the company to the next level. And that includes further developing the ICT section, which is likely to play a dominant role in the future. That train should not and will not be missed."

How do you think the company will look like in 200 years?

"Artificial intelligence may have taken over much of the real estate business by then. Brokers and managers might be computers, but hopefully we will all be smart enough

to leave a place for humans. Because let's not forget, we are in a people business after all."

What impact do you hope to have left with the company when you are no longer there?

"That people considered me a good team manager. And that the experiences I was able to share made sense to young people who still have a full career ahead of them. Because, after all, it does something to you when you hear people say one day: 'Ronny Nuten, that was my mentor!' That's what you do it for anyway. Don't forget, I myself was able to grow from the bottom ladder to the position where I am standing today. My mentor, Hugo Ceusters, would have loved that."

Where do you see yourself in ten years?

"I could retire next year, but I still enjoy doing it too much, so I will keep on doing it. The most important thing is that at the end of your career, you can look back proudly. Young people should realise that at a company like Ceusters you really get opportunities. Grab them, I would say. Because it can take you far."

"Taking Ceusters to the next level"



Warmste Casino brengt 7.500 euro op



ANTWERPEN Vastgoedbedrijf Group Hugo Ceusters-SCMS heeft 7.500 euro opgehaald voor Moeders voor Moeders. Het bedrijf organiseerde gisteravond het Warmste Casino, waar 24 andere bedrijven aan deelnamen. Het Warmste Casino vond plaats in co-workingplek Fosbury & Sons op de Mechelsesteenweg. 180 gasten konden zich wagen aan een spelletje roulette, craps, poker of blackjack. Er werd met fictief speelgeld gespeeld. De 7.500 euro kwam er via sponsoring aan het evenement. Dat bedrag gaat naar Moeders voor Moeders uit Bergerhout, in het kader van De Warmste Week. De vzw zet zich al bijna dertig jaar in voor de armsten in Vlaanderen, voornamelijk gezinnen met kinderen. (Jas)



A COMPANY WITH A HEART:

FROM SPECIAL OLYMPICS TO THE WARMEST CASINO

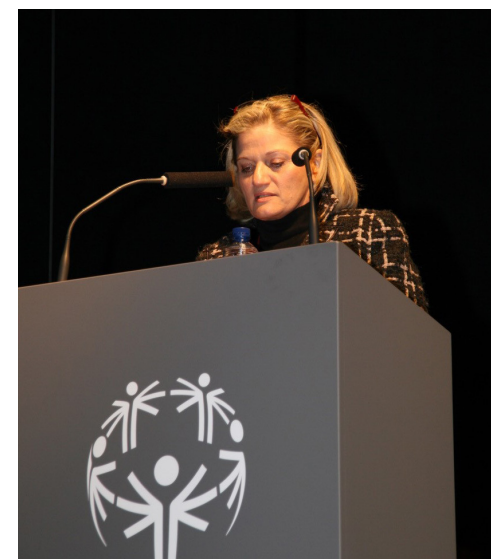
Anyone who claims that social engagement is important should also be able to show it. There's a term for that: walk the talk. And that is exactly what they do at Ceusters. The family business very consciously sponsors several wonderful social projects that deserve extra attention and support. Just think of the Special Olympics, Mercy Ships, Olivia Fund, Research Centre ZitStil, A Song of Hope, UZA Foundation for cancer research and the King Baudouin Foundation.

But sponsorship alone would be just a little bit too easy. Involvement, personal commitment, making a difference together: that's what it's all about. Last year, for instance, every employee was given a chocolate package from Mercy Ships at Sinterklaas and everyone got the chance to visit one of the Mercy Ships, a hospital ship that provides medical assistance to the poorest of the poor. In addition, colleagues also regularly attend various charity events organised by the Special Olympics, an organisation that was chaired by CEO Ingrid Ceusters for many years and for which Ceusters' heart still beats.

And it doesn't stop there: there are various volunteer projects such as cycling for cancer research, an initiative of the UZA, or "Het Warmste Casino", a charity that raises money for the underprivileged and disabled.

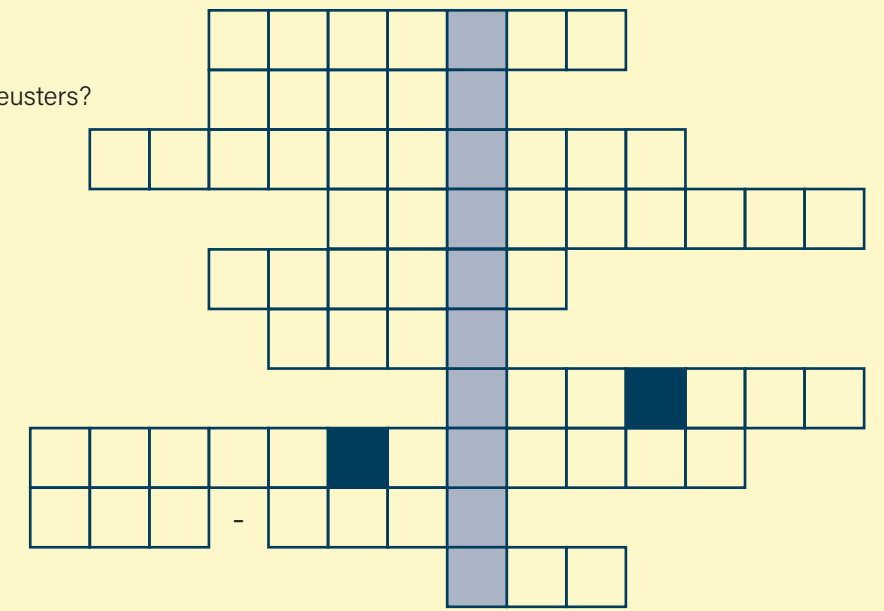
A range of cultural projects can also count on Ceusters' support. These include support for museums, cultural and musical initiatives, ... where employees get the chance to be involved more than once. "Because we are convinced that it is important to be involved in interesting social and cultural projects in addition to an exciting job. This allows you to continue to grow as a human being".

► **Want to know more?**
Read Ceusters' Sustainability Report on its website.



KRUISWOORDRAADSEL | CROSSWORD

1. Quel est le nom du concours annuel organisé à Tervuren Park ?
2. Welke belangrijke gebeurtenis vond plaats in 2013 voor Immobiliën Hugo Ceusters?
3. Que signifie le « G » dans l'abréviation ESG ?
4. Vul de quote aan: "Good ... are the foundation for good business"
5. Dans quelle ville a lieu le salon annuel MIPIM?
6. Wat is de afkorting van the Royal Institution of Chartered Surveyors
7. Quel est le nom du « Man Cave » de Wijnegem, Shop-Eat-Enjoy ?
8. Wat is de naam van de CEUSTERS' site te Hasselt?
9. Combien y a-t-il d'objectifs de développement durable (SDG) ?
10. Hoeveel kantoren/ sites heeft Ceusters momenteel?



VUL BOVENSTAANDE KRUISWOORDRAADSEL IN EN WIN EEN SPECIALE PRIJS!

Antwoord steeds in de taal van de vraag, inzenden kan via hr@ceusters.be vóór 3 juli 2023.

Verticaal woord: _____

Schiftingvraag: wat is het jaar, waarin mevrouw Ceusters haar beste CEUSTERS productie genereerde? _____

COMPLÉTEZ LES MOTS CROISÉS CI-DESSUS ET GAGNEZ UN PRIX SPÉCIAL!

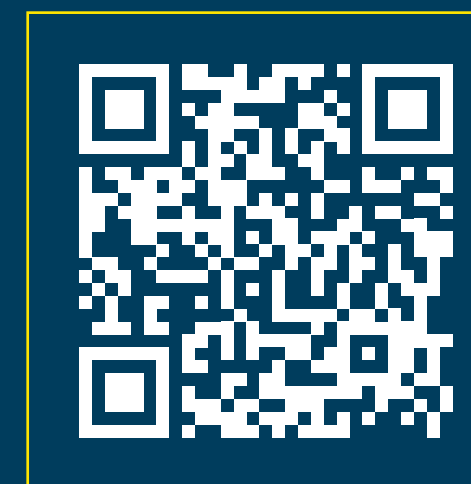
Répondez dans la langue de la question et envoyez votre réponse à hr@ceusters.be avant le 3 juillet 2023.

Mot vertical : _____

Question subsidiaire: quelle est l'année où Mme Ceusters a réalisé sa meilleure production de CEUSTERS? _____

JOIN THE PARTY OR SPORTS COMMITTEE!

We are looking for enthusiastic, creative and sportive colleagues to join our Party or Sports Committee. Apply via the attached QR-Code.



PARTY COMMITTEE APPLICATION



SPORTS COMMITTEE APPLICATION



PARTY CEUSTERS' BIRTHDAY PARTY 80

80 YEARS

CEUSTERS

21/06/2023

2015 **ZILVEREN PAREL** BRUT
METHODE PROFESSIONNELLE

S.A. Ceusters N.V. - Quality Produce of Belgium - Est. 1943
By Wijnkasteel Genoels-Elderen

750 ml