

Gebrevetteerde Hofleveranciers Vijf nieuwkomers... meer voorgesteld

De rattenvangers van de koning

Koning Albert II heeft aan vijf nieuwe leveranciers van het hof de begeerde titel van Gebrevetteerde Hofleverancier verleend. De meest opmerkelijke nieuwkomer is Rentokil dat gespecialiseerd is in het bestrijden en verdelen van ongedierte. De koninklijke familie koopt bij ongeveer drieduizend leveranciers maar daarvan mogen er slechts 116 de titel van Hofleverancier voeren. Zoals Toyota dat een Yaris mocht leveren aan prinses Mathilde en koningin Fabiola.

Rentokil verlost paleis van ongedierte

Het is niet al goud dat blinkt in het kasteel van Laken; net als u heeft de koning ook wel eens last van vervelend ongedierte zoals ratten en muizen. Daarom doet hij regelmatig een beroep op het gespecialiseerde verdelingsbedrijf Rentokil. Die onderneming mag voortaan de Koninklijke Wapens op haar voertuigen en briefpapier afbeelden. 'Een muis of rat stopt niet aan de paleispoort. Onze vorsten wor-

den net zoals alle landgenoten met ongedierte geconfronteerd', zegt Tom Lorré, general manager van Rentokil. Het paleis in Brussel en het kasteel van Laken tellen vele lokalen waar bijna nooit iemand komt. Daar heeft het ongedierte vrij spel. Maar we voeren ook een preventieve strijd. We werken al meer dan twintig jaar voor het Hof'. Rentokil stelt 170 mensen tewerk in de bestrijding van ongedierte.



Tom Lorré © mrr

www.rentokil.be



BRUSSELS AIRLINES SINDS 2009

GALERIE LOUIS-PIERRE SINDS 2009



TOYOTA SINDS 2000

VAL SAINT-LAMBERT SINDS 2009

Denil restaureert kroonluchters

Louis-Pierre Denil uit Leuven restaureert de kristallen kroonluchters van het kasteel in Laken. 'In 2003 kreeg ik het bezoek van kroonprins Filip en prinses Mathilde. Ze hebben een duidelijk idee hoe sfeerverlichting eruit moet zien. Sindsdien ben ik regelmatig leverancier van de koninklijke familie', zegt Louis-Pierre Denil. Hij is gespecialiseerd in het aankopen en restaureren van 18de- en 19de-eeuwse kroonluch-

ters. 'Maar in het kasteel en het koninklijke paleis hangen er voor al 19de-eeuwse luchters. Ik lever ook luchters voor de privévertrekken van de koninklijke familie.' De nieuwe hofleverancier volgde een opleiding economie en kunstgeschiedenis. 'Ik werkte als beleggingsdeskandige in een bank. Op een dag ben ik mijn verlichtingszaak gestart. Ik heb al mijn centen in een collectie luchters geïnvesteerd.'



Louis-Pierre Denil © mrr

www.louis-pierre.com

Hoe word ik hofleverancier?

De titel van Gebrevetteerde Hofleverancier van België moet een bedrijf zelf aanvragen. De kandidaat moet voldoen aan verschillende voorwaarden. Zo moet hij of zij al minimum vijf jaar leveren aan de koninklijke familie. Dat was vroeger minstens tien jaar, maar in 2000 werd het reglement gewijzigd. De aanvrager moet Belg zijn en de maatschappelijke zetel van de onderneming moet in ons land liggen. De koning verleent de titel

van Gebrevetteerde Hofleverancier na onderzoek en op advies van de Intendant van de Civiele Lijst van de koning. Dat is momenteel generaal Vincent Pardoën. Hij ondertekent ook de oorkonde die aan de hofleverancier wordt overhandigd. Er zijn jaarlijks meer kandidaten dan het aantal titels dat wordt uitgereikt. Dit jaar mogen 116 personen en bedrijven de begeerde titel dragen. Er komen er vijf nieuwe bij en vijf verliezen hun titel. De afvallers zijn AEL

Cruyplants, Van Belle, Franco-Belge du Casoutchouc, Maison du Chasseur en Selko. Deze bedrijven stopten hun activiteiten of verplaatsten hun zetel naar het buitenland, zoals Seiko dat naar Nederland verhuilde.

De titel wordt om de vijf jaar hernieuwd en elke hofleverancier moet dan opnieuw een aanvraag indienen. En bij een troonswisseling vervallen alle brevetten.

www.lesfournisseursbrevetetesdelacourbe/nl/



© photo news

De koninklijke schoenmaat is het geheim van Ambiorix

Het meest befaamde Belgische schoenenmerk Ambiorix levert al meer dan tien jaar schoeisel aan het Hof maar Ambiorix wordt pas nu Gebrevetteerd Hofleverancier. Peter Vavedin, de eigenaar sinds 2007, wil de schoenmaat van de koning niet verklappen. 'Maar we bezoeken jaarlijks twee tot drie keer het koningshuis. Onze vertegenwoordiger gaat eerst met een catalogus de verschillende modellen tonen en nadien bezorgen we een twintigtal paar schoenen. Voor wie die bestemd zijn, dat weten we niet. Het kunnen ook schoenen voor het personeel zijn. Twintig jaar geleden kwam de koning zelf met zijn motorfiets naar Tongeren om een paar schoenen te kopen', zegt Vavedin. 'We gaan het koninklijke wapenschild voor onze export naar Japan gebruiken. De Japanse consument is verzot op dergelijk



Peter Vavedin © mrr

predikaat'. De Belgische markt blijft de belangrijkste voor de schoenenproducent maar het bedrijf streeft naar een grotere export. Er werken 60 mensen.

www.ambiorix.be



RENTOKIL SINDS 2009

WOLFERS JUWELEN SINDS 2009

AMBIORIX SINDS 2009

Klinken met kristal van Val-Saint-Lambert

De kristalproducent Val-Saint-Lambert aan de oevers van de Maas in Seraing bestaat sinds 1806 en is dus ouder dan het koninkrijk België. In het paleis in Laken wordt er dan ook regelmatig geklonken met de glazen van de wereldbepaalde kristalproducent.



Justin Onclin © mrr

Sinds de Hasseltse familie Onclin, een familie van wijnbouwers en winddistributeurs, vorig jaar de kristalfabriek overnam, ging de titel van hofleverancier over op de nieuwe eigenaar. 'Val-Saint-Lambert is op en top Belgisch en zal dat ook blijven. We werken aan een totaal nieuwe lijn van decoratieve stukken en tafellerei. De hoge kwaliteitsstandaard blijft bewaard. We gaan

niet concurreren met goedkope kristalproducenten. België en de Verenigde Staten blijven de belangrijkste afnemers van onze producten maar we verkennen ook groeiemarkten zoals China', zegt Justin Onclin, ceo van Val-Saint-Lambert.

www.val-saint-lambert.com

Koekjesdoos met foto doet meer verkopen dan wapenschildje

Verskillende bedrijven trachten commercieel voordeel te halen uit de titel van gebrevetteerd hofleverancier. Maar ze mogen niet meer doen dan de afbeelding van de Koninklijke Wapens afdrukken op hun briefhoofd en op de verpakking van een product.

'Het commerciële voordeel van deze titel is moeilijk te meten. Ik denk niet dat de titel ons meer koekjes doet verkopen. Maar we zijn dan ook al sinds 1879 leverancier van het Hof',

zegt Frédéric Trauwaen, marketing verantwoordelijke van Biscuits Delacre in Groot-Bijgaarden. De koekjesproducent heeft in 2005 opnieuw de titel van gebrevetteerd hofleverancier gekregen. 'We drukken het wapenschildje af op de zijkant van de koekjestrommels. Ik weet niet of dit de mensen aanzet tot kopen. Wat ik wel weet, is dat de koekjesdozen met een afbeelding van het koningshuis erg in trek zijn. De voorbije zomer brachten we een koekjestrommel uit met een

foto van het koningspaar ter gelegenheid van hun gouden jubileum. Dergelijke producten zijn altijd een succes', zegt Frédéric Trauwaen. 'De titel is vooral een aanmoediging voor de producent. Hij bevestigt de kwaliteit en het imago van het product of de dienst. Maar in een aantal landen kan de titel ook commercieel voordeel opleveren. Vooral de Belgische chocolatiers spelen de titel uit voor hun producten in Japan. De Japanners zijn tuk op gekroonde hoofden.'



© rr



© delacre