

Eddy Merckx in 51 hoofdstukken

'Merckxissimo' reconstrueert de eerste Touroverwinning van de beste renner ooit.

WIELRENNEN

HUGO COOREVITS

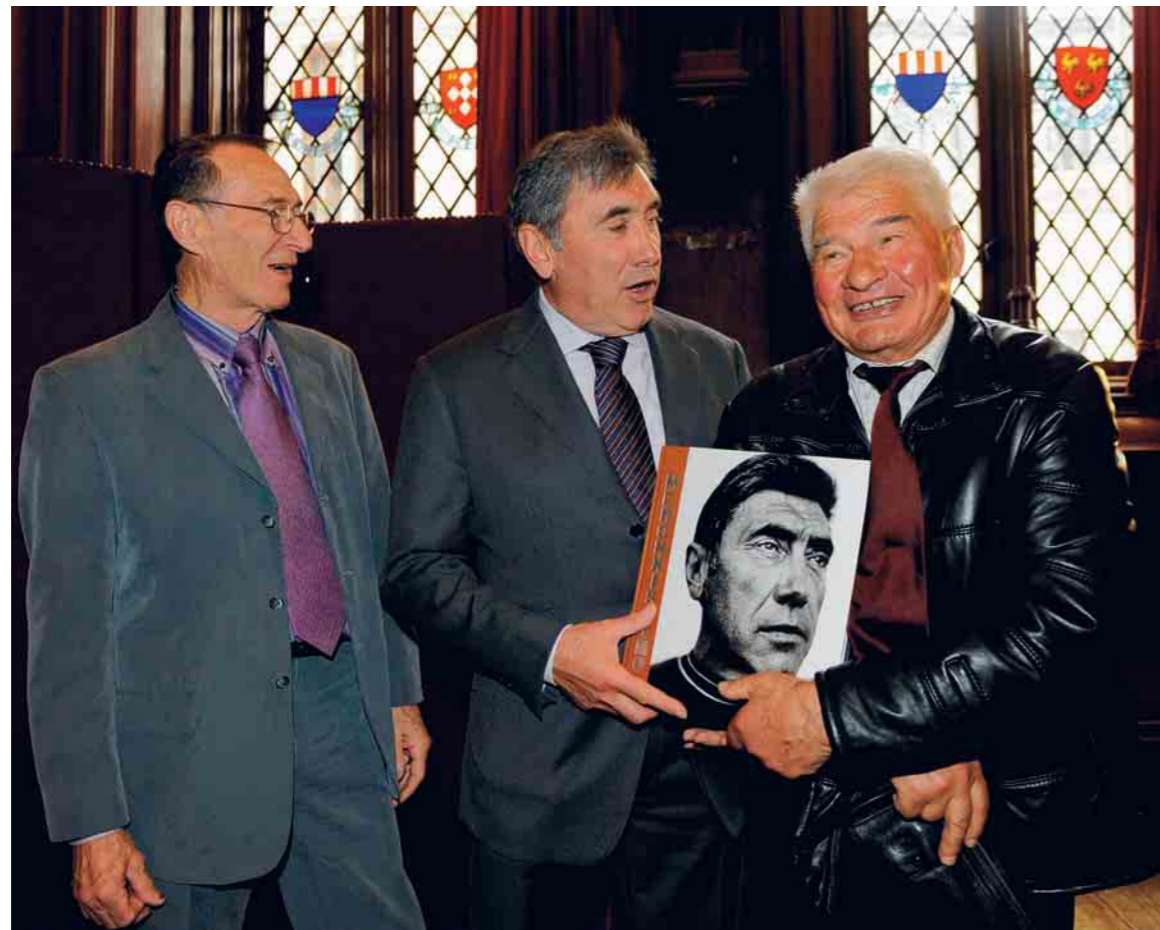
BRUSSEL | De opbrengst van het boek van Karl Vannieuwerke, Jan Maes en fotograaf Stephan Vanfleteren gaat naar de Dami-aanactie. Dat was voor Eddy Merckx ook de primordiale voorwaarde om 'nog eens een boek over mezelf te laten schrijven'. De zoveelste in de rij en weer niet, want het concept is origineel. Het boek telt 51 hoofdstukken naar zijn legendarisch rugnummer waarmee hij de eerste Tour won. 26 hoofdstukken beschrijven de 26 etappes van een Tour zonder rustdagen. De 25 andere hoofdstukken zijn geschreven door gerenommeerde gastschrijvers als Jan Mulder, Mart Smeets, Anna Luyten, Hugo Camps, en andere Jan Hoets. 'Men zegt me dat het een mooi boek is, maar ik had zelf nog geen tijd om het in te kijken. Gisteren was ik in Verona, vanavond vertrek ik naar Oman. Ik lees die werkstukken wel eens wanneer ik thuis een oude dag in de zetel slijt', aldus Merckx gisteren bij de voorstelling in het stadhuis van Brussel. 'Ik ben natuurlijk fier op mijn eerste Tourzege. 20 juli 1969 was het aller mooiste moment uit mijn loopbaan. Als kind speelde ik de Ronde van Frankrijk na. Met rennersnamen als Charly Gaul, Louisson Bobet. En ineens was ik zelf de winnaar. Vooral die Pyreneeë-etappe naar Mourenx blijft me bij. Als ik kon toelaaen, deed ik het. Dat was een deel van mijn karakter. Al heb ik het me onderweg dik-

wijls beklagd. Ik reed niet vol door na de afdaling van de Tourmalet. Maar ik lag beneden een paar minuten voorop. Als een kinderdroom in vervulling gaat, dan pakt je dat. Ik heb het geluk gehad van mijn passie mijn beroep te kunnen maken. Het is een leuke voldoening dat je veel mensen in hun jeugd iets hebt bijgebracht en dat de eerste minister zegt dat je de beste ambassadeur van het land bent. Dan heb je iets betekend. Ik ben fier dat ik een Belg ben. Was ik

zestien jaar, dan begon ik opnieuw te koersen. Ik leef wel niet in het verleden, maar in de tegenwoordige tijd. Elke generatie heeft haar kampioenen. Het belangrijkste voor een sportman is de beste te zijn van zijn generatie. Ik heb het geluk gehad dat ik van moeder natuur iets meekreeg dat een andere niet kreeg. Maar dat volstaat niet. Koersen is inzet, karakter, leren afzigen. Eenmaal je aan de universaliteit een diploma hebt behaald, ben je dokter voor het leven. Zo gaat

dat niet in het wielrennen, de prachtigste sport die er bestaat. Elk jaar weer moet je jezelf bewijzen. Het is zo boeiend en mooi. Met dank aan mijn familie en mijn ploegmaten van toen. Je kunt niet alleen iedereen verslaan. Koersen is een individuele sport die in ploeg wordt betwist.'

Merckxissimo kost 45 euro en is vanaf 28 april te koop in de boekhandel en via de webshop van www.uitgeverijkannibaal.be



Eddy Merckx werd bij de presentatie van 'Merckxissimo' geflankeerd door Roger Pingeon en Raymond Poulidor: het Tourpodium van '69, veertig jaar later. © photo news

QUOTES

'Allesoverheersend is het kernwoord bij Eddy Merckx. Qua fysiek vermogen, op prestatievlak. Zoals Lance Armstrong in een latere en meer veramerikaniseerde periode. Eddy zette werkelijk alles naar zijn hand. Hij had de fietspomp van Hinault niet nodig om alles en iedereen kleiner te maken. Ik volgde hem van toen hij als nieuweling Belgisch kampioen werd in Libramont 1962. Ik zie nog hoe hij ergens als jeugdrenner verloor in Hoboken omdat de rest samenspande. Zijn moeder gaf hem een woordje van troost, maar je zag zoveel panache in zijn frustratie omdat hij verloren was.'

Jan Wauters
VRT 1 Radio

'1969 was een heroïsche Tour. Samen met mijn broer volgde ik dat vooral over de radio. Pas de laatste kilometers schakelden we over naar de televisie. De eerste Tour die ik zag was die van Nencini. Maar die tocht van Eddy en Martin Van Den Bosch over de Tourmalet was pas echt heroïsch. Wielrennen was een deel van mijn jeugd. Het behoort tot onze nationale patrimonium. De mooiste zege van Eddy Merckx was die die niet hij behaalde, maar wel zijn zoon Axel op de Olympische Spelen in Athene waar hij het brons kreeg. Die dag was Eddy trots dat ooit geweest bij een eigen zege. Merckx is de mooiste en grootste ambassadeur die ons land in de wereld heeft. Zijn bescheidenheid siert hem. Als sportman zinde hij ook nooit op wraak.'

Herman Van Rompuy
eerste minister

'Samen met Pingeon was ik een van de twee favorieten voor de start van de Tour van 1969. In 1968 had ik kunnen winnen, maar ik werd omver gereden door een motor. In die rit over de Tourmalet naar Mourenx leerden we hem echt kennen. Hij kwam lichtjes afgescheiden boven met zijn ploegmaat Martin Van Den Bosch. 'Hij is goed zot', dacht ik bij mezelf. We hadden nog zoveel cols te gaan. We rapen hem straks wel weer op. Maar neen, in de afdaling liep hij uit. We wisten niet hoe we hem moesten verslaan. Mijn mooiste souvenir is Parijs-Nice van 1972. Daar klopte ik hem wel op de slotdag. Ik heb niet de palmares van Eddy Merckx. Buiten Parijs-Tours won hij alles. Als hij niet won, was hij ongelukkig.'

Raymond Poulidor
derde in de Tour van 1969

'Ik was een fan van Felice Gimondi. Sinds hij in 1965 de Tour won. Eddy werd voor mij iets te laat geboren. Als kind word je plots idool van een renner en daar wijk je niet meer van af. Eddy was in mijn ogen heel 'on-Belgisch'. Hij ziet niet dat hij zou winnen, maar won écht. In tegenstelling tot onze voetballers van vandaag die te bescheiden zijn om een doelpunt te maken. Hij is de mengeling van puur talent en écht karakter. Een stuk van het talent is karakter. Wie klasse heeft maar geen karakter, heeft eigenlijk geen talent. Ik ben blij dat ik hem kan bewonderen.'

Rik Torfs
professor kerkelijk recht

Rebellin positief in Peking

Zilveren medaillewinnaar Davide Rebellin (37) testte na de olympische wegrit van vorig jaar positief op cera. Dat meldde de 'Gazzetta dello Sport' gisteravond.

BRUSSEL | Eerder op de dag maakte het Internationaal Olympisch Comité (IOC) al bekend dat zes atleten positief werden bevonden op cera, het epo van een nieuwe generatie. Namen werden toen niet genoemd. Later op de avond meldde het persagentschap AP dat het ging om drie atleten - onder wie zelfs één gouden medaillewinnaar -, twee wielrenners en één gewichtheffer. In eerste instantie waren ze sowieso door de mazen van het net geglipt. Van de naar schatting vierduizend controles die in augustus van vorig jaar werden uitgevoerd tijdens de Spelen, liet het IOC in totaal 948 mogelijk verdachte stalen opnieuw onderzoeken. Dat gebeurde nadat in het Franse lab van Châtenay-Malabry een nieuwe onderzoeksmethode werd ontwikkeld. Toen na de Tour van vorig jaar alle dopingcontroles werden getoetst aan dat nieuwe procédé, rolden er al koppen. Met name Stefan Schumacher, laureaat van de twee grote tijdritten, en absolute revelatie Bernhard Kohl, bergkoning en derde van het eindklassement, gingen voor de bijl.

Nu ook de stalen van Peking werd zijn onderzocht, komen daar dus nog eens twee wielrenners bij. Een van die twee, Davide Rebellin, is bovendien niet de eerste de beste. In het huidige peloton mag de veteraan zich een van de renners noemen met de rijkste erelijst. Die dikte hij de voorbije weken trouwens nog aardig aan met een zege in de Waalse Pijl en een derde plek in Luik-Bastenaken-Luik. Ook die prestaties riskeren nu anders te worden bekeken, ook al lijkt het weinig waarschijnlijk dat Rebellin nog uit dat verboden potje zou snoepen. Cera-zondaars worden er intussen immers zó uitgekapt.

Een en ander laat ondertussen toe om nog meer vragen te stellen omtrent de Duitse Gerolsteiner-formatie van vorig jaar. Schumacher, Kohl én Rebellin verdedigden toen immers de kleuren van die Pro-Tour-formatie. Wordt een en ander de komende dagen officieel bevestigd, dan heeft Rebellin vorige zondag op Waalse wegen allicht zijn allerlaatste wedstrijd gereden en wordt hij verplicht om een pijnlijk punt te zetten achter een carrière die anders model had mogen staan. Als nummer twee van het amateur-wk van 1991, debuteerde hij het jaar daarop met top tien in de Ronde van Lombardije als teken van zijn klasse. Het zou pas het begin zijn van een lange reeks ereplaatsen, met ook zeges in de Clasi-ca San Sebastian, de Gold Race, de Waalse Pijl (drie keer) en bovenal die triomf in Luik-Bastenaken-Luik vijf jaar geleden. Wat zijn die prestaties echter nog waard, moet men zich afvragen. (pdk)

Your last stop before the top

ACCOUNT MANAGER

Interessant verloningspakket

Onze klant is een belangrijk milieulaboratorium met uitgebreide faciliteiten op het gebied van luchtmetingen en chemische analyses in België en Frankrijk. Haar cliënteel bevindt zich voornamelijk in de (petro)chemie en staal- en non-ferroindustrie. Tevens vormen studie bureaus een uitermate belangrijk indirect kanaal. Onze opdrachtgever is momenteel op zoek naar een Account Manager regio België/Frankrijk. In deze functie wordt u verantwoordelijk voor de verdere uitbouw van de omzet waarbij zowel prospectie als oplossingsgericht account management uw belangrijkste focus wordt. U detecteert nieuwe opportuniteiten en weet deze tot concrete deals te transformeren. U beschikt over een Bachelor Chemie (of evenwaardig door ervaring) en diagnostic selling ligt in lijn met uw ervaring en/of potentieel. U heeft een hoge maturiteitsgraad, werkt accuraat, bent zeer gedreven en commercieel ingesteld. Bovendien bent u analytisch, een raschete zelfmotivator en werkt u zeer efficiënt. Een perfecte tweetaligheid (N/F) is een vereiste. Onze klant biedt u een boeiende en groeiende omgeving, een interessant verloningspakket en de kans grotendeels van thuis uit te werken na opleidingsperiode.

Consultant (Antwerpen): Karin Verbruggen, mobil +32 (0)475 56 63 27



OPERATIONS MANAGER B2B

Aantrekkelijk arbeidsvoorwaarden - Antwerpen

Essent Belgium is een dochter van Essent International, het grootste energiebedrijf in Nederland. Essent levert dagelijks gas en elektriciteit aan ruim 2,7 miljoen klanten in Nederland, Duitsland en België en heeft een omzet van bijna € 7,5 miljard. Essent Belgium gaat op zoek naar een Manager ter versterking van het B2B Operations team. Zij staan in voor de operationele verwerking van de klantprocessen en staan zo garant voor een optimale service aan de zakelijke klanten. Als B2B Operations Manager stuurt u dit team aan, zorgt u voor concrete teamdoelstellingen die u afstemt op het B2B afdelingsplan en zorgt u zodoende voor het op peil houden van de servicekwaliteit naar de klanten toe. Uw belangrijkste taken situeren zich zodoende op het coachen van uw medewerkers, het bewaken van financiële kengetallen en het optimaal organiseren van de operationele divisie binnen het B2B Departement. U rapporteert rechtstreeks aan de B2B Director. U genoot bij voorkeur een universitaire opleiding. U heeft ervaring in het operationeel management van een service afdeling in een zakelijke omgeving, in het aansturen van administratieve processen. Kennis van de energiesector is een pluspunt. Drietalig (N,F,E).

Consultant (Antwerpen): Greg Bastiaens, mobil +32 (0)472 24 19 40



MANAGER LOGISTIC & CUSTOMER SERVICE

Aantrekkelijk salarispakket - Brussel

Vygon is één van de grootste Europese fabrikanten van steriele medische single-use producten in gezondheidszorg. De belangrijkste afnemers zijn ziekenhuizen. Voor de verdere ontwikkeling van de Benelux-activiteiten breidt Vygon het team uit met een Logistic and Customer Service Manager. Je bent verantwoordelijk voor de permanente implementatie en uitvoering van het managementproces en waakt over de klantentevredenheid. Je ontwikkelt en optimaliseert permanent het forecast-beleid en definieert forecast-procedures. Je staat in voor het beheer van de Benelux warehouse-activiteiten en analyseert hierbij de logistieke noden en zoekt oplossingen. Je stimuleert de synergieën tussen Customer Service, Logistiek & Aankoop afdelingen. Je rapporteert maandelijks aan de Managing Director Benelux op basis van vooropgestelde KPI's, OTIF, stock levels en verkoopresultaten. Bachelor/Master diploma in Logistiek is een plus. Minimum 5 jaar ervaring in een distributieomgeving met leidinggevende ervaring. Je bent 3talig(NL/FR/ENG). Kennis van Movex of andere ERP programma's is een plus. Georganiseerd, resultaatgericht en analytisch zijn kernwoorden.

Consultant (Brussel): Samantha Lirzmann, mobil +32 (0)475 56 81 35



SCORING CONSULTANT

Decide with Confidence Aant. salarispakket + extra-legale voordelen - Sint-Agatha-Berchem D&B is wereldleider in handelsinformatie en is continu bezig met het investeren in oplossingen om beter aan de noden van de klanten te voldoen. Om daarin te ondersteunen is D&B op zoek naar een Scoring Consultant. Deel uitmakend van het team dat hoogstaande analytische oplossingen ontwikkelt en commercialiseert, staat u in voor het uitwerken en implementeren van statistisch ondersteunde, voorspellende modellen met inbegrip van scoring en het toekennen van kredietlijnen. U ontwikkelt analytische oplossingen voor de klant, gebruikmakend van wiskundige technieken en analyse software. U wordt nauw betrokken bij de implementatie en de presentatie van deze op maat gemaakte scoring bij de klant. Bovendien bent u de schakel tussen de technische evoluties en de verdere commerciële ontwikkeling van de D&B producten. U ondersteunt actief het sales team in het opstellen van scoring gerelateerde presentaties, documentaties en offertes. U beschikt over een master diploma econometrie, statistiek of aanverwanten. U bent vlot drietalig NL/EN/FR en hebt minstens 2 jaar ervaring met statistische en analytische SW voor zowel mainframe als PC. U bent proactief, zelfstandig, hands-on, communicatief, stipt en u kan sterk analytisch denken.

Consultant (Brussel): Lalena Boeykens, mobil +32 (0)475 565 874



PROJECT CONSULTANT

Decide with Confidence Excellent remuneration with benefits - Sint-Agatha-Berchem D&B is looking for an experienced Project Consultant to develop important client oriented projects. Working directly with our sales teams, business consultants and customers, you require presenting, defining, discussing and building solutions that solve the customers' issues. Your role requires supporting our medium to large solution sales from pre-sales through to closure, as well as managing all technical pre-sales requirements such as architectural overview, best practices and workflow management design. You must possess excellent technical and communication skills to understand our customers' needs. You must be able to explain our values proposition, as well as bridge gaps between business and technical teams. You need analytical and problem identification skills, you have good understanding of multi-tier architecture, you have experience in software development (Java, COM, SQL or .NET) and you have knowledge of CRM systems (SAP, Oracle, credittools, exact). You have a degree in Computer Science or Business Information Technology (or equivalent). Excellent oral/written communication in EN/NL or FR. Self motivated and a working understanding of project management and methodologies is necessary. Excellent presentation skills.

Consultant (Brussels): Lalena Boeykens, mobile +32 (0)475 565 874



DATA MANAGEMENT PROJECT ANALYST

Aantrekkelijk salarispakket - Brussel

Onze klant zoekt een proactieve duizendpoot. U beheert en verbetert de accurateheid, compleetheid en snelheid van de dataroom in de databank tot en met de levering van data naar klanten via verschillende productoplossingen. U implementeert, beheert en rapporteert de kwaliteitsstandaarden van de data. U werkt als "troubleshooter" om informatie die niet voldoet aan de kwaliteitsnormen te analyseren en de oorzaak te detecteren. U zoekt naar creatieve, innovatieve oplossingen en communiceert die naar de interne en externe klanten binnen de afgesproken SLA's. U bent verantwoordelijk voor het implementeren van processen die het mogelijk maken om proactief inaccurate data te detecteren en op te lossen voordat de klanten hiermee geconfronteerd worden, dit in samenwerking met de klantendienst en de IT-afdeling. U werkt nauw samen met marketing en het sales team om aan de noden van de klanten te voldoen. U ondersteunt data-investeringsprojecten door het uitvoeren van data analyses, test scripts en data mappings met de technologie partners. Bachelor Economie, Financiën of bedrijfsbeheer. Basiskennis van operationele data stores en office systems zoals Access en SQL. Minimum 1 jaar projectmanagementervaring. Vlot NL/EN/FR-talig. Consultant (Brussel): Lalena Boeykens, mobil +32 (0)475 565 874

COST CONTROLLER

Attractive salary package - Manage (Nijvel)

Unifine, part of the international Royal Cosun Group, develops, produces and sells ingredients for the food industry. For a major production unit in Manage they're looking for a Cost Accountant, who will assist in the financial management of the company through the maintenance of cost accounts, preparation of financial statements and reports. He assists actively the Director Finance & IT in the process of periodical production reporting to the management and group, determining annual forecasts and business plans. The analysis of actual manufacturing costs and comparison of standard costs to actual production costs, the accurate measurement, valuation and recording of inventory and cost of goods sold and margin by product are part of his tasks. The Cost Accountant applies the principles of cost accounting to provide detailed cost information to determine costs of business activity, such as raw material purchases, inventory and labour. Further implementation of SAP is also required. The ideal candidate has at least 7 years relevant experience, is fluent in French and English with a solid knowledge of accounting principles and SAP/R3. A hands-on and autonomous approach with strong communication skills are required to collect data. Consultant (Brussels): Marijke Yserbyt, mobile +32 (0)475 56 91 37

AFDELINGSMANAGER

CORA ANDERLECHT

Aantrekkelijk salarispakket - Brussel

Cora maakt deel uit van de groep Louis Delhaize, aanwezig in België www.cora.be, Frankrijk, Luxemburg, Hongarije en Roemenië. Actief in alle distributiekanaalen onder de merknamen: Cora, Match, Smatch, Profi, Louis Delhaize en Jardineries Truffaut. Cora Anderlecht evolueert voortdurend en zoekt een commerciële Afdelingsmanager. U bent verantwoordelijk voor het beheren van uw afdeling, het aanpassen van het assortiment en de promotionele activiteiten in functie van de lokale markt. U bent een geboren ondernemer en bent heel sterk in het ontwikkelen van een langtermijnrelatie met klanten en leveranciers. U staat in voor het opleiden van uw mensen. U neemt graag zelf het initiatief, bent een people manager en werkt graag zelfstandig. U wilt graag leiding geven aan een volledig team, zet zich daar volledig voor in en vindt het geen probleem om op zaterdag te werken. U bent extravert, communicatief en sterk organisatorisch ingesteld. Kennis Frans is een troef. U kunt rekenen op een autonome en creatieve functie binnen een internationale groep met interessante perspectieven en een competitief salaris met extralegale voordelen.

Consultant (Brussel): Kris Van Torre, mobil +32 (0)475 56 22 43

(KEY) ACCOUNT MANAGER

Interesting remuneration package - Mechelen

Our client, LG Electronics, is a leading global company in the consumer electronics, information and communication market founded in 1958 in Korea. More than 88,000 employees are working globally to strengthen LG Electronics' core business. The Belgian office is located in Mechelen and employs over 30 employees. Currently our client is looking for a full time (Key) Account Manager SMB Resellers for IT-Products Benelux. Your main responsibilities consist of generating new business and sales according set targets (initial focus on IT monitors), improve the market position and share of LG Electronics Benelux, share new developments with the Product Manager, monthly forecasting and weekly reporting. You have a commercially oriented bachelor degree, you have relevant working experience in the SMB reseller channel environment and in selling IT products. Furthermore, you have a hands-on mentality, you are a true team player, creative, driven and you are able to execute fast and efficiently. You speak Dutch (Flemish) with very good knowledge of French and English. LG Electronics offers a growing and dynamic environment. Consultant (Antwerp): Karin Verbruggen, mobile +32 (0)475 56 63 27

SALES REPRESENTATIVE WHITE GOODS

Attractive remuneration package + representative car - Mechelen

Our client, LG Electronics, is a leading global company in the consumer electronics, information and communication market founded in 1958 in Korea. More than 88,000 employees are working globally to strengthen LG Electronics' core business. The Belgian office is located in Mechelen and employs over 30 employees. Currently our client is looking for a full time Sales Representative White Goods. Your main responsibility will be to increase the market share of LG in various product categories by (pro-)actively prospecting and visiting buying groups and independent resellers in the whole Flemish speaking region in Belgium. In close collaboration with the Sales Manager and the marketing department you will develop a growth strategy in order to achieve set targets by obtaining long term partnerships. By means of forecasting and weekly reporting you keep track of the current and future evolution of your business. You are a no-nonsense convincing go-getter with a through sales mentality and very good communication skills. Experience with sales of white goods is definitely a plus. You speak Dutch (Flemish) with good knowledge of French and English. LG Electronics offers a growing and dynamic environment. Consultant (Brussels): Tommy De Windt, mobile +32 (0)475 56 26 73

