

ONDERNEMERS

25 MEI
2018

BLIKVANGER

Socartrust verhuist naar zichtlocatie in Deerlijk

REPORTAGE

Bryo: springplank voor uitbundig ondernemerstalent

DOSSIER

Business lifestyle

Steven Maeyaert – Furnibo

“We zijn geen platte betonboeren”





INTERMODALE ROUTEPLANNER VINDT DE BESTE INTERMODALE VERBINDINGEN VIA SPOOR EN BINNENVAART VOOR UW LOGISTIEK

Port of Zeebrugge ontworpen samen met ontwikkelaar Ecorys een nieuwe online tool die havengebruikers toegang geeft tot het complete intermodale aanbod met zowel directe als indirecte verbindingen.

Port of Zeebrugge is de vijfde zeehaven in Europa die gebruik maakt van het door Ecorys ontwikkelde "Intermodal Links", de eerste onafhankelijke, **online zoekmachine** die het mogelijk maakt om de **beste en snelste intermodale dienstverlener** te vinden voor container- en ro-ro-transport tussen meer dan 1.000 terminals in 50 landen. De planner bepaalt de optimale route uit ongeveer 16.000 directe terminalverbindingen die worden aangeboden door 150 intermodale spoorverlener (spoor, binnenvaart en shortsea), inclusief transporttijden en frequenties van verbindingen.

Port of Zeebrugge is een druk logistiek platform waar import- en exportladingen elkaar constant kruisen. Om die vlotte goederenstromen te garanderen worden de verbindingen voortdurend geoptimaliseerd. Via de intermodale routeplanner krijgen havengebruikers vanaf nu een onmiddellijk overzicht van de dienstregelingen van spoor, binnenvaart en shortsea operators in Europa en een selectie van de beste intermodale verbindingen tussen 1 of meerdere locaties.

De intermodale routeplanner vind je op de website van **portofzeebrugge.be** of op **intermodallinks.com/Zeebrugge/Planner**.

Slimme parameters en dito financiering voor excellent hoger onderwijs

Goed onderwijs is de aanjager van kansen en de motor van persoonlijke groei en ontplooiing. In een wereld die steeds sneller verandert, is goed onderwijs een leven lang nodig om mensen wendbaar en weerbaar te maken. Goed onderwijs is daarmee niet alleen in het belang van het individu, maar in het belang van ons allemaal, in het belang ook van het future proof maken van ons economisch weefsel. Het huidige onderwijs is goed, maar onze ambities moeten verder reiken als we echt willen evolueren naar een kennisgedreven economie. Excelleren moeten we, zeker ook in ons hoger onderwijs. Een herziening van het financieringsmodel kan daartoe een belangrijke hefboom zijn.

De huidige financiering van het hoger onderwijs bestaat uit een veelheid aan financieringsstromen uit zowel publieke als private bronnen. De basisfinanciering valt onder de bevoegdheid van de minister van onderwijs. De meeste financieringskanalen van de onderzoeksfinanciering vallen onder de bevoegdheid van de minister van werk, economie en innovatie. Voor de private middelen zijn de instellingen zelf verantwoordelijk. Uit de beschikbare cijfergegevens blijkt dat de financiering in 2018 de kaap van 3 miljard euro ruim overschrijdt. De publieke financiering wordt gegenereerd en verdeeld op basis van een formule met allerlei parameters. De idee is dat instellingen hun beleid richten op basis van deze parameters, maar de formule is complex en leidt soms tot ongewenste engineering-effecten omdat instellingen hun aandeel trachten te maximaliseren.

Voor Voka kunnen de efficiëntie en de kwaliteit van het hoger onderwijs omhoog door via eenvoudige parameters in te zetten op enkele belangrijke doelstellingen.

Het hoger onderwijs moet studenten een rationeler studieaanbod presenteren en hen sneller naar studiesucces begeleiden. Specialisatie en samenwerking tussen de instellingen zullen niet enkel middelen vrijmaken maar ook toelaten dat de competitie niet alleen in Vlaanderen speelt, maar ook op het internationale toneel. Bovendien kan de kwaliteit verder omhoog door volop te gaan voor internationalisering, excellent onderzoek, innovatie en levenslang leren. Dit alles

moeten we meetbaar maken en het betekent ook dat onze bedrijven nog meer moeten worden betrokken en makkelijker toegang moeten krijgen.

Het hoger onderwijs is een belangrijke voedingsbron voor innovatie en dus zijn investeringen (via belastinggelden) hierin essentieel voor de Vlaamse kenniseconomie. Tegelijkertijd zijn de Vlaamse hogeronderwijsinstellingen professionele organisaties die niet volledig afhankelijk mogen zijn van de overheid. Anderzijds moet het financieringsmodel ook in de toekomst betaalbaar blijven. Het private aandeel moet dus verder kunnen stijgen, weliswaar onder voorwaarden. Er moet maximaal ingezet worden op laagdrempelige samenwerkingen met onze bedrijven, waarbij kennistransfer centraal staat. Doelstelling moet immers zijn onze ondernemingen sterker te maken door hen zelf knowhow en R&D-capaciteit te helpen opbouwen. Instellingen die dit met succes doen en dus voluit gaan voor die intensere en laagdrempelige samenwerking met bedrijven kunnen worden beloond met een hogere publieke financiering.

Met het oog op het volgende Vlaamse regeerakkoord doet Voka een aantal concrete aanbevelingen aan de overheid en de hogeronderwijsinstellingen.

Met betrekking tot het onderwijs: Herzie de puntengewichten van opleidingen zodat STEM-opleidingen en bedrijfsgerichte opleidingen niet langer ondergefinancierd worden. Beperk de inputfinanciering om instellingen te motiveren om hun studenten sneller te begeleiden naar studiesucces. Hervorm het leerkrediet zodat studenten vroeger heroriënteren. Sanctioneer weinig bezette opleidingen om een rationeel studieaanbod te verkrijgen, maar verlies daarbij de regionale spreiding niet uit het oog. Gebruik samenwerkingsvormen om het studieaanbod verder te rationaliseren. Stimuleer innovatieve lesvormen zodat hoorcolleges vaker afgewisseld worden met andere leermethodes. Honoreer het post-initieel aanbod zodat het hoger onderwijs de spilfiguur van levenslang leren wordt. Geef mobiele studenten een hogere weg en beloon zo instellingen

die inzetten op internationalisering om meer buitenlandse studenten aan te trekken en meer Vlaamse studenten uit te sturen.

Met betrekking tot onderzoek: Onderzoek de mogelijkheid van het gebruiken van andere of aangepaste parameters, in overleg met de academische wereld, naast de aantallen doctoraten, publicaties en citaties om de onderzoeksmiddelen te verdelen over de instellingen. Deze parameters moeten rekening houden met de maatschappelijke impact en relevantie van het onderzoek en de onderzoeksresultaten en succesvolle instellingen op die manier belonen. Excellentie en competitie moeten hierbij centraal blijven. Indien de Vlaamse regering in het kader van het groeipad richting de 1%-norm voor O&O bijkomende onderzoeksmiddelen voorziet voor het hoger onderwijs, dan moeten die prioritair aangewend worden ter versterking van het toegepast onderzoek. Breng de verloning van doctoraatsstudenten, postdocs, bursalen en gelijkaardige statuten in lijn met gangbare verloning in private sector.

Excelleren kan, mag en moet. En al helemaal als het gaat over ons onderwijs. Toch?



FOOTSTEP & EDGARD&COOPER06
VEREENOOGHE07
POULEYN09
GLOBAL WATER & ENERGY 10
SALUBRIS11
HAVENNIEUWS 15

DOSSIER

TRIËNNALE BRUGGE.....22
RS MOTORS24
VEERLE DE RYNCK.....25
MINUS26
GOLF CENTER WEVELGEM27

VOKA-NIEUWS

LERENDE NETWERKEN28

PROSIT30



12

REPORTAGE

U heeft vast en zeker al van Bryo gehoord. Het is het netwerk van Voka voor startende ondernemers. In een Bryo-traject worden deelnemers begeleid bij alle uitdagingen, problemen en beslissingen op hun weg, via gezamenlijke activiteiten met gelijkgestemden en individuele coaching.



16

INTERVIEW

Ruim een kwarteeuw geleden werd Furnibo boven de doopvont gehouden. De kleine speler van toen is met 40 miljoen euro in het vooruitzicht een vaste waarde geworden in de West-Vlaamse bouwmarkt.



22

BUSINESS LIFESTYLE

Zakendoen is meer dan een manier van werken, het is ook een manier van leven. Wij bieden wat inspiratie.

ONDERNEMERS & CO

CapitalatWork

Enkele bijzondere weetjes over het nieuwe erfrecht

19

De Langhe Advocaten

Betekent het UBO-register het einde van uw fiscale anonimiteit als aandeelhouder?

20

Titeca Accountancy

Vastgoedfiscaliteit 2018 onder de loep

21

Ondernemers verschijnt tweewekelijks en wordt gratis toegestuurd aan alle leden van Voka West-Vlaanderen. ISSN 1378-9511

Verantwoordelijke uitgever: Bert Mons, Pres. Kennedylaan 9A, 8500 Kortrijk, redactie.ondernemerswvl@voka.be, www.voka.be/west-vlaanderen

Maatschappelijke zetel: Havenhuis De Caese, Hoogstraat 4, 8000 Brugge, info.wvl@voka.be **Hoofredacteur:** Joke Verbeke

Redacteurs: Evelien Bogaert, Kenneth Oroir - **Vormgeving:** Pieter Claerhout

Mediaregie: Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne

Fotografen: Dries Decorte, Kurt Desplenter, Lieven Gouwy, Patrick Holderbeke, Michel Vanneuville, Els Verhaeghe

Journalisten: Karel Cambien, Stef Dehullu, Johan Depaepe, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Lieven Vancoillie, Bart Vancauwenberghe, Joke Verbeke

Druk: INNI group

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen of openbaar gemaakt, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

voka Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



SOCARTRUST VERHUIST NAAR ZICHTLOCATIE LANGS E17 IN DEERLIJK



Jean-Charles Carrette

"Energienutraal gebouw geeft ons verse zuurstof om te groeien"

5 vennootschappen van een holding verhuizen naar een nieuwe locatie: de familie Carrette, eigenaar van Socartrust, ondervond aan den lijve dat het geen evidente oefening was. Maar de missie is geslaagd: sinds begin mei hebben de zowat 70 medewerkers van Westlease, Cogenus, Elexys, Addax en Finesco een nieuwe werkplek in een bijna-passiefgebouw in Deerlijk.

Jean-Charles Carrette koesterde al verschillende jaren de wens om Westlease en de verschillende zusterbedrijven in een nieuw gebouw onder te brengen. "Het heeft lang geduurd voor we een goede oplossing vonden. Het eureka-gevoel kwam

er toen de gebouwen van Ravel Textiles in Deerlijk te koop stonden. Bovendien toonden de gemeentelijke diensten zich erg coöperatief, waardoor alles plots in een stroomversnelling kwam. We hebben de voorkant van het gebouw laten slopen en er

een nieuwbouw op gezet, waar we beschikken over zowat 2.000 m² kantoorruimte. De circa 4.500 m² aan loodsen bleven behouden, maar kregen een stevige opfrisbeurt."

GESTROOMLIJNDE PROCESSEN

De onderneming maakte van de verhuisoperatie gebruik om de operationele processen van de verschillende vennootschappen onder de loop te nemen en de resultaten ervan mee te nemen in het ontwerp van de nieuwbouw. "Daardoor zullen de workflows nog een pak gestroomlijnder kunnen verlopen. Het biedt een enorme meerwaarde als je een gebouw volledig op je wensen kan afstemmen. De infrastructuur op de site in Kuurne, waar we sinds begin de jaren 80 gevestigd waren, beantwoordde al een tijdje niet meer aan de noden van een moderne, gevoelig geëvolueerde onderneming."

De kernactiviteiten van Socartrust (zie kader) zijn toegespitst op drie pijlers: energie, ICT en (groene) mobiliteit. "Dat weerspiegelt zich ook in de ecologische voetafdruk van het gebouw", klinkt het.



“We hopen dat het tweede model van onze lichte elektrische bestelwagens begin 2019 helemaal af zal zijn.”

JEAN-CHARLES CARRETTE

“We willen minstens evenveel energie halen uit alternatieve energiebronnen als uit niet-hernieuwbare energie. Daarom hebben we ook zonnepanelen (voor 300 kW) voorzien op de carport en de loodsen. De energiebesparende warmtekrachtkoppeling produceert, met behulp van gas, zowel warmte (25 kW) als elektriciteit (12 kW) en verwarmt ook de loodsen.”

In het luchtdichte, stevig geïsoleerde gebouw gebeurt de koeling in de zomer passief, door het vermogen van de zonnepanelen. 14 laadpalen staan klaar om elektrische wagens op te laden. “Daarbij gebruiken we zonne-energie op een heel efficiënte wijze: de auto’s laden minder snel op als de zon niet schijnt, zodat we capaciteit kunnen sparen. Op die manier passen we groene energie op de best mogelijke manier toe.”

NAAMSBEKENDHEID

Opvallend: hoewel Socartrust verschillende vennootschappen telt, prijken op het nieuwe bedrijfsgebouw alleen de logo’s van Westlease, Elexys en Addax. “We wilden



de esthetiek van het gebouw niet om zeep helpen door er een wildgroei van logo’s op te plaatsen”, vervolgt Jean-Charles Carrette. “Daarom hebben we ervoor gekozen de bedrijven met de meest marketinggevoelige activiteiten extra in de verf te zetten.”

De misschien wel opvallendste activiteit is die van Addax, dat elektrische bestelwagens ontwerpt en produceert voor de fleetmarkt. “De R&D van zo’n voertuig is een hels tra-

ject, waarvoor we gelukkig kunnen terugvallen op de expertise van SML in Genk, dat instaat voor de productie. Alleen al de homologatie van dergelijke voertuigen is een immens tijdrovend proces. Nadat we al een model ontwikkelden voor ‘last mile’-koerierdiensten, ontwikkelen we nu een lichte elektrische bestelwagen voor postdiensten. We hopen dat die begin volgend jaar helemaal af zal zijn”, besluit Jean-Charles Carrette. (BVC - Foto’s DD)

Footstep verzorgt e-commerce voor Edgard&Cooper

Voor zijn volledige e-commerce doet Edgard&Cooper, de Kortrijkse producent van hondenvoeding, sinds april een beroep op het Brugse maatwerkbedrijf Footstep vzw. “Een unieke samenwerking in Vlaanderen”, zegt Footstep-directeur Guy Vanhoutte.

Maatwerkbedrijf Footstep ontstond in 2010 uit de fusie van beschutte werkplaats Arcotec en sociale werkplaats Loca Labora. Er werken 450 doelgroepmedewerkers en 100 werknemers in omkadering. Eén van de specialiteiten is het afvullen en verpakken van droge voeding. Zo bestelde Edgard&Cooper in het verleden al afvulling van promozakjes hondenvoeding.

“Sinds april nemen wij de volledige e-commerce van Edgard&Cooper voor onze rekening vanuit een huurmagazijn in Torhout”, zegt Footstep-directeur Guy Vanhoutte. “Onze activiteiten omvatten alle ‘material handling’ van binnenkomende palletten van hondenvoeding én de order picking voor zowel b2b als b2c. Vanuit de opslagruimte vertrekken dan volledige pallets of mixed

pallets met zakken, blikken en/of vlotjes naar verkooppunten in binnen- en buitenland. We verzenden ook kleine orders naar eindklanten die bestelden via de website van Edgard&Cooper. De picking gebeurt dagelijks op afroep door onze doelgroepmedewerkers, ondersteund door een sturend warehousemanagementsysteem en met extra controlesystemen om een perfecte kwaliteit te garanderen.”

De nieuwe activiteit geeft in eerste instantie werk aan een zestal extra medewerkers, om op termijn door te groeien naar meer dan 10. Er zitten nog andere contracten voor orderpicking voor andere klanten in de pijplijn. (MD - Foto Kurt)

WWW.FOOTSTEP.BE
NL.EDGARDCOOPER.COM



Nieuwbouw voor Auto Terminus in Oostende

Groep Vereenoghe uit Roeselare opende in Oostende de nieuwbouw van haar negende vestiging in West- en Oost-Vlaanderen. De grootste Mercedes-Benzdealer van het land neemt nu even tijd om de overnames van de afgelopen jaren te consolideren.



Begin mei opende Groep Vereenoghe feestelijk haar vernieuwde vestiging in Oostende. Sinds 1970 was op het terrein in de Marconistraat garage Auto Terminus gevestigd. Vlak voor de zomer van 2017 werden de gebouwen afgebroken. De activiteiten verhuisden tijdelijk naar de nieuwe vestiging voor tweedehandsvoertuigen en carrosserie Auto Twee in Jabbeke. Ondertussen werden in Oostende een nieuwe showroom, werkplaats en magazijn gebouwd. Architect Filip Verbeke uit Oostkamp tekende eerder al de garage van Auto Terminus in Brugge.

“De komende 5 tot 10 jaar willen we de groep consolideren en integreren.”

ALAIN VEREENOGHE

geconsolideerde omzet van 212 miljoen euro. Dit jaar liggen de verkoopverwachtingen op ruim 2.800 personenwagens, 930 bestelwagens, 210 vrachtwagens, 800 tweedehandswagens en 120 tweedehandsbestelwagens. In de 9 vestigingen werken 260 mensen en er staan aanwervingen op til. Opmerkelijk is dat Groep Vereenoghe deelneemt aan een tweejarig ESF-project (Europees Sociaal Fonds) voor het creëren van een aangename werkomgeving, waar medewerkers op lange termijn hun loopbaan willen uitstippelen.

Nu het familiebedrijf een geografische spreiding over heel Noord- en Midden-West-Vlaanderen bereikte, neemt het even gas terug. “We bereikten voldoende body om ons binnen het netwerk van Mercedes-Benz te positioneren. In de nabije toekomst zoeken we niet meer actief naar verdere uitbreiding. De komende 5 tot 10 jaar willen we de groep consolideren en integreren”, zegt Alain Vereenoghe. (RJ - Eigen foto)

WWW.VEREENOGHE.MERCEDES-BENZ.BE

De 6 vennootschappen van Socartrust

- Westlease: grootste onafhankelijke leasingmaatschappij in België
- Cogenius: softwareontwikkeling voor de energiemarkt
- Elexys: energiebedrijf dat gas en elektriciteit levert aan 3 à 4% van de Vlaamse industriële markt
- Addax: produceert elektrische lichte bestelwagens voor nichemarkten
- Finesco: energie-efficiëntieprojecten voor bedrijven
- Impact: carrosseriebedrijf, overgenomen in 2015 (blijft in Harelbeke)



Handcrafted Jenever 2.0

#DUSTJENEVER



DUST IS JENEVER ANNO 2018.

HERREZEN UIT HET STOF VAN DE OUDE KORTRIJKSE JENEVER
EN GEDISTILLEERD VOLGENS DE REGELS VAN DE KUNST.

PROEF DE COMBINATIE VAN EEN AUTHENTIEK VERHAAL MET DE EIGENTIJDSE SMAAK
VAN FRISSE BOTANICALS DIE JE TYPISCH OOK IN GINS VINDT.

ONTDEK ALLE RECEPTEN OP

WWW.DUSTJENEVER.BE



GEERT POULEYN KOCHT BEDRIJF TERUG

Innovatie geeft tweede adem aan Pouleyn

Geert Pouleyn schrijft met innovatieve producten een nieuw verhaal in zijn bedrijf van houten maatwerk voor het topsegment. 4 jaar na de verkoop aan Frédéric Cras kocht hij zijn zaak in Vichte terug en nam hij de ervaren CEO Koen Lepoutre aan boord. Deze tweede adem geeft groeiruimte voor de toekomst van de derde generatie.

Op het fundament dat door zijn vader gelegd werd, ontwikkelde Geert Pouleyn (53) de NV Pouleyn uit Vichte in klassevolle, grote en complexe projecten op maat. Langs de Nijverheidslaan worden onder de merknaam Pouleyn ramen, deuren en poorten in hout en aluminium gemaakt. Onder de merknaam Lloyd Hamilton vallen eiken bijgebouwen, orangeries en moderne woonuitbreidingen.

"Geert Pouleyn verkocht in 2013 zijn zaak aan streekgenoot en houtverwerker Frédéric Cras. Gaandeweg kreeg hij echter heimwee naar de adrenaline van het ondernemen, zoveel zelfs dat hij begin 2017 naar Cras stapte om zijn bedrijf terug te kopen. Hij wilde een tweede adem geven aan de zaak waar zijn kinderen steeds waren blijven werken. Hij contacteerde mij als externe, familiaal onafhankelijke CEO om de dagelijkse werking te leiden. Zo kon hij zich volledig toeleggen op product vernieuwing en de grote strategische lijnen", vertelt Koen Lepoutre (48). Hij is ingenieur van opleiding en voormalig CEO van buitenschrijnwerkproducent Winsol uit Izegem.

MARKTVERBREIDING

In de zomer van 2017 startte een versneld ontwikkelingsprogramma, dat tegen Bati-bouw tot 3 nieuwe producten leidde. "De eerste innovatie is een houten sectionaalpoort. We zagen al dat anderen stalen sectionaalpoorten met hout gingen bekleden maar wij kiezen voor een massief houten aanpak. Ons procédé is beter, veiliger en mooier. Met innovatief freeswerk geven we een extra toets aan de panelen. Dit is het resultaat van de combinatie van een modern machinepark, Geerts ervaring met hout en mijn ervaring met sectionaalpoorten."



Geert Pouleyn en
Koen Lepoutre.

In de tweede plaats kwam er een nieuwe aanpak van de tuinpoorten. "Aan ons klassieke gamma voegden we poorten met een strakker en modern uitzicht toe. Daarvoor ontwikkelden we een aluminium tuinpoort. In tegenstelling tot anderen op de markt, die gelaste kaders aan één zijde met aluminium bekleden, vertrekken wij van mechanisch verankerde kaders die aan beide zijden mooi bekleed worden. Dat kan met diverse materialen: aluminiumprofielen, keramische platen, glas of een vlakke plaat in een RAL-kleur. Ook zijn al onze poorten geautomatiseerd met motoren in de grond. Het derde nieuwe product is een combinatie van die tuinpoort in aluminium met houten designs, onze massiefbouwpoorten", vertelt Lepoutre.

Om deze marktverbreiding te promoten, vernieuwde Pouleyn ook de huisstijl, website en showroom. "Onze markt is voornamelijk in Vlaanderen, met uitlopers naar Wallonië en Frankrijk. Met Lloyd Hamilton realiseerden

"Geert Pouleyn stelde mij aan als externe CEO zodat hij zich op product vernieuwing kon toeleggen."

KOEN LEPOUTRE

we ook projecten in Nederland, Duitsland en Portugal. We zien nog veel potentieel in België en Frankrijk, waar we een netwerk van installateurs uitbouwen. Dit jaar zullen we landen tussen 15 en 16 miljoen omzet, met 80 medewerkers en een zeer modern machinepark. Ook 2 zonen van Geert Pouleyn draaien al mee: Olivier (29) stuurt de productie aan en Laurent (27) is commercieel verantwoordelijke", aldus Lepoutre. (RJ - Foto Hol)

BRUGS BEDRIJF KIEST OOK VOOR UPDATE VAN NAAM

Nieuwe locatie voor Global Water Engineering

Midden mei verhuisde Global Water Engineering van Afrit 7 in Loppem naar de bovenverdieping van een kantoor toren in de Koningin Astridlaan in Sint-Michiels. "Door de schaarste in de Brugse regio hebben we 5 jaar moeten zoeken naar een ruimte die we helemaal volgens onze eigen normen konden inrichten. Hier kunnen we onze toekomstige groei een plaats geven. Voortaan heten we trouwens Global Water & Energy, een naam die beter aansluit bij onze huidige activiteiten", vertelt Uli Ombregt.

GW&E staat immers voor veel meer dan alleen engineering. "We doen volledige sleutel-op-de-deur contracten. Daarin zit engineering, maar ook de volledige uitvoering", vertelt Uli Ombregt in zijn kantoor met prachtig zicht op de Brugse skyline. "Enkel een studie van een project doen we zelden. We focussen op afvalwaterzuivering, tot en met hergebruik, waterbehandeling en waste-to-energyprojecten waarbij afvalwater en vast afval worden omgezet in groene energie. Het gaat dan om biogas als rechtstreekse energiebron voor de productiefaciliteiten van de klant – bijvoorbeeld om een stoomketel aan te drijven – of als brandstof voor motoren die groene stroom opwekken. Biogas kan ook

worden opgewaarderd zodat het een alternatief wordt voor aardgas."

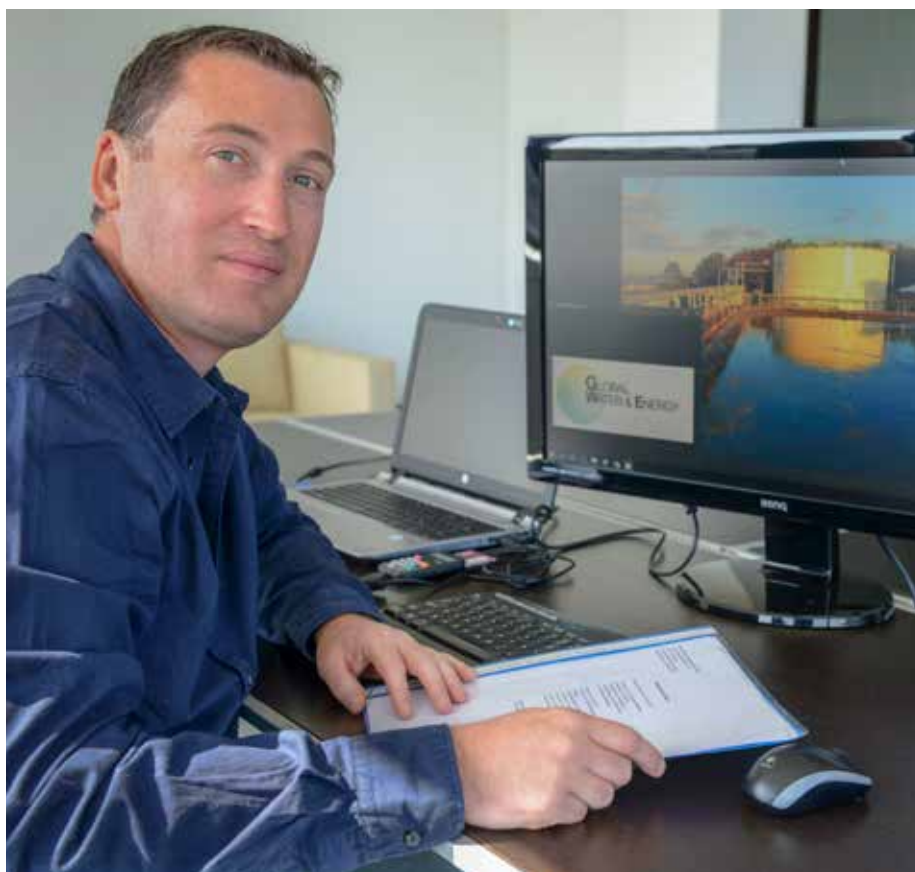
GESTART IN HONGKONG, NU OVER HELE WERELD

Klanten van GW&E zijn internationale food & beveragebedrijven (zoals Heineken, Nestlé, Pepsico en Coca Cola), de papierindustrie, de agro-industrie zoals zetmeel- en ethanolproductie,... "Mijn vader Jean-Pierre Ombregt startte het bedrijf in 1991 in Hongkong en was de eerste 10 jaar enkel in Zuid-Oost-Azië actief. Sinds de eeuwwisseling halen we de helft van onze omzet ook uit de rest van de wereld, waar we met eigen vestigingen of

lokale agenten en partners overal een voet aan de grond hebben. De groep telt 160 mensen wereldwijd. Daarvan werken er een kleine 25 in Brugge, dat de uitvalsbasis is voor Europa, Noord- en Zuid-Amerika en Afrika. Hier vinden we ook nog het meeste hooggekwalificeerd personeel dat in onze branche een must is. Bouw- en vestigingsvoorschriften maakten het voor een kmo van onze schaal knap lastig om ons in de regio Brugge te herlokalisieren. We overwogen zelfs even om naar Gent te verhuizen. Maar we zijn gehecht aan Brugge, de vlotte mobiliteit maakt ons een aantrekkelijke werkgever en ook voor internationale klanten is de Brugse binnenstad een belangrijke trekpleister."

"Waar onze concurrenten sterk zijn in specifieke technieken, hebben wij een brede waaier aan oplossingen die we aanpassen aan het probleem, en niet omgekeerd. Vaak werken we voor innovaties in bepaalde projecten samen met de UGent en hogescholen, of ondersteunen we algemene onderzoeksprogramma's. Er is de laatste 10 jaar zoveel veranderd, dat we nu niet meer zouden bestaan als we niet waren meegeëvolueerd. We innoveren voortdurend, maar merken ook dat de aandacht voor afvalwaterzuivering en energierecuperatie groeit. Sommige bedrijven doen dat voor een groen imago, maar vanaf een bepaalde omvang wordt er voldoende biogas opgewekt om de investering meer dan terug te verdienen. Bovendien zullen energie en drinkbaar water altijd nodig zijn en in de toekomst schaarser worden. We kunnen dus nog heel wat groeien in de toekomst, maar we willen dat op eigen kracht en op een rustige manier doen", besluit Uli Ombregt. (SD - Foto MVN)

WWW.GLOBALWE.COM



"Van onze 160 mensen medewerkers wereldwijd werken er een kleine 25 in Brugge."

ULI OMBREGT

Salubris verhuist naar Aalter

Salubris, de Beernemse leverancier van professionele onderhoudsproducten en -materialen, verhuist binnenkort van Beernem naar een ruim nieuwbouwpand in de Leon Bekaertlaan in Aalter.

Filip De Bruycker en Christine Van Hoorenweder zijn de tweede generatie in het familiebedrijf dat de ouders van Filip in 1980 in Oostkamp oprichtten. Plaatsgebrek zorgde 2 jaar later al voor een verhuizing naar Moerbrugge en in 1999 naar Beernem. Daar werd in 3 fasen in totaal 2.700 m² gebouwd. "Nu zijn we op het punt gekomen dat alles vol staat", vertelt Christine Van Hoorenweder. "Vorig jaar is onze oudste dochter Niki in het bedrijf gekomen en Salubris blijft verder groeien. Daarom bouwden we in Aalter 4.500 m² magazijn en 1.000 m² kantoorruimte waar onze 35 medewerkers straks een plek krijgen."



Christine Van Hoorenweder en Niki De Bruycker.

Salubris levert rechtstreeks aan de zorgsector, scholen (van kleuter- tot hogeschool), kmo's (waaronder ook schoonmaakbedrijven), industriële bedrijven, gemeentebesturen en overheidsinstanties in heel Vlaanderen. "Daarnaast gaat zo'n 35 procent van onze omzet naar bedrijven die zelf onder meer horeca, dokters en tandartsen en de automobielsector met schoonmaakproducten bevoorraden. Zij vinden bij ons een logistiek platform waar ze alles onder 1 dak kunnen kopen. Aan

die doorverkoopklanten leveren we in heel België. Vroeger waren we een klein firmatje tussen de grote. Nu zijn we een van de weinigen van onze schaalgrootte die nog een familiebedrijf zijn en niet afhankelijk van een aankoopgroepering. Met ons opleidingscentrum, een cleaning consultant die de klanten bijstaat en een eigen logistieke afdeling blijven we het verschil maken", besluit Christine Van Hoorenweder. (SD - Foto MVN)

WWW.SALUBRIS.BE



Ook Brouwerij De Halve Maan schonk ons het vertrouwen!

Klant: **Xavier Vanneste** | Oppervlakte: **1.440 m²**
Plaats: **Brugge** | Architect: **Bart Rossey**

 **WILLY GROUP**
NAESSENS
INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be

A cartoon character wearing a green helmet and goggles is riding a large roll of white tape. The character is holding a small object in one hand and the tape in the other. The background is a solid red color.

Snel etiketten nodig?



abc labels • industrielaan 9 • 8501 heule
t 056 37 18 07 • info@abc-labels.be
abc-labels.be



bryo

springplank voor uitbundig ondernemerstalent

U heeft vast en zeker al van Bryo gehoord. Het is het netwerk van Voka voor startende ondernemers. In een Bryo-traject worden deelnemers begeleid bij alle uitdagingen, problemen en beslissingen op hun weg, via gezamenlijke activiteiten met gelijkgestemden en individuele coaching. Bryo ontstond ruim 10 jaar geleden bij Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. Intussen is het concept uitgerold in heel Vlaanderen. In het najaar verwelkomt Voka West-Vlaanderen de vijfhonderdste deelnemer. Om dat te vieren zetten we in dit magazine de komende maanden (ex-)Bryo-deelnemers in de picture. Ze getuigen over de meerwaarde van het traject voor hun business.

(LV - Foto's Kurt)



NICOLINE BUYCK

"Afstemmen met gelijkgezinden op hetzelfde niveau"

Nicoline Buyck (36) runt samen met haar echtgenoot Gilles Rooze 'Confiserie Renée' in Wingene. Ze richtten hun groothandel in confiserie, chocolade, snoepgoed en ander ambachtelijk lekkers op in 2015. In 2016-2017 sloot Nicoline aan bij Bryo. Recent stapte Nicoline in Bryo ScaleUp.

"Bryo brengt je in contact met andere jonge starters", blikt Nicoline Buyck terug. "Je kan bij hen met je vragen terecht. Ze mogen dan wel uit tal van andere sectoren komen, ze staan allemaal voor dezelfde uitdagingen waarvoor ze oplossingen zoeken. Een bijkomend aspect is het leggen van sociale contacten en het netwerken. Ik vind het heel leuk om met gelijkgestemden in contact te treden. Soms vloeit er een kruisbestuiving uit voort. In het tweede jaar heb ik zo een deelnemer leren kennen die leverancier geworden is van Confiserie Renée. Inhoudelijk heeft Bryo er zeker toe bijgedragen dat we ons bedrijf verder structureren en naar een hoger niveau tillen door processen uit te bouwen."

WWW.CONFISERIE-RENEE.BE

FREDERIK SANTENS EN STÉPHANE PELTOT

“Stimulerende omgeving en katalysator om écht te starten”

Somko Consulting bvba werd in 2015 opgericht door Frederik Santens en Stéphane Peltot. Het Roeselaarse dienstenbedrijf, dat inmiddels reeds 7 werknemers telt, is vooral gespecialiseerd in open source ERP-implementaties voor Belgische klanten, maar ook al in Luxemburg, Frankrijk, Zwitserland, China en Thailand.

Frederik Santens (42) volgde het Bryo-traject in 2013-2014 op aanraden van ex-deelnemers. Hij kon zijn vennoot Stéphane overtuigen om er een jaar later ook in te stappen. “Ik had al ervaring opgedaan met budgettering, planning, projectmanagement, operationele taken,... en merkte dat er een groeiende markt was voor open source software”, vertelt Frederik. “Op het punt gekomen om zelfstandig te worden, vond ik in Bryo dat extra zetje om de stap te wagen en mijn ‘gouden kooi’ te verlaten. Voor mij was dan ook vooral het contact met andere starters verrijkend. Je bent soms wat onzeker of je idee sterk genoeg is om het te maken. De andere Bryo-leden bevestigden mij in mijn streven en gaven mij de goesting om de sprong te wagen. Het netwerk creëerde een stimulerend en aanstekelijk klimaat en functioneerde als katalysator om daadwerkelijk van start te gaan.”

WWW.SOMKO.BE



LIEVEN TYTGAT

“Bryo heeft mijn wereld verbreed”

Lieven Tytgat (35) is oprichter en zaakvoerder van Tymeli bvba in Desselgem (Waregem). Tymeli levert hard- en software voor industriële monitoring, die business intelligence data verschaffen. Op basis daarvan kan productiviteit verhoogd worden, de kosten verlaagd en de kwaliteit verbeterd.

“Als een bij uitstek technisch persoon had ik eigenlijk niet veel kaas gegeten van zakendoen”, zegt Lieven Tytgat. “Mijn deelname aan Bryo in 2013-2015 was de ideale eerste stap om te proeven van de diverse aspecten van bedrijfsvoering. In de sessies doe je kennis op over hoe je een zaak doet draaien, hoe andere ondernemers de uitvoering vorm geven. Daarnaast steek je ook heel wat op over de planmatige aanpak, zaken zoals strategie, missie, visie,... Ten slotte raak je ook vertrouwd met meer persoonlijke aspecten. Want als zaakvoerder maak je meer schommelingen mee. Van de andere Bryo-deelnemers leer je hoe zij daarmee omgaan. Het traject heeft me een brede blik bijgebracht op de bedrijfsweld en me de tools gegeven om verder te kijken dan het louter technische.”

WWW.TYMELI.BE



WWW.BRYO.BE

Volatiele prestaties
op korte termijn of
duurzame in de tijd?

Ik heb al gekozen.

U. Uw ideeën. Uw waarden. Uw ambities. Wij. Onze ervaring. Onze vakkennis. Onze visie. U terzijde staan. Meer nog, een persoonlijke relatie met u en uw familie opbouwen. En altijd actief zorg dragen voor uw vermogen. Zo zien wij vermogensbeheer bij Degroof Petercam. Kies voor zekerheid: neem de toekomst in handen!

**Maak kennis met ons op
www.degroofpetercam.be**



Bank Degroof Petercam Kust
Zoutelaan 134 - 8300 Knokke-Heist
T +32 50 63 23 70 - pbknokke@degroofpetercam.com

Bank Degroof Petercam Zuid-West-Vlaanderen
President Kennedypark 8 - 8500 Kortrijk
T +32 56 26 54 00 - pbkortrijk@degroofpetercam.com

 **Degroof
Petercam**



TRANSPORTADVOCATEN LEEWARD WIJZEN OP TOEGENOMEN COMPLEXITEIT EN SCHAALGROOTTE

"Brexit wordt grote juridische uitdaging"

"De grootste bedrijfsjuridische uitdagingen voor de haven worden ongetwijfeld de Brexit en nieuwe vestigingen op de Maritieme Logistieke Zone", wikt Lino Verbeke. De stichter van advocatenkantoor Leeward, gespecialiseerd in de maritieme en logistieke sector, spreekt vanuit 4 decennia ervaring. Onlangs werd het kantoor voor het tweede jaar op rij vermeld in de internationale gids Legal 500.

De naam Leeward dekt sinds enkele jaren een advocatenassociatie die zich al sinds begin de jaren 80 toelegt op de juridische ondersteuning van de transport- en logistieke sector. Advocaat Lino Verbeke groeide op in Zeebrugge. Na zijn rechtenstudies aan de KU Leuven specialiseerde hij zich in het maritiem recht in Antwerpen, waar hij van 1977 tot 1981 werkte als schaderegelaar voor de maritieme verzekeringsmarkt. Daarna keerde hij terug naar Zeebrugge om zich te profileren op de sterk toenemende havenactiviteiten. Vandaag telt de associatie 6 advocaten en 2 administratieve medewerkers. Het kantoor bevindt zich sinds 1999 op de hoek van de Expresweg en Diksmuidse Heerweg in Sint-Andries.

De internationale gids voor advocatenkantoren Legal 500 plaatste Leeward onlangs voor het tweede jaar op rij in de rubriek van transport. Bovendien kregen Lino Verbeke en zijn vennoten Jeroen Villé en Armin Wintein ook een individuele vermelding. "Bij de kandidatuur had de uitgever oog voor de diversiteit en complexiteit die we binnen de sector behandelen. Wij werkten bijvoorbeeld mee aan het fusieverhaal van de logistieke bedrijven ECS en 2XL maar



Armin Wintein en Jeroen Villé, van kantoor Leeward.

behartigden evengoed belangen na het grote treinongeval in Wetteren, een ontsporing in Amsterdam en een zaak in het kader van offshoreprojecten. We geven ook begeleiding bij de verkoop en bouw van schepen, transportschade en douanezaken", licht Armin Wintein toe.

De naam Leeward is toepasselijk voor de logistieke en maritieme niche. "Het is de Engelse scheepvaartterm voor 'met de wind meevaren' of 'de correcte koers aannemen'. Wij leven op elk vlak mee met de havenbedrijven, dus niet alleen in bijvoorbeeld transportrecht maar ook in de begeleiding van vastgoed- en havengerelateerde projecten, overnames, enzovoort", zegt Jeroen Villé.

Lino Verbeke: "Net zoals de maatschappij werden de haven en de logistiek complexer, gespecialiseerder en vooral veel groter. In Zeebrugge zijn bijna geen kleine kmo's meer, veel mensen van vroeger zouden er hun weg

niet meer vinden. De grootste bedrijfsjuridische uitdagingen worden ongetwijfeld de Brexit en nieuwe vestigingen op de Maritieme Logistieke Zone. Daarnaast verwacht ik commotie rond de tweede zeeluis en de toekomstige samenwerking met Antwerpen. Zeebrugge mag niet zomaar Antwerpen-West worden maar moet zich specialiseren in waar het goed in is."

Het meest uitdagende dossier van de jongste jaren noemt Verbeke het Yamal-project. Gedurende twee jaar werden bij ICO in Zeebrugge 200 gigantische Chinese en Zuid-Koreaanse modules voor een aardgasfabriek overgeladen op ijsbestendige schepen met bestemming Siberië. "Bij dit ongelofelijk complexe dossier kwam werkelijk van alles kijken: internationaal recht, contracten, verzekeringen, transportrecht, noem maar op. Wij waren erbij van de eerste contractbesprekingen tot en met de afhandeling van het laatste modules." (RJ - Foto MVN)

A man with glasses and a blue suit stands with his arms crossed in a modern building. The background features large glass panels and concrete walls with circular openings. The lighting is dramatic, with strong shadows and highlights.

Steven Maeyaert – Furnibo

**"We zijn
geen platte
betonboeren"**

Ruim een kwarteeuw geleden werd Furnibo boven de doopvont gehouden. De kleine speler van toen is met 40 miljoen euro in het vooruitzicht een vaste waarde geworden in de West-Vlaamse bouwmarkt. CEO Steven Maeyaert, die in 2014 via een managementbuy-out de touwtjes in handen nam, onderneemt met uitgesproken ambitie. Groeien? Ja. Top 5 in West-Vlaanderen? Ja, maar alleen mits blijvende kwaliteit en via samenwerkingen.

Hoe evolueer je van werfleider naar CEO?

"Toen ik net afgestudeerd was, zette ik mijn eerste stappen bij Ghelamco, waar ik zelf langsging met de vraag of ze een vacature hadden. Paul Gheysen zag dat wel zitten. Dat ik de zoon was van een landbouwer speelde in mijn voordeel. Bij Ghelamco heb ik veel van de 'stiel' geleerd. Via-via vernam ik na een tijdje dat Bernard Joye, toenmalig zaakvoerder van Furnibo, een werfleider zocht. Ik ben op dat aanbod ingegaan en denk te mogen zeggen dat Bernard en ik een mooi groeiparcours hebben afgelegd. De stap naar zelf CEO worden? Het feit dat Bernard zelf geen opvolging had, heeft natuurlijk meegeïmponeerd. Dat zette me aan het denken."

Vandaag ben je niet alleen CEO maar ook mede-eigenaar. Iedereen weet: koken kost geld. Hoe kreeg je het voor elkaar?

"De MBO (managementbuy-out) in 2014 gebeurde in 2 stappen. Eerst had Bernard Joye de zaak verkocht aan PST, maar dat bleek geen succes. Toen heb ik zelf een voorstel gedaan. Dirk Clarysse beheerde het dossier namens Deloitte. Nadat ik een concreet bod op tafel had gelegd, kwam Dirk na zijn pensionering zelf met een financieringsvoorstel voor de dag. Hij had toen samen met Paul Thiers en Rob Bloemen de participatiemaatschappij Talent Capital Bridge opgericht. TCB wilde waar het kon een brug helpen slaan tussen talent enerzijds en kapitaalbehoefte anderzijds. We gingen samen voor een fifty-fifty die tot op vandaag stand houdt en die zeer leerzaam is."

Wat is de toegevoegde waarde van TCB?

"Onze vergadering van de raad van bestuur is elke maand een zalig moment van out of the box-denken. Dirk, Paul en Rob zien bepaalde zaken totaal anders en durven vragen stellen. En ze hebben alledrie ook een fantastisch netwerk. Omdat we in een fifty-fifty zitten, hebben we in de persoon van Frans Sercu (ex-KBC) ook een onafhankelijk bestuurder aangezocht, een grote meerwaarde."

Welk type manager zit hier nu voor ons?

"Ik denk dat ik zeer mensgedreven ben. In een bedrijf doe je alles samen met anderen die in je verhaal geloven. Die attitude veronderstelt dat je heel veel tijd stopt in het contact met de medewerkers, en dat doe ik ook. Er werken hier 110 mensen en ik ken ze allemaal bij naam. Als je me vraagt wat me het meest motiveert, mensen of de winst die je onvermijdelijk moet nastreven, dan is mijn keuze meteen gemaakt. Winst is een must, maar mensen tevreden stellen is zoveel fijner. Toen dit bedrijf zijn 25e verjaardag vierde heb ik bewust iedereen, letterlijk iedereen, op het podium uitgenodigd. Het respect is wederzijds. Hier is omzeggens geen verloop van personeel. We gaan er samen voor. Als we de voorbije 5 jaar zo sterk gegroeid zijn – onze omzet is verdubbeld in vergelijking met 5 jaar geleden – dan moet ik niet ver zoeken naar de reden."

U bent een jonge veertiger. Hoe anders ziet uw ondernemerswereld er uit in vergelijking met de generatie voor u?

"Die verschillen zijn er nu eenmaal. Ik denk dat, in vergelijking met de generatie managers voor ons, wij een heel stuk minder autoritair zijn. Dat wil ook zeggen dat medewerkers nu veel meer van nabij betrokken worden bij de zaken. De 'baas' zoals die vroeger bestond, is niet meer."

En hoe ervaart u de opkomende generatie van twintigers of dertigers?

"Er wordt meestal gezegd dat ze veel meer oog hebben voor hun work-lifebalans. Kan zijn, maar de eerlijkheid gebiedt me te zeggen dat ik daar in dit bedrijf niet echt veel van merk. Ze gaan er heel energiek tegenaan. Misschien heeft het ook te maken met deze regio: Westhoekers zijn zeer gedreven in alles wat ze doen. Ik heb ook een interessant klankbord aan hen. Zo hebben we ons al meer dan eens gebogen over de vraag hoe groot we mogen worden en hoe snel we mogen groeien zonder onszelf voorbij te lopen. Uit

die denkoefening is onder meer de vraag voortgevloeid of we wel in Veurne moeten blijven. Maar voorlopig blijven we wel degelijk hier. De mensen die ik hier vind, zijn me te dierbaar. Bovendien bekleedt Furnibo als middelgroot bouw- en aannemersbedrijf een unieke positie in de Westhoek. Het zou spijtig zijn dat op te geven. Wel willen we in het najaar een eigen kantoor openen in Gent, omdat we in die regio erg actief zijn."

"Winst is een must, maar mensen tevreden stellen is zoveel fijner."

STEVEN MAEYAERT

Welke activiteit zorgt voor de grootste groei?

"We hebben er altijd voor gekozen om niet alle eieren in één en dezelfde mand te leggen. De private sector (flats, kantoorgebouwen) zijn goed voor zowat 60 procent, de publieke sector (overheidsopdrachten) voor de rest. Het is aangewezen om een dubbel spoor te volgen. Het liefst zou ik de verhouding privé-publiek in een 50/50-evenwicht brengen. De private bouwmarkt kent nu een zelden geziene hausse. Ik heb een stil vermoeden dat er binnen 2 jaar onvermijdelijk een afkoeling zal komen. Voor de publieke sector kunnen we heel diverse en complexe projecten uitvoeren. Zo bouwen we in Gent als hoofdaannemer mee aan het zogenaamde Wintercircus, een spectaculair meerjarenproject. Het uitvoeren van dergelijke uitdagende projecten draagt bij tot het aantrekken van gedreven ingenieurs."

Ziet u een bepaalde evolutie in de markt?

"Het bouwlandschap is continu in evolutie. Er is duidelijk een schaalvergroting bezig.



Daarnaast merk je ook dat er voor openbare werken een niet te stoppen verschuiving is naar een andere samenwerkingsvorm, met name de Publiek-Private Samenwerkingen. Die PPS-projecten vergen een bepaalde schaalgrootte. Furnibo kiest er dan ook bewust voor om duurzaam te groeien en als aannemer actief te blijven op die markt."

In de bouw wordt wel eens meer onder de prijs gegaan. Een kwestie van survival, heet het dan. Maar hoe kan je daarmee om? Merkt u iets van oneerlijke concurrentie?

"Er is wel een trendbreuk merkbaar. Bij veel projecten worden nu naast de prijs ook andere beoordelingscriteria opgenomen. De kwaliteit van de dossiers telt dan in het toekennen van een project. Een goede evolutie. Ik ben echter ook niet blind en merk ook dat bepaalde grote projecten gebouwd worden door buitenlandse arbeidskrachten, die in feite nergens sociale bijdragen of belastingen betalen. Voor alle duidelijkheid: ik heb er niets tegen dat buitenlandse bouwvakkers naar Vlaanderen komen, maar dan moeten ze wel werken in een correct statuut. We zien toch dat de grootste misbruiken eruit gaan door opgedreven en meer gerichte controles. Het werd dan ook de hoogste tijd dat er iets aan gedaan werd. Als ondernemer heb je toch ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid."

Als bedrijfsleider kan je proberen alles zelf te doen of je kan samenwerken met anderen. Furnibo maakte de tweede keuze. Waarom?

"Je kent de uitdrukking 'wat we zelf doen, doen we beter'. Welnu, ik ben daar niet van overtuigd. Strategisch hebben we een radicale keuze gemaakt voor samenwerking met betrouwbare partners. We zijn specialisten in ruwbouw en algemene aanneming. Maar je kan niet in alles een specialist zijn. Voor afwerking en allerlei technische materies doen we daarom een beroep op anderen."

Beton krijgt soms kritiek. Terecht?

"Ik blijf erbij: beton is een product met niets dan voordelen. Zo sterk als maar zijn kan met een goede score inzake duurzaamheid. We slagen erin om minder grondstoffen te gebruiken en doen ook grote inspanningen om gebruikt materiaal te recycleren. Let wel, we zijn geen 'platte betonboeren' hé. Onze baseline was vroeger: 'Sterk in beton'. Op heden bieden we zoveel meer. Nu luidt het: 'Furnibo, van brainstorm tot oplevering'. Dat is exact ook wat we doen en waar we sterk in zijn."



"Hoe jammer is het niet dat de Westhoek nog altijd een volwaardige verbinding mist naar het zuiden van West-Vlaanderen?"

STEVEN MAEYAERT

De digitalisering in het bouwproces is niet meer te stoppen. Maar houdt dat ook risico's in?

"Ik zie alleen maar voordelen. Het grootste voordeel: meer efficiëntie op alle niveaus. Het komt erop neer zo efficiënt mogelijk te bouwen door middel van goede voorbereiding en ver doorgedreven prefab met zo weinig mogelijk arbeidsuren op de werf. Ik zie 3D-printing er zo aankomen en daarvoor willen we klaar zijn. Dankzij de digitalisering zullen er ook minder fouten gebeuren in het bouwproces."

Ook virtual reality en artificiële intelligentie maken steeds meer opgeld. Brengt dat ook geen verlies mee van realiteitsbesef?

"Dat is expertise die ik het liefst zo snel mogelijk in eigen huis wil hebben. Voor mij staat het als een paal boven water: al die elementen betekenen zoveel meer toegevoegde waarde voor het hele bouwproces."

Opvallend is dat Furnibo zelf het buitenland ongemoeid laat. Waarom?

"Gezien onze ligging vlakbij de grens zou een démarche richting Frankrijk logisch zijn. Boulogne of Rijsel? Het ligt op amper één uur rijden van Veurne. We hebben in het verleden al meer dan eens pogingen gedaan in die richting. De Wet Macron, die op alle mogelijke manieren protectionisme predikt, heeft onze ambities nu definitief gefnuikt."

Hoe verloopt de zoektocht naar medewerkers? In de Westhoek niet altijd een evidentie, om het voorzichtig uit te drukken.

"Het hangt ervan af of je over arbeiders dan wel over bedienden spreekt. In die tweede categorie ondervinden we minder problemen omdat we ons imago meehebben: jong, dynamisch, groeiend. Ook het feit dat we radicaal de digitale kaart willen trekken, speelt in ons voordeel. Arbeiders zijn een ander verhaal. De hele bouwsector heeft helaas al veel expertise zien wegvloeien als gevolg van de praktijken van buitenlandse bedrijven. Je kan dat alleen maar betreuren. Het heet dat dual leren mogelijk een antwoord kan bieden om bouwvakkers op te leiden. Dat lijkt mooi in theorie, maar over de praktijk heb ik mijn vragen, omdat elk bouwproject nu eenmaal anders is."

Hoe heeft u de Westhoek zien evolueren de voorbije 10 jaar? Ziet u hier ook evenveel starterscultuur als pakweg in Gent?

"Ik denk dat zoiets cultureel bepaald is: het zit hier niet meteen in de genen. Mensen zijn hier erg nuchter en gaan dan ook nog liever aan de slag in een onderneming. In de bouwsector is het overigens quasi ondenkbaar geworden om nog from scratch een zaak met enig gewicht uit de grond te stampen. Het grote pluspunt van de Westhoek is dat er hier noeste werkers, doeners rond lopen, goed volk zeg maar. Hoe jammer is het dan ook niet dat de Westhoek nog altijd een volwaardige verbinding mist naar het zuiden van West-Vlaanderen? Ook na 20 jaar palaveren en na veel inspanningen van Voka, blijft alles bij het oude. Iedereen mist daardoor kansen." (KC - Foto's Lieven Gouwy)



CapitalatWork

Enkele bijzondere weetjes over het nieuwe erfrecht

Vanaf 1 september 2018 zal men voor elke erfenis rekening moeten houden met die nieuwe regels. Of misschien al eerder... Het nieuwe erfrecht biedt u meer vrijheid, discussiepunten uit het verleden zijn weggerukt en het is beter geënt op de huidige maatschappij.

1. ZIJN UW OUDERS NOG BEVORRECHT ERFGENAMEN?

De wet bepaalt dat het vermogen van iemand die kinderloos overlijdt (deels) geërfd wordt door diens ouders. Hun erfdeel van elk één vierde kan niet worden ontnomen, tenzij het erfdeel wordt gelegateerd aan de gehuwde of wettelijk samenwonende partner van de overledene. Geeft de erflater het aan iemand anders dan kunnen ouders daar later tegen ingaan, wat soms niet de wens was van de erflater.

In het nieuwe recht kan het erfdeel van de ouders door hun kinderloze zoon/dochter aan eender wie worden gegeven. Met uitzondering dat de ouders daardoor niet hulpbehoevend mogen worden. In dat geval zal uit de nalatenschap een onderhoudsuitkering verschuldigd zijn.

2. IS DE WAARDE VAN EEN SCHENKING DEFINITIEF?

Als u in het verleden een schenking kreeg en u bent bij het overlijden van de schenker verplicht om die 'in te brengen' om de erfenis juist te verdelen onder de erfgenamen, dan stelt zich de vraag 'tegen welke waarde'.

Tot op vandaag zal u de roerende goederen moeten inbrengen aan de waarde op datum van de schenking, ongeacht de tijd die verstreken is tussen de schenking en het overlijden. Onroerende goederen moeten in principe altijd in 'natura' worden ingebracht, waardoor de waarde op datum van overlijden in aanmerking wordt genomen. Dit kan onverwachte gevolgen krijgen.

In het nieuwe erfrecht vervaagt het verschil tussen een roerende en onroerende schenking. Bij elke schenking zal de waarde op datum van de schenking geïndexeerd worden tot aan het overlijden.

Dit zal van toepassing zijn als de volle eigendom werd gegeven, waarbij de begiftigde alle vrijheid had om te genieten van de schenking.

Als de begiftigde enkel de blote eigendom had verkregen, zal de waarde pas vaststaan op het moment dat het vruchtgebruik stopt.

Als de schenker pas na 1 september komt te overlijden, zal elke gedane schenking gewaardeerd worden volgens die nieuwe regels. Om onredelijke gevolgen te vermijden, kan de schenker nog opteren voor het behoud van de huidige regels of dit samen met de begiftigden bevestigen in een notariële overeenkomst.

Voorgaande is ook van toepassing voor wedersamengestelde gezinnen. Stel: u hebt een schenking gekregen van uw partner, maar op datum van overlijden van de schenker was er reeds een breuk in uw relatie. Als de schenker (uw ex-partner) een kind nalaat, kan die laatste becijferen of de schenking niet 'te groot' was.

3. DOE IK BETER OP HETZELFDE MOMENT EEN SCHENKING AAN MIJN KINDEREN?

De timing van schenkingen is dus belangrijk. De latere indexatie kan immers een ongelijke eindstand geven, ook al heeft men 'hetzelfde' gegeven. Wie echter niet op hetzelfde moment aan alle kinderen wat geven wil (of kan), kan de gelijkheid wel behouden door het bedrag bij de eerste schenking te indexeren op het moment dat men de tweede iets evenwaardigs wil geven.

Ook hier kan met alle kinderen een notariële erfovereenkomst gesloten worden, waarbij zij definitief verklaren dat zij zich toch evenwichtig behandeld voelen. Wil men een kind een onroerend goed geven en een ander een roerend goed, dan kan men dus makkelijker tot een evenwicht komen (of een aanpassing op papier vastleggen).

4. KRIJGT DE LANGSTLEVENDE NOG STEEDS EVENVEEL?

Wie zijn partner verliest, zal volgens het huidige erfrecht het vruchtgebruik verkrijgen op alle goederen die zijn partner nalaat. Bovendien mag de langstlevende echtgenoot in regel dan de 'inbreng' vragen van de door de overleden partner weggeschonken goederen, teneinde ook daarop het levenslang vruchtgebruik te claimen. Dat resulteerde vaak in ongewenste situaties voor de begiftigden van die eerdere schenkingen.

Vanaf september zal de langstlevende enkel vruchtgebruik krijgen op de nog overblijvende goederen en niet meer op reeds weggegeven goederen. Daar is wel een uitzondering op voorzien: als de schenker zich zélf het vruchtgebruik had voorbehouden bij de door hem gedane schenkingen tijdens het huwelijk gaat de wetgever ervan uit dat die vruchten noodzakelijk waren voor het levensonderhoud van het gezin. Dan zal de langstlevende recht hebben op die vruchten. Als dat niet de bedoeling is, kan daarvan afgeweken worden met instemming van de langstlevende.

Bovenstaande principes zullen een vaak ongewenste impact hebben op bepaalde successieplanningen. Al wie reeds verschillende soorten goederen geschonken heeft aan elk van de kinderen, en al wie op verschillende tijdstippen geschonken heeft, moet dit zeker herbekijken tegen het licht van het nieuwe erfrecht. Contacteer uw notaris, advocaat of gespecialiseerd vermogensplanner om tijdig in te grijpen waar nodig.

*Vincent Lambrecht,
Director Estate Planning
CapitalatWork Foyer Group SA*

www.capitalatwork.com

Manage your Future,
put your Capital at
Work

Voor meer informatie over CapitalatWork contacteer ons via Alexia Dubaere op het nummer 056/23 95 40 of via a.dubaere@capitalatwork.com

VERMOGENSBEHEER • VERMOGENSPLANNING

capitalatwork
Wealth Management Foyer Group



De Langhe Advocaten

Betekent het UBO-register het einde van uw fiscale anonimiteit als aandeelhouder?

Het UBO-register ("Ultimate Beneficial Owners") werd ingevoerd bij de wet van 18 september 2017 tot voorkoming van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme, en gaf uitvoering aan de vierde Europese antiwitwasrichtlijn. De algemene principes werden verder uitgewerkt bij koninklijk besluit. De tekst hiervan ligt klaar, enkel de publicatie laat op zich wachten.

De doelstelling van dit register spreekt voor zich. Het UBO-register moet de administratie toelaten informatie te verzamelen over de uiteindelijk begunstigde van in België opgerichte vennootschappen, trusts, stichtingen, (internationale) vzw's en juridische entiteiten die vergelijkbaar zijn met fiducieën of trusts. In deze bijdrage beperken we ons tot de UBO-verplichtingen in hoofde van (het bestuursorgaan van) de vennootschappen.

De in België opgerichte vennootschappen betreffen zowel deze met rechtspersoonlijkheid als zonder. Aldus zullen ook de burgerlijke maatschappen onderworpen worden aan deze identificatieverplichting.

Startschot van het UBO-register wordt voorzien op 1 juli 2018, met een overgangperiode tot en met 30 november 2018.

1. UITEINDELIJK BEGUNSTIGDEN

Natuurlijke personen worden in 3 gevallen als uiteindelijk begunstigde beschouwd:

- de natuurlijke personen die rechtstreeks of onrechtstreeks "een toereikend percentage" van de stemrechten of van de aandelen in de vennootschap houden. Wat al dan niet als een toereikend percentage wordt aanzien, dient telkenmale feitelijk te worden afgewogen. Het staat wel vast dat een belang (rechtstreeks of onrechtstreeks) van meer dan 25,00% van de stemrechten, de aandelen of het kapitaal van de vennootschap, beschouwd wordt als "een indicatie van een toereikend percentage". Deze personen moeten aldus sowieso als uiteindelijk begunstigde van hun vennootschap worden geregistreerd;

- de natuurlijke personen die zeggen-schap hebben over de vennootschap via andere middelen (bijvoorbeeld via aandeelhoudersovereenkomsten); of
- de natuurlijke personen die behoren tot het hoger leidinggevend personeel van de vennootschap, zijnde de personen die de meest beslissende invloed uitoefenen op het beheer van de vennootschap (bijvoorbeeld de CEO of de voorzitter van het directiecomité).

2. MEE TE DELEN INFORMATIE

Het koninklijk besluit bepaalt welke informatie omtrent de uiteindelijk begunstigde moet worden meegedeeld door het bestuursorgaan van de desbetreffende vennootschap:

- naam en voornaam, geboortedatum, nationaliteit, identificatienummer en verblijfplaats van de aandeelhouder;
- datum waarop hij uiteindelijk begunstigde is geworden; en
- criteria op basis waarvan hij als (rechtstreekse of onrechtstreekse) uiteindelijk begunstigde is gekwalificeerd.

De herkomst van de geïnvesteerde kapitalen (in hoofde van de uiteindelijk begunstigde-aandeelhouder) dient niet te worden meegedeeld, dit in tegenstelling tot (bijvoorbeeld) de Luxemburgse registratieverplichting.

3. WIE HEEFT TOEGANG?

Het UBO-register wordt ingericht binnen de Federale Overheidsdienst Financiën en meer bepaald bij de Algemene Administratie van de Thesaurie. Deze dienst staat in voor het verzamelen, bewaren en beheren van de gegevens, de controle en de terbeschikkingstelling ervan.

Het feit dat het register "letterlijk" in handen is van de fiscale administratie, betekent nog niet dat zij het vrij en naar eigen goedvinden kan raadplegen. Het koninklijk besluit bepaalt immers dat "de bevoegde autoriteiten" (waaronder de fiscale administratie) en "de onderworpen entiteiten in het kader van

de nakoming van hun verplichtingen inzake waakzaamheid ten aanzien van de cliënten" (waaronder de notarissen, gerechtsdeurwaarders en advocaten) toegang krijgen tot het UBO-register in de mate deze toegang legitiem en in overeenstemming met de wettelijke doelstelling is (d.i. het voorkomen van witwassen en de strijd tegen terrorismefinanciering).

4. BESLUIT



Met het UBO-register heeft de fiscale administratie, in de strijd tegen het witwassen, een nieuw instrument in handen. De identificatie- en mededelingsverplichtingen inzake het UBO-register maken een einde aan de anonimiteit die bepaalde (vennootschaps)vehikels konden bieden. In combinatie met de automatische informatie-uitwisseling van bancaire gegevens ("Common Reporting Standards") zal de fiscus grensoverschrijdende structuren nog meer in kaart kunnen brengen. De anonimiteit van het aandeelhouderschap wordt stilaan maar zeker afgebouwd.

*Justine Bouckaert
De Langhe Advocaten*


 **DeLanghe**
advocaten - attorneys




tax - M&A - governance
finance - commercial

 Henri Lebbestraat 109
B-8790 Waregem
 +32 (0) 56 62 50 00

 3Square Village - Rijvisschestraat 124
B-9052 Gent
 +32 (0) 9 277 04 54

NEW!  Koningsstraat 71
B-1000 Brussel

 +32 (0) 2 880 35 35

 contact@de-langhe.be
 www.de-langhe.be



Titeca Accountancy

Vastgoedfiscaliteit 2018 onder de loep

U kunt er niet om heen, op het vlak van vastgoed staan ons de komende maanden heel wat wijzigingen te wachten. Niet alleen wordt voorzien in een optioneel stelsel inzake de onroerende verhuur met btw, ook het nieuwe tarief van 7% registratiebelasting voor de aankoop van een woning, de polemiek rond het voordeel alle aard voor bewoning en de mogelijkheid om een huis te kopen via e-mail zullen het vastgoedlandschap in belangrijke mate beïnvloeden. Boeiende tijden dus voor iedereen die, al dan niet professioneel, met vastgoed in aanraking komt.

1. (BUITENLANDS) VASTGOED EN PB: VOER VOOR DISCUSSIE

Onroerend goed en de fiscus: het is, en wordt allicht, geen droomhuwelijk. Wederom heeft het Europees Hof van Justitie België op de vingers getikt. De ongelijke fiscale behandeling tussen private verhuur van Belgische onroerende goederen dan wel buitenlandse onroerende goederen beschouwt zij immers als een schending tegen de Vrijheid van Vestiging. Het blijft echter voorlopig koffiedik kijken hoe de Belgische fiscus haar wetgeving zal aanpassen. De Europese Commissie heeft recent alvast een oplossing naar voor geschoven door slechts 22,5% van de ontvangen huur uit buitenlandse onroerende goederen aan te geven.

Ook de gratis ter beschikking stelling van een woning door de vennootschap aan haar werknemer of bedrijfsleider staat terug ter discussie. Volgens de huidige wetgeving wordt de toekenning door een rechtspersoon anders belast dan eenzelfde toekenning door een natuurlijk persoon. De administratie kon deze verschillende toepassing niet verdedigen en heeft aangegeven een nieuw wetsvoorstel op te zullen maken. Betreffende de voorgaande

jaren dient geval per geval bekeken te worden of een rechtzetting al dan niet opportuun is.

2. BTW: REVOLUTIE INZAKE ONROERENDE VERHUUR

Op vlak van btw komt er, naast de invoering van een kortlopende met btw belaste verhuur, een optioneel stelsel tot belastbaarheid van langlopende verhuurcontracten. Die mogelijkheid wordt echter enkel geboden voor de verhuur van gebouwen aan een btw-belastingplichtige, waarbij deze laatste de betrokken gebouwen uitsluitend gebruikt in het kader van de economische activiteit. Bovendien zullen zowel huurder als verhuurder de optie dienen te lichten.

Binnenkort wordt het aldus, onder bepaalde voorwaarden, mogelijk om uw loods, productieruimte, kantoorgebouw,... met btw te verhuren en zo de btw op de oprichtings-, onderhouds- en andere kosten te recupereren. Merk op dat de verhuur van vastgoed bestemd voor bewoning uitdrukkelijk van de maatregel wordt uitgesloten.

Op de inwerkingtreding is het evenwel nog even wachten, aangezien de maatregel slechts uitwerking kan hebben voor gebouwen waarbij de (ver)nieuwbouw ten vroegste is aangevangen vanaf 1.10.2018.

3. CLICK & COLLECT

Tot slot zal het in de toekomst mogelijk worden om vastgoed aan te kopen via één enkele muisklik. Het wetsontwerp van de minister van Digitale Agenda Alexander De Croo zal hiermee beantwoorden aan een tendens van toenemende digitalisering waarbij pen en papier overbodig worden.

Het ontwerp moet de wet op zodanige wijze aanpassen dat het sluiten van contracten met betrekking tot vastgoed en zakelijke zeker-

heden via elektronische weg mogelijk wordt. De wetgever reageert hiermee op een eerder arrest van het Antwerpse Hof van Beroep van 19 december 2016 waarbij een e-mail tussen verkoper en koper als begin van bewijs voor verkoop werd afgewezen. Aangezien de letter van de wet voortaan duidelijk het tegendeel zal vermelden, zal de rechter de e-mail als bewijs van verkoop niet meer kunnen afwijzen. Op een definitieve datum van inwerkingtreding is het evenwel nog even wachten.

Ben je dus van plan om een huis aan te kopen en communiceer je met een makelaar via e-mail? Denk dus zeker goed na over de inhoud van de mail wanneer je op de verzendknop drukt, want één muisklik kan voortaan verregaande gevolgen hebben.

*Lien Dickele, fiscalist
Ellen Steurbaut, jurist
Thomas van der Zee, fiscalist
Titeca Accountancy*

*Ondergaan
of ondernemen?*

titeca
accountancy

WWW.TITECA.BE



BUSINESS LIFESTYLE

Zakendoen is meer dan een manier van werken, het is ook een manier van leven. Wij bieden wat inspiratie.

Dossier

LIQUID CITY/VLOEIBARE STAD INSPIREERT

Fluiditeit, transitie, instroom, uitwisseling: een continue artistieke beweging trekt tot en met 16 september soms stormachtig en soms zacht kabbelend door Brugge. De Triënnale Brugge 2018 Liquid City/Vloeibare stad verwijst naar dat water dat ooit voor Brugges wereldfaam zorgde. "Ik zal tevreden zijn als elke inwoner/bezoeker deze Triënnale als een verrijking ziet", duidt curator Michel Dewilde.

"Triënnale Brugge is broedplaats voor vernieuwing in stedelijke context"

Een monumentale sculptuur drijft op de Langerei, op het Minnewater is een drijvende klas de publiekstrekker, aan de Coupure is er een nieuwe, oranjekleurige ontmoetingsplaats én de uit plastic opgetrokken blauwwitte vinvis staat oog in oog met het standbeeld van Jan Van Eyck: het zijn maar enkele installaties van de Triënnale 2018.

"Diversiteit leidt naar ontmoeting", zegt Michel Dewilde, die samen met Till-Holger Borchert curator is van Liquid City. "Uitnodigende, gastvrije openbare ruimtes in het historische hart van de stad, ontwikkeld door kunstenaars en architecten, transformeren de openbare ruimte tot tijdelijke plekken

van creatieve samenwerking. Tussen onverwachte bondgenoten die hun vaak tegenstrijdige belangen overstijgen, veranderen het stedelijke gegeven ingrijpend en duurzaam. Voorop staat de symbolische verbeelding van stedelijkheid. Die installaties inspireren identiteit, dromen en verlangens."

Via tijdelijke installaties creëert deze Triënnale kansen voor nieuwe ontmoetingen. "Toevallige synergieën, plotse inzichten en duurzame oplossingen stimuleren de verbeelding van de stad. Deze processen leiden tot een ander begrip van de vloeibare stedelijkheid en samenleving." Het kunstencours in het historisch hart van Brugge verweeft de verschillende aspecten van de vloeibare stad op 3 thematische lijnen: uitnodigende gastvrije ruimtes, creatieve samenwerkingsprojecten én de verbeelding van de stad. "Brugge is daarvoor als historische stad op mensenmaat perfect", klinkt het.

De tweede editie van de Triënnale onderzoekt de rol van een stad als Brugge in een globaliserende wereld. "Daarbij staan de inwoners van een vloeibare samenleving centraal. Een constante stroom van verandering, voortge-

"Toevallige synergieën, plotse inzichten en duurzame oplossingen stimuleren de verbeelding van de stad."

MICHEL DEWILDE





stuw door variatie, pluralisme en ambivalentie kan leiden tot onzekerheid en zelfs angst." Tegenover die reflex staat Triënnale Brugge 2018 als een veilige baken, een vloeiende stad, open en betrokken, motor van maatschappelijke, culturele en politieke verandering. "Brugge als plek waar diversiteit leidt naar ontmoeting. De broedplaats van vernieuwing in een stedelijke context."

Curator Michel Dewilde benadrukt in deze Triënnale het belang van de participerende burger. "Die is van ontzettend groot belang in een vloeiende stad. Net als de poorters in het Middeleeuwse Brugge, maar zonder de discriminerende betekenis van het poorterschap van toen. De verantwoordelijke burger neemt vandaag actief deel aan het sociale proces en het lokale beleid van de stad." Bedoeling is ook dat toeristen van waar ook ter wereld even stilstaan bij duurzaamheid. "Maak de stad menselijker", is de slotboodschap van curator Michel Dewilde. (LVA - Foto's MVN)

WWW.TRIENNALEBRUGGE.BE

'BRUG' van Jarosław Kozakiewicz

Aan Havenhuis De Caese, de maatschappelijke zetel van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, realiseerde de Poolse kunstenaar Jarosław Kozakiewicz het project 'BRUG'. Terwijl in het stadscentrum tal van bruggen de reien overspannen en buurten met elkaar verbinden, is BRUG een hedendaagse interpretatie met een andere functie. In plaats van bakstenen en keien gebruikt de kunstenaar metalen profielen en zeilen om een brug te creëren waarmee je twee oevers kan bereiken. De installatie is een ontmoetingsplaats, een alternatief om elkaar te kruisen, misschien zelfs een gesprek aan te gaan. De vormgeving van de constructie is gebaseerd op een proportioneel systeem waarbij elk snijpunt van twee lijnen verwijst naar een punt van een menselijk gezicht.

Artes-groep steunt Liquid City/ Vloeibare Stad

BRUG werd gerealiseerd met steun van de Artes-groep. "Het is onze manier om iets aan de maatschappij terug te geven", duidt CEO Robert Hoornaert.

Artes Depret behoort sinds 1984 tot de Artes-groep. Het is een dynamische bouwonderneming met een hoge personeelsbetrokkenheid, ondersteund door de slagkracht van een oersterke groep. "We zijn een betrouwbare partner voor het creëren van duurzame projecten door constructieve people. Dochter Artes Depret is heel actief als algemeen aannemer in Brugge met een viertal grote projecten in uitvoering. Daarnaast zijn we in de haven van Zeebrugge een vaste waarde in de uitvoering van grote waterbouwkundige werken. Ten slotte staan bij onze ontwikkelingspoot Vanhaerents een drietal vernieuwende vastgoedprojecten in de omgeving van Brugge op stapel."

Dat de Artes-groep de Triënnale Brugge 2018 sponsort, is niet toevallig. "Artes is Latijn voor kunstwerken", vertelt Robert Hoornaert. "Met Liquid City realiseert de stad Brugge een smaakvol project. Tijdens onze werkzaamheden proberen we altijd geluids-, stof-, mobiliteitshinder tot het minimum te beperken, maar het gebeurt natuurlijk dat we soms tijdelijk wat overlast berokkenen. We willen de omgeving bedanken voor het begrip daarvoor. Dat doen we via de substantiële sponsoring van maatschappelijk relevante initiatieven zoals de MUG-heli, en in dit geval met een tijdelijk kunstproject met kwalitatieve werken. Door de ligging op het water zijn die laagdrempelig en toegankelijk voor iedereen", besluit Robert Hoornaert.



“ELEKTRISCHE MODELLEN BIEDEN NIEUWE PERSPECTIEVEN”

Nieuwe vestiging RS Motors opent eind dit jaar

Met een Porsche rijden: het is een kinderroom die heel wat mensen koesteren. De kans dat die droom ooit realiteit wordt, is de jongste jaren gevoelig gestegen. Dat is onder meer te danken aan de bredere portfolio van het merk. Om zoveel mogelijk modellen stijlvol te kunnen presenteren, opent RS Motors uit Ingelmunster op het einde van dit jaar een gloednieuwe vestiging. Vanaf eind 2019 zullen daarin de eerste volledig elektrische modellen een plaatsje krijgen.

RS Motors is sinds meer dan een halve eeuw de officiële Porsche-concessie voor West-Vlaanderen. Ons land telt momenteel 9 dergelijke centra, waarvan er 6 eigendom zijn van de invoerder. “Tot eind jaren 80 kon je bij meer autobedrijven een Porsche aankopen. Toen werd het merk nog verdeeld bij concessiehouders van Volkswagen en Audi. Dat veranderde toen Porsche eind jaren 80 eiste dat dealers een aparte showroom en atelier voor het merk zouden starten. Daardoor is het aantal verkooppunten gevoelig gedaald”, legt Koen Depaepe, managing director van RS Motors, uit.

Sinds de jaren 2000 is de portfolio van Porsche gevoelig verbreed. “Door de komst van de modellen Cayenne, Macan en Panamera sprak de Duitse autoconstructeur plots een aanzienlijk groter publiek aan. Dat was een cruciale strategische beslissing, want met een pure focus op sportwagens zou het vandaag niet meer lukken.”

Zowel de naam, de historiek als de exclusiviteit spreken bij kopers tot de verbeelding. “Bovendien kan je nu een Porsche kopen voor circa dezelfde prijs als andere premiummerken zoals BMW, Audi en Mercedes. Het heeft de toegankelijkheid van het merk stevig verhoogd. Bovendien is het merk nog altijd populair als bedrijfswagen: 60 à 70% wordt via vennootschappen aangekocht, al heeft de veranderde wetgeving rond het voordeel alle aard in 2012 er wel voor gezorgd dat meer eigenaars de wagen privé aankopen.”

EERSTE VOLLEDIG ELEKTRISCHE MODELLEN

3 à 4 jaar geleden al beseftte de familie Maes, die eigenaar is van RS Motors, dat de huidige vestiging niet meer volstond. “Toen verbouwen zo goed als onmogelijk bleek, beslisten we voor een nieuwbouw te gaan vlakbij de huidige vestiging”, vervolgt Koen Depaepe. “De werken zijn begin dit

jaar gestart, om tegen Nieuwjaar 2019 de nieuwbouw in gebruik te kunnen nemen. We zullen er beschikken over meer dan dubbel zoveel ruimte voor zowel het atelier als de showroom. Daarmee anticiperen we op de komst van de eerste volledig elektrische modellen eind 2019. Zo worden Porsche en andere premium merken een stevige concurrent voor het monopolie van Tesla.”

“In de nieuwbouw zullen we beschikken over meer dan dubbel zoveel ruimte.”

KOEN DEPAEPE

De nieuwe vestiging kost 5 à 6 miljoen euro. Het gebouw krijgt een dak vol zonnepanelen en specifiek glas om zoveel mogelijk energie te besparen. Daarnaast kan het opgevangen regenwater ook worden hergebruikt. “Het is de bedoeling om meteen ook ons technisch team te versterken met een tweetal mensen. Momenteel beschikken we over 20 toegewijde medewerkers”, besluit Koen Depaepe. (BVC - Foto Kurt)

WWW.RSMOTORS.BE

Dat extra steuntje in de rug: de Personal Coach

De voorbije 15 jaar evolueerde Veerle De Rynck uit Kortemark van freelance aerobics-docente en fitnessbegeleidster tot personal trainer en coach van ondernemende mannen en vrouwen met haar bedrijf Shape & Shake. Omdat ze zelf vertegenwoordigt waar ze voor staat, zet ze zichzelf voortaan in de markt onder haar eigen naam.

"De meeste mensen - en zeker ook ondernemers - kennen maar al te goed het belang van gezonde voeding en beweging", weet Veerle De Rynck. "Ze missen echter dat extra duwtje om onmiddellijk actie te ondernemen, hun vastgeroeste gewoontes te doorbreken en prioriteiten te stellen." Daarom treedt ze met haar bedrijf op als personal trainer voor 1-on-1 sportsessies aan huis of op kantoor. Een tweede activiteit is food coaching: ze helpt mensen om hun voedingspatroon aan te passen volgens een doel dat ze zelf bepalen, zoals energie/vitaliteit winnen, gewicht verliezen, een marathon lopen,... Als personal coach voegt ze aan functioneel bewegen en gezonde voeding nog eens 'priority management' toe om haar klanten te leren om tijd vrij te maken voor zaken die ze écht belangrijk vinden.

"Ik werk met mensen die bereid zijn om bepaalde activiteiten op te geven om zich te focussen op hun prioriteiten", zegt Veerle De Rynck. "Dat is een kwestie van bewustwording, van discipline en volgehouden inspanning. Ik help hen de kloof tussen kennis en doelgerichte actie te overbruggen. Uiteindelijk moeten ze echter zelf de controle nemen." Een traject duurt minimaal 15 weken. Vanuit haar meer dan 15 jaar ervaring in het werkveld heeft Veerle De Rynck een methodiek ontwikkeld die ze bij klanten op maat implementeert. Vooraf wordt een klant gescreend en worden er doelen vastgelegd. Voor de scan van de lichamelijke samenstelling voor en na wordt samengewerkt met het sportmedisch centrum Mensana in Sijsele. (MD - Foto Kurt)



"Ik werk met mensen die bereid zijn om bepaalde activiteiten op te geven om zich te focussen op hun prioriteiten."

VEERLE DE RYNCK

WWW.VEERLEDERYNCK.BE

WE'RE GLAD
TO WELCOME
YOUR VISITORS

Gatehouse® is een digitale bezoekersregistratie-tool waarmee uw bezoekers zich zelf vlot kunnen aanmelden. Ze krijgen een multifunctionele badge, alle instructies over hygiëne, veiligheid, ... en dit zonder de papieren rompslomp van weleer. Ook zonder receptie een professionele bezoekersregistratie.

- voor grote en kleine bedrijven
- innovatief en betaalbaar
- gemakkelijk te bedienen
- minder administratie
- exacte tijdregistratie
- online evacuatielijst
- checkup via smartphone
- uitchecken via eenvoudige scan
- betere controle op facturen
- persoonlijke begroeting VIP's
- nooit op verlof en nooit ziek!



GATEHOUSE
visitor registration guide

contact: sales@gatehouse.be
info: www.gatehouse.be

ABS

All Buro Solutions

kantoomachines
kantoomateriaal
computer/laptop
software/service
papier/supplies

RICOH



Kleine Konijnenboslaan 6 - 8470 GISTEL
Telefoon +32(0)59 27 95 02

www.allburosolutions.be

NIEUW MAGAZIJN IN POPERINGE, BELEVINGSCENTRUM IN RENINGELST

minus: méér door minder

De voorbije 18 jaar ontwikkelde minus uit Poperinge een herkenbare, uitgepuurde stijl in high end interieurontwerp en een meubelmakerij die wereldwijd succes boekt. “Met de recente investeringen staan we klaar voor de toekomst”, zeggen de bezielende interieurarchitecten Wim Carton en Sophie Popelier. “We blijven zweren bij hoogwaardig ontwerp, materiaal en afwerking.”

In 2000 namen Wim Carton en Sophie Popelier de Poperingse schrijnwerkerij ‘Atelier Carton’ van vader Herman Carton over. De creatievelingen gooiden het roer om. Met de naamsverandering tot minus in 2005 kozen de nieuwe zaakvoerders

er resoluut voor om zich te profileren als ontwerpers van binneninrichting en meubelmakers met een eigen stijl. De verwerking op maat van het hout gebeurt door 14 vaklieden in eigen atelier. Daarbij houden ze het hele proces in handen, van inkoop tot plaatsing van het afgewerkt product. Voor andere materialen zoals steen of inox vertrouwen ze op een vaste poule van kwaliteitsvolle onderaannemers. Zo kan minus in de rol van coördinator totaalprojecten realiseren en klanten volledig ontzorgen.

De ontwerpen van Wim Carton, Sophie Popelier en hun team van 4 interieurarchitecten ademen een heel eigen spirit uit en zijn herkenbaar in de speling van lijnen, vlakken en wittinten. “Onder het motto ‘the essence of living’ creëren we binnenruimtes

die de essentie van wonen vatten, aansluitend op de manier waarop de bewoners leven”, zeggen Wim en Sophie. “Voor ons is een ontwerp pas geslaagd als er geen lijntje meer kan worden uitgegomd. De aandacht mag niet afgeleid worden van de essentie. We willen de ruimtelijkheid maximaliseren en thuiskomen in visuele rust. We zijn rechtlijnig in stijl én communicatie en streven authenticiteit na. Uitgepuurd en zuiver.”

Voor na de presentatie van minus’ new kitchen concept op de Biennale Interieur in 2006, publicaties die erop volgden, mond-tot-mondreclame en internet groeiden aandacht van professionals en de vraag in binnen- en buitenland, tot Monaco, Qatar, Italië en de VS toe.

INVESTERINGEN

De toenemende vraag naar éénstukmeubilair met hoogwaardige materialen en afwerking noopte minus er de voorbije jaren toe een hightech productieapparaat uit te bouwen en systematisch uit te breiden. Voor de performante CNC-gestuurde machines was een hoogspanningscabine nodig. Er kwam ook een spuitcabine en momenteel wordt de laatste hand gelegd aan een nieuw magazijn van 500 m², tegen het verlot in gebruik. “In de 3 hallen bekomen we zo opnieuw een logische workflow”, zegt Wim Carton. “Opslag van materiaal, verwerking in de machinehal en lakkerij/montage. Uiteraard is dat alles niet mogelijk zonder de ‘gouden handen’ van onze meubelmakers.”

Naast het voormalige atelier van grootvader Julien Carton in Reningelst verrijst momenteel een belevingscentrum voor interieur, bestaande uit een gerenoveerde woning uit 1920 – het nachtgedeelte – en een nieuwe glazen ‘doos’ in de tuin (4 x 4 x 40 m) – het daggedeelte. Het minus-design krijgt er vorm in alle aspecten van het wonen. Aan de hand van zwevende volumes wordt de ruimtelijkheid versterkt. “Het is niet louter een showroom”, verduidelijkt Sophie Popelier. “Bezoekers en groepen zullen de ruimte vanaf dit najaar ook kunnen beleven, door de organisatie van kookdemo’s, recepties, vergaderingen...” (MD - Foto DD)

“We bieden een unieke combinatie van minimalistisch en functioneel design, eigen meubelatelier en coördinatie.”

WIM CARTON EN SOPHIE POPELIER



GOLF CENTER BOUWT VERDER AAN STEVIG NICHECONCEPT

"Wie wil golfen, moet zich niet laten tegenhouden door de kosten"

Golf Center is een ijzersterk concept gebleken, met grote zaken in Wevelgem en Waver, en een 'pro-shop' op het golfterrein van Oudenaarde. Albert Mistiaen en Lily Neiryck, die in 1980 aan de wieg stonden van het bedrijf, zijn er nog steeds actief. Inmiddels bouwt ook de tweede generatie mee aan de toekomst van Golf Center, met Natasja Mistiaen en haar partner Maarten De Praeter als winkelverantwoordelijken in Waver.

Bij het binnenstappen van de winkel in Wevelgem, waar het allemaal begon, valt op hoe groot de zaak is voor wat toch een nicheconcept is. 2 ruime verdiepingen vol golfspullen, zoals clubs, bags en trolleys, maar ook sportieve kledij en schoenen. "En toch moeten we stilaan weer aan uitbreiding beginnen denken", zegt Dimka Pollet, verantwoordelijke marketing & PR. Betekent dit dan dat de golfsport populairder is dan ooit? "We zijn bezig sinds 1980. Ik heb altijd gehoord dat de golfsport zou gaan boomen, maar dat is nooit echt werkelijkheid geworden", zegt Albert Mistiaen. "Maar de populariteit blijft wel op peil en neemt zelfs gestaag toe, al zal het hier nooit te vergelijken zijn met de Angelsaksische landen." Toch kunnen we spreken van een democratisering van de golfsport in ons land. "Er zijn inderdaad heel wat clubs bijgekomen met een lage instapdrempel", zegt Dimka Pollet. "Daarnaast heb je natuurlijk nog altijd de 'oude' en meer exclusieve golfclubs, zoals Royal Zoute in Knokke, Royal Antwerp en Royal Waterloo. Maar wie met golf wil beginnen, moet zich zeker niet door de kosten laten tegenhouden."

De golfsport wordt ook gezien als een prima bezigheid én netwerkmogelijkheid voor bijvoorbeeld ondernemers. Golfclubs nemen dan ook veel initiatieven voor een zakelijk publiek. "Golf is zeker een interessante sport om contacten te leggen: je kan tijdens het spelen een mooie wandeling maken en een interessant gesprek voeren."

GEPERSONALISEERD MATERIAAL

Het succes van het Golf Center-concept komt niet uit de lucht vallen. Een sterke visie en een



uitbreiding van het aanbod maakten een stabiele groei mogelijk. "We zijn indertijd begonnen met louter golfclubs en toebehoren. Metertijd is daar de kleding bij gekomen. Die is voor ons steeds belangrijker aan het worden", legt Dimka Pollet uit. "Je vindt hier niet alleen je uitrusting en specifieke golfkledij, maar ook meer algemene werk- of ontspanningskledij. Door de grote oppervlakte van onze winkels kunnen we een grote keuze bieden. Daarnaast kunnen wij met onze hightech golfsimulator de lichaamsbouw en -lengte en de slagtechniek uitvoerig testen, om de klant zo goed mogelijk te adviseren over het benodigde materiaal. We neigen dan ook almaar meer naar 'fitting'; klanten kopen minder standaardmateriaal maar wel een set die perfect aan hen is aangepast." Albert Mistiaen vult aan: "Service en klantentevredenheid zijn altijd de sleutelwoorden geweest. Dat heeft ons concept in de loop van de voorbije jaren

Grensoverschrijdend golftornooi

Op vrijdag 29 juni organiseren Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, Chambre de Commerce Franco-Belge en Chambre de Commerce de Wallonie een grensoverschrijdend golftornooi. Ervaren golfers spelen volgens de formule "Texas Scramble". Voor onervaren spelers is er een golfinitiatie met professionele begeleiding.

Meer info: charlotte.dekimpe@voka.be

vleugels gegeven. We willen ervoor zorgen dat we continu blijven met de evolutie in ons gamma en het steeds toenemende maatwerk. Daarnaast willen we verdere opportuniteiten bekijken om samen te werken met golfclubs, zoals we nu al doen met die van Oudenaarde, om zo nog dichter bij de klant te komen", besluit hij. (JD - Foto Hol)



PEPIJN VERHAEGHE VAN VANDEMOORTELE OVER DE LERENDE NETWERKEN VAN VOKA WEST-VLAANDEREN

"Goed inzicht is het resultaat van ervaring"

Met de Lerende Netwerken onderscheidt Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen zich op de opleidingsmarkt. Rond specifieke thema's en voor afgebakende doelgroepen brengt de organisatie een beperkt aantal deelnemers samen die expertise en kennis met elkaar delen en onder leiding van ervaren coaches extra tools en kennis verzamelen.

"Veranderingen in de markt brengen vaak vragen met zich mee", vertelt Britte Odegard van Voka West-Vlaanderen. "Het zijn vragen waarop u zelf niet altijd het antwoord vindt. In Lerende Netwerken zoeken medewerkers samen met mensen uit gelijkaardige functies van andere bedrijven naar een oplossing. Want u hoeft het warm water niet opnieuw uit te vinden, als iemand anders u al is voorgegaan. De Lerende Netwerken geven zuurstof voor nieuwe ideeën en inzichten." Een Lerend Netwerk bestaat uit een vaste groep van maximaal 20 medewerkers. Een traject bestaat uit 7 sessies die begeleid worden door een ervaringsdeskundige. Een open, eerlijke en vertrouwelijke sfeer staat centraal. De rondleiding door de productie-afdeling van een deelnemend bedrijf aan het begin van elke sessie, is wat het traject van andere opleidingen onderscheidt.

"Goed inzicht is het resultaat van ervaring. Ervaring is het resultaat van slecht inzicht."

PEPIJN VERHAEGHE

"Ervaring delen staat centraal", zegt Pepijn Verhaeghe, manager bij Vandemoortele, enthousiast. Hij ondersteunt de operationele productieactiviteiten voor de afdelingen margarine, culinaire oliën en vetten binnen Europa. Hij helpt de strategische doelen van het bedrijf te realiseren, door het probleemoplossend vermogen in de managementprocessen en de organisatie te verhogen. Hij gelooft sterk in het uitgangspunt en de methodiek van de Lerende Netwerken. "Bedrijven worden geconfronteerd met verhoogde complexiteit in een sterk veranderende omgeving. Maar eigenlijk spreek ik niet graag over geconfronteerd. Want voor veel (Belgische) bedrijven is die verhoogde complexiteit een noodzaak geworden, een manier om het verschil te maken ten opzichte van de concurrentie. Het gaat om strategie. We moeten leren omgaan met veranderingen. Dat impliceert dat er nieuwe manieren van werken en van organiseren nodig zijn."

Volgens Pepijn hebben heel wat ondernemingen uit de regio met dezelfde uitdagingen te maken, los van de sector waarin ze actief zijn. "Op dat vlak vormen de Lerende Netwerken van Voka een mooie opportuniteit", vertelt hij. "De deelnemende bedrijven delen hun succes-

sen, maar ook hun problemen. Want ook al ben je ergens niet in geslaagd, het is belangrijk om te leren uit je mislukkingen. Goed inzicht is het resultaat van ervaring. Ervaring is het resultaat van slecht inzicht."

Volgens hem is een deelname aan een Lerend Netwerk ook een manier om medewerkers beter te leren kennen. "Je leert dat je sommige competenties hebt onder- of overschat. Ik geloof in een nog verdergaandere samenwerking dan louter het delen van ervaring. Sommige 'best practices' kunnen door wederzijdse uitwisseling van eigen middelen in de organisatie worden geïntroduceerd, zonder dat daarvoor dure projecten met vaak externe hulp moeten worden opgezet." (LVA - Foto Kurt)

Ontdek de Lerende Netwerken van Voka

- Quality
- Maintenance
- Industrial engineering
- Production manager
- Production teamleader
- Management assistant

Op vrijdag 8 juni vindt bij Vandemoortele een infosessie plaats over de trajecten. Meer info: britte.odegard@voka.be

Gespot bij Voka



DAVY LEGRAND
VERANTWOORDELIJKE
STUKPRODUCTIE /
DEPREZ CONSTRUCT

Deelnemer LAB: Van teamlid naar teamleider

Davy Legrand volgde voor het eerste een LAB bij Voka West-Vlaanderen. Hij groeide recent door van teamlid naar teamleider bij Deprez Construct en zag dit LAB als de ideale gelegenheid om enkele tips & tricks op te steken en ervaring uit te wisselen. "Ik blik terug op een boeiend LAB. De deelnemers kwamen uit verschillende sectoren en toch ondervinden we vaak dezelfde valkuilen. Dat is toch opmerkelijk."

Circulaire roadtrip door West-Vlaanderen

Op vrijdag 8 juni organiseren we met de steun van POM West-Vlaanderen voor de eerste maal een 'Circulaire roadtrip'. Met de bus maken we een rondrit door circulair West-Vlaanderen. De missie toont hoe West-Vlaamse bedrijven business maken van circulaire economie.

Meer info: Marijke Bouciqué, marijke.boucique@voka.be, 056 26 13 89

Jong Voka: Sommerevent @ Lobster Fish

Tijdens ons traditionele Sommerevent zijn we dit jaar met Jong Voka te gast bij Lobster Fish in Deerlijk en mogen we ons aan een culinair spektakel verwachten. We maken er traditiegetrouw ook tijd voor een panelgesprek. Onderwerp van dit jaar: 'Eenvoud is de nieuwe luxe'.

Meer info: Evy De Bruyker, evy.debruyker@voka.be, 056 26 13 87

Infosessie: Lerende Netwerken

Dit najaar gaan de Lerende Netwerken opnieuw van start. Tijdens de sessies gaan deelnemers in gesprek met vakgenoten van verschillende bedrijven om te netwerken over de uitdagingen waarmee ze geconfronteerd worden op de werkvloer. Interesse? Wees er dan zeker bij tijdens onze infosessie op 8 juni bij Vandemoortele.

Meer info: Britte Ødegård, britte.odegard@voka.be, 056 23 50 47

INFO EN INSCHRIJVINGEN
OP ONZE WEBSITE:
**WWW.VOKA.BE/
WEST-VLAANDEREN**

EVENTEN & ONTMOETINGEN

Ruimte vinden om te ondernemen: een uitdaging
donderdag 31 mei 2018 / 18u00-20u30 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Te gast bij Visix
donderdag 31 mei 2018 / 18u30-21u00 / Visix, Roeselare

Voka Hotspot: The Wave
vrijdag 1 juni 2018 / 08u00-10u00 / The Wave, Oostduinkerke

Voka Ladies: Dux International
woensdag 6 juni 2018 / 18u00-21u30 / Dux International, Izegem

Circulaire roadtrip door West-Vlaanderen
vrijdag 8 juni 2018 / 07u30-18u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Tuinfeest 2018 - Algemene vergadering
donderdag 14 juni 2018 / 18u30-23u00 / Lauretum, Jabbeke

Voka Hotspot: IC Grote Beer
woensdag 20 juni 2018 / 08u00-10u00 / IC Grote Beer, Beernem

**Renties Ypres Rally:
exclusieve blik achter de schermen**
donderdag 21 juni 2018 / 20u00-23u30 / Minneplein, Ieper

Jong Voka Sommerevent bij Lobster Fish
dinsdag 26 juni 2018 / 18u00-21u30 / Lobster Fish, Deerlijk

WORKSHOPS & SEMINARS

**Seminarie: Complexe btw-cases
bij internationale handel**
dinsdag 29 mei 2018 / 08u30-12u00 / Deloitte, Roeselare

LAB: Van teamlid naar teamleider (Franstalig)
woensdag 30 mei 2018 / 13u30-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: Ladingzekering: wijzingen op til voor uw bedrijf
woensdag 30 mei 2018 / 08u30-12u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

**Seminarie: Digitale transformatie:
Hoe stippel ik mijn eigen parcours uit?**
vrijdag 1 juni 2018 / 08u30-12u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Infosessie: Lerende Netwerken bij Vandemoortele
vrijdag 8 juni 2018 / 10u00-12u00 / Vandemoortele, Izegem

Inspiratiesessie overname en opvolging
dinsdag 12 juni 2018 / 18u00- 21u00 / Klaratex, Wevelgem



Te gast bij Klaratex – Wevelgem

Afgelopen week waren we te gast bij Klaratex, een familiebedrijf gespecialiseerd in het personaliseren en onderhouden van bedrijfskleding. Wekelijks rekenen 20.000 werknemers op hun dienstverlening. We kregen er een boeiende rondleiding achter de schermen. Op de rechterfoto: Fred Vanderbeke (Plasti-Bac), Micheline Gourlandt (INNI group), Karine Beeckman (Fitco), gastheer Karel Dermaux (Klaratex), Janna Mestach (AS4), Marleen Demuynck (Bedrijvencentrum Waregem) en Valerie Hellebuck (Intercommunale Leiedal).



Te gast bij Protomolding – Ieper

Protomolding.com (BVBA V&V Engineering) is gespecialiseerd in het spuitgieten van kleine kunststofonderdelen voor verschillende sectoren. Zowel kleine als grote series kunnen bovendien worden gemaakt met een korte levertermijn. Tijdens ons gastbezoek kregen we een rondleiding langs het machinepark.

Voka Hotspot KV Oostende

Op een informele manier 15 tot 20 nieuwe contacten leggen in uw eigen regio: dat zijn onze Voka Hotspots. Deze keer vond het netwerkevent plaats bij KV Oostende. Na een gezond ontbijt werden de businesskaartjes vlot uitgewisseld. *Foto's EV*



Te gast bij Hangar K – Kortrijk

Hangar K is de nieuwe co-creatiehub waar starters en gevestigde ondernemingen elkaar vinden om samen te groeien. Wij brachten er vorige week een bezoek tijdens de 'Te gast bij'. Piet Verhoeve stelde er eveneens zijn boek 'Win-winnovatie' voor en vertelde hoe het boek, binnen Hangar K, in de praktijk kan worden gebracht. Op de foto: Chris Deloof (Bekaert Deslee Innovation), Filip Bossuyt (Ad Ultima Group), Steven Deruwe (Besox), Philip Ghekiere (Bekaert Deslee), Jacques Laverge (Vandommele VCS) en Stefanie Van Eeckhout (Jump2start). *Foto Hol*



Nieuw

VANCO VERGADERHUB

De Vanco Lite High akoestische vergaderhub werd ontworpen volgens moderne lijnen en met oog voor detail. Zijn kubistische vormen sluiten perfect aan bij de hedendaagse kantoren en openbare gebouwen.

De hoge wanden van de Vanco Lite vergaderhub vormen een akoestische bubbel die voldoende privacy biedt om in alle rust te kunnen vergaderen. Zo creëert u in een handomdraai een nieuwe vergaderruimte tegen een fractie van de kostprijs en zonder dat er structurele aanpassingen nodig zijn.

De Vanco Lite High reeks bevat ook 1-zits, 2-zits en 2,5-zits varianten met 4-poots onderstel. Op die manier kan u zelf uw eigen opstelling samenstellen, en meteen deze meubelreeks in uw volledig gebouw plaatsen.



BEZOEK ONZE SHOWROOM!
Breng een bezoek aan onze meer dan 1000m² grote showroom en bekijk samen met onze adviseurs welke opstelling en uitvoering van de Vanco Lite High-reeks het best past bij uw bedrijf!



INOFEC[®]
KANTOORMEUBELN