

# ONDERNEMERS

8 JUNI  
2018

## BLIKVANGER

Lybover naar markt  
onder één naam vanuit  
nieuwbouw

## REPORTAGE

Smart cities

## DOSSIER

Automatisatie  
& robotica



Jan en Fred Vanderbeke – Linum Europe

“Ook voor kleine  
bestellingen rijden  
we 100 kilometer”

## Installatieschip Sea Installer komt aan in Haven Oostende om windturbines te installeren op zee

*Het windturbine installatieschip Sea Installer van A2Sea kwam op 1 mei om 16u15 aan in Haven Oostende.*

Eenmaal aangemeerd aan de kop van de REBO offshore wind terminal startte onmiddellijk de laadprocedure van de Siemens 7 MW windturbines die klaar stonden op de kade.

Een spectaculaire installatie. Per afvaart worden 2 windturbines naar zee gebracht. Dus 2 torens (87 m), 2 gondels (elk 400 ton) en 6 wieken (75 m).

De torens worden verticaal getransporteerd. Met hun 87 m hoogte zijn ze exact de hoogte van het flatgebouw "De Mast" in Oostende.

De wieken steken 26 meter uit aan stuurboordzijde en 13 meter aan bakboordzijde, wat de totale breedte van het transport op 78 m brengt.

In totaal worden 42 turbines geïnstalleerd wat betekent dat er 21 reizen vanuit Haven Oostende naar het Rentel-windpark en terug voorzien zijn. De gemiddelde doorlooptijd van 1 reis is ongeveer 4 dagen.

### Rentel

De bouw van het Rentel-windpark ging in Haven Oostende van start half februari nadat de eerste onderdelen toekwamen op de REBO offshore wind terminal.

Op 23 maart werd het zwaarste onderdeel van de Siemens 7 MW turbine, de gondel (20 m lang, 9 m breed, 7 m diep, 400 ton), via roll-on-roll-off (roro) gelost op de kade.

Ondertussen werden de drie verschillende torenelementen op elkaar gemonteerd tot een totale hoogte van 87 meter.

### Specificaties Sea Installer

Eigenaar: A2Sea.  
Scheepsagent: Hoppe.  
Lengte: 132.41 m / Breedte: 39 m / Diepgang: 5.8 m / Lengte spuds: 82.5 m / Kraanlengte: 115 m



### Haven Oostende

De Sea Installer is ondertussen al het zevende hefeiland dat opereert vanop de REBO offshore wind terminal. Elk project vraagt een specifieke aanpak en aanpassingen aan de bestaande infrastructuur.

De continuïteit van de verschillende projecten bewijst dat Haven Oostende een flexibele partner is in de Europese offshore wind markt.

### Start cruisesizoen in Haven Oostende

Op maandag 14 mei om 9.00 uur meerde het cruiseschip Soleal aan de cruiseterminal in Oostende aan. De Soleal kwam van Isle of Wight (UK) en vertrok dezelfde avond omstreeks 18.30 uur terug naar zee. Aan boord zaten 190 passagiers en 142 bemanningsleden.

Op woensdag 9 mei, tijdens Oostende voor Anker, liep de Ocean Majesty binnen in Oostende. Dit was het eerste cruiseschip van het seizoen, kwam uit Cherbourg en vaarde daarna richting Kiel Kanaal.

Haven Oostende verwacht dit jaar 15 cruiseschepen.



# Quo vadis Europa?

**N**et wanneer ik dit Standpunt naar onze hoofdredacteur wil sturen, kost een corruptiezaak de Spaanse premier Rajoy de kop en valt zijn regering. In Italië wordt later vandaag een populistische, radicaal-rechtse regering ingezworen. En deze ochtend werden we wakker met het nieuws dat Washington importheffingen invoert op Europees aluminium en staal. De titel 'Quo vadis Europa?' lag al eerder vast. De actualiteit bevestigt het: de vraag is prangerender dan ooit.

Wat we vandaag de Europese Unie noemen, ontstond op het puin van de Tweede Wereldoorlog. De creatie van een gemeenschap van landen moest vrede, wederopbouw en stabiliteit bewerkstelligen. Anno 2018 is de EU ook een politieke en monetaire unie. Met gematigd succes? Misschien. Maar wel met als resultaat dat Europa een wereldspeler is naast andere grootmachten.

Het debat over waar het heen moet met Europa woedde de voorbije dagen weer volop, vaak voorgesteld als de keuze tussen 'meer Europa' of 'terug naar de natiestaat'.

Feit is dat de Europese Unie er enkele ongekende crisisjaren op zitten heeft. In 2016 incasseerde de EU een uppercut van het Britse volk dat aangaf de EU te willen verlaten. Meteen werd een einde gemaakt aan het vertrouwen in een immer groeiende Europese Unie. Het was het jaar waarin populisten dreigden het in Europa voor het zeggen te krijgen. Trump had in de Verenigde Staten zijn slag al thuis gehaald. 2016 was in veel opzichten een annus horribilis voor het Europees project. En 2015 was ook al beroerd. Toen hield Juncker zijn State of the Union terwijl het eurolidmaatschap van Griekenland aan een zijden draadje hing. Europa werd overspoeld door ruim een miljoen migranten en Rusland tartte met zijn militaire interventie in Oekraïne de Europese geloofwaardigheid als wereldspeler.

De voorbije 2 jaren kwam de migratiestroom langzaam maar zeker onder controle (maar niet opgelost) en de economie in alle eurolanden scheerde hoge toppen. Kampten in 2011 nog 24 lidstaten met een ernstig begrotingstekort, dan zijn het er vandaag nog 3. De investeringen staan op een recordhoogte, de werkloosheid daalt. Natuurlijk zijn er nog steeds problemen - Polen en Hongarije schenden de rechtsstaat; de Brexit-onderhandelingen kennen hun ups-and-downs;

Erdogan en Poetin zorgen nog geregeld voor de nodige spanning - maar geen existentiële crisis die de EU nog bedreigt. Of toch? Wat met de burger en zijn geloof in het Europese project?

De EU is verzeild geraakt in een heuse identiteitscrisis. Ze staat te ver van de burger en mist de nodige transparantie om een wervend verhaal te vormen. Steeds vaker weerklinken negatieve signalen over het nut en de zin van de Europese Unie. De complexiteit lijkt de functionaliteit ervan vaak te overstijgen. Toch blijkt uit de recentste Eurobarometer dat 67% van de Belgen vertrouwen heeft in het EU-lidmaatschap. 77% gelooft dat de Europese Unie ons meer opbrengt dan kost. Onlangs werd berekend dat de Belg dagelijks 1,46 euro bijdraagt aan de Europese begroting, een relatief klein bedrag vergeleken met de bijdrage aan onze eigen overheden...

Een jaar geleden werd bij de verkiezing van Emmanuel Macron in Frankrijk het einde van het populisme verkondigd. Nu is de stroming in Italië aan de macht. Waar eindigt het Italiaanse avontuur? Bespeurt u hier ook een 'parfum de crise'...?

Het wordt interessant te zien hoe de krachtmeting verloopt en wie het eerst om zijn moeder roept, Brussel of Rome. Blijft de Europese Centrale Bank Italiaanse obligaties opkopen? Of krijgen speculanten op de financiële markten vrij spel? Hoe sterk is Brussel om de normen van Maastricht af te dwingen? Hoe stevig staat de Italiaanse coalitie in de schoenen? En wat vermag de Europese Commissie tegen een opstandige lidstaat?

Fact: sinds haar ontstaan heeft de Europese Unie in ons land en in andere lidstaten gezorgd voor een ongeziene jobcreatie. Ongeveer 70% van onze exportproducten gaat naar andere Europese lidstaten. De internationale handelspositie die we met de Europese Unie hebben verkregen, is een machtig commercieel wapen waarover geen enkele lidstaat individueel kan dromen. De interne eenheidsmarkt laat onze Vlaamse bedrijven toe om efficiënter handel te drijven. Mocht België er geen deel van uitmaken, dan had Trump ons al lang de mond gesnoerd. Kortom, de Europese Unie is het meest geschikte vehikel om onze belangen op wereldschaal te behartigen.

Naast het economisch succesverhaal dat de EU mogelijk maakt, zijn er nog fundamentele thema's die op Europees niveau thuishoren. Ook voor de aanpak van gedeelde maatschappelijke belangen zoals het bestrijden van terreur, het onderbrengen van migranten, de investering in toekomstgerichte technologieën, het boosten van het Erasmusprogramma,... is de EU van onschatbare waarde. Uit een peiling van het Europees Parlement blijkt dat de European de strijd tegen het terrorisme aangeeft als belangrijkste actiepoint. Op de tweede, derde en vierde plek volgen respectievelijk de jeugdwerkloosheid, de immigratie en de klimaatbescherming. Niet onverwacht, maar wel opmerkelijk omdat de economische groei slechts op de vijfde plaats terug te vinden is.

In maart vorig jaar - 60 jaar na de ondertekening van het Verdrag van Rome - stelde Jean-Claude Juncker, de voorzitter van de Europese Commissie, een Witboek voor over de toekomst van de Europese Unie. Het bevat 5 mogelijke scenario's, afhankelijk van de keuzes die gemaakt worden. Maar na die aankondiging bleef het windstil... Het is van cruciaal belang dat de Europese burger meer vertrouwen krijgt in het Europese project en zijn toegevoegde waarde. Want mocht het EU-verhaal ooit ten einde komen, dan betekent dat een vlijmscherpe messteek, ook voor onze Vlaamse ondernemers. Het is van cruciaal belang dat er een vernieuwd, werve(le)nd en verdiepend verhaal wordt geschreven, in lijn met onze Europese waarden en normen.



UNILIN .....06  
VILLAVIP .....07  
LINGUA JURA .....09  
HAVENNIEUWS ..... 14  
COMM2BE ..... 15  
ROCK N ROLL CLASSICS .....17  
VERDONCK PERSONEELSMANAGEMENT 19

## DOSSIER

FLAGSTONE .....26  
PRO-ENGINEERING .....29  
NINIX ..... 31  
CNH INDUSTRIAL .....32  
DEWILDE ENGINEERING .....34  
BRUYNOOGHE CONSTRUCTIE .....35

## VOKA-NIEUWS

VOKA BUSINESS TOUR FOOD ..... 36

PROSIT ..... 38



# 10

### REPORTAGE

'Smart cities': iedereen heeft er de mond van vol. Maar vraag aan 100 mensen wat het concept van een 'slimme stad' inhoudt en je krijgt minstens evenveel verschillende antwoorden. Hoe zien 'smart cities' eruit en waarin verschillen ze met andere steden en gemeenten.



# 20

### INTERVIEW

Het ondernemerschap van Fred Vanderbeke begon in 1983 zoals zo vaak: thuis in de garage, na elders enkele jaren ervaring te hebben opgedaan. Vandaag telt de Linum Europe Groep (\*) met zijn 5 bedrijven ruim 100 medewerkers in eigen land en het naburige buitenland.



# 26

### AUTOMATISATIE & ROBOTICA

Automatisatie en robotica maken de productie en distributie in uiteenlopende sectoren vaak heel wat sneller, efficiënter en veiliger.

## ONDERNEMERS & CO

### ALASKA

5 GDPR-mythes doorprikt

# 23

### IMPOSTO Advocaten

Fiscale aftrek kosten  
privaat vastgoed  
en andere kosten  
in vennootschap anno 2018

# 24

### SDWorx

Betrokken teams:  
zo houdt u de vinger  
aan de pols

# 25

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 Depaep, 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



“NIEUWE STRUCTUUR CREËERT DUIDELIJKHEID VOOR IEDEREEN”



*Luc en Hans Boels voor hun nieuwbouw.*

# Lybover naar markt onder één naam vanuit nieuwbouw

**Hoe tover je een ietwat chaotisch ogend lappendeken van bedrijven en activiteiten om tot een gestroomlijnde structuur? Hans en Filip Boels weten het. De broers structureerden hun 7 firma's gespecialiseerd in industriële diensten in een duidelijke holdingstructuur die de naam Lybover kreeg. Zowat simultaan namen ze ook een moderne infrastructuur in gebruik, die anticipeert op een beloftevolle toekomst.**

**H**et ondernemersverhaal van de familie Boels startte 33 jaar geleden, toen Luc Boels vanuit Wielsbeke op zelfstandige basis de activiteiten van het Duitse

Keller Lufttechnik introduceerde op de markt in de Benelux. Toen zijn zonen Hans en Filip in de zaak kwamen, werd ook de plaatbewerkingsfirma Hafibo in de markt gezet. Na de

overnames van de firma's Bulk .ID (2009) en Motogroup (2014) en de opstart van nieuwe activiteiten, beschikte het bedrijf plots over 6 activiteiten, die nu in een duidelijk kader worden gegoten en onder de gloednieuwe naam Lybover naar de markt gaan.

“Sinds kort benaderen we de markt vanuit 5 werkdomeinen: Recycling, Metal, Air, Fire en Bulk. De activiteiten van die divisies worden ondersteund door Lybover Installation, de montagepoot van onze onderneming. Die zal de projecten realiseren die door de engineering-diensten van onze 5 pijlers worden uitgetekend”, legt Hans Boels uit. “Met deze nieuwe aanpak creëren we heel wat duidelijkheid naar de markt toe, want vroeger wist niet elke klant voor welke diensten hij zoal bij ons terecht kon. Zo kunnen we bijvoorbeeld als totaalpartner optreden voor klanten die actief zijn in recycling en bulk handling en



## "We hebben extra kantoorruimte gecreëerd door een verdieping te bouwen bovenop de bestaande burelen."

HANS BOELS

die een nieuwe fabriek willen bouwen. Als centraal aanspreekpunt kunnen wij hen alles uit één hand aanbieden en garant staan voor de nodige technische prestaties."

De verschillende bedrijven van het huidige Lybover waren tot voor kort vooral actief in de Benelux, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, maar die actieradius breidt stelselmatig uit. "Onder meer door referentieprojecten krijgen we nu ook voet aan de grond in Spanje, Roemenië en Zweden", pikt Filip Boels in. "Onze activiteiten in die landen worden behartigd door lokale commerciële teams, maar het projectmanagement wordt centraal aangestuurd vanuit Waregem. Ook alle ondersteunende diensten zijn gecentraliseerd."

### GROTERE KANTOREN

In maart nam het team 1.000 m<sup>2</sup> extra kantoorruimte in gebruik. "Die hebben we gecreëerd door een extra verdieping te bouwen bovenop de bestaande burelen", verduidelijkt Filip Boels. "De eerste verdieping is eigenlijk een perfecte kopie van het gelijkvloers, waardoor we in de voorbereidende fase heel wat tijd hebben gewonnen. Vlak naast het kantoorgebouw nemen we medio juni een



opgefrist pand in gebruik waarin alle sociale ruimten (kleedkamers, refter, douches,...) zijn ondergebracht. Met deze investeringen anticiperen we op het plaatsgebrek en kunnen we ook alle sociale ruimten centraliseren."

Bij Lybover zijn momenteel zowat 180 mensen aan de slag. "Onlangs hebben we opnieuw 3 extra mensen mogen verwelkomen. Binnenkort hopen we de kaap van de 200 medewerkers te ronden", gaat Hans Boels verder. "We zijn vooral op zoek naar technische profielen en ingenieurs die een heel gevarieerde job

willen. Hoewel de arbeidsmarktkrapte duidelijk voelbaar is, raken mensen die bij ons op gesprek komen toch gecharmeerd door de uitdaging die hen hier wacht. Ze krijgen alle kansen om zich in hun specialisatie verder te verrijken met technologische kennis. Wie na verloop van tijd eens van een andere branche wil proeven, kan dat perfect binnen onze organisatie. Op die manier houden we toch veel mensen met knowhow en ervaring aan boord." (BVC - Foto's DD)

[WWW.LYBOVER.BE](http://WWW.LYBOVER.BE)

## UNILIN bij winnaars IdeaalDuaal

**De 'Discovery App' van Unilin is één van de 5 winnaars van de wedstrijd IdeaalDuaal, een initiatief van het Agentschap voor Ondernemersvorming (Syntra Vlaanderen). Die wedstrijd daagt het secundair onderwijs, bedrijfsleiders, werknemers en andere betrokken organisaties uit om een app te ontwikkelen die duaal leren ondersteunt.**

De wedstrijd IdeaalDuaal ging op zoek naar wat leeft bij leerlingen, leerkrachten, ondersteunend personeel op scholen, werkgevers en bedrijven. Het doel van de wedstrijd was om duaal leren te ondersteunen, o.a. via de ontwikkeling van apps die de afstemming van alle betrokken partijen binnen het duaal leren traject faciliteert.

Uit de 134 ideeën selecteerde een jury 82 projecten om deel te nemen aan regionale selecties, die in samenwerking met Voka werden georganiseerd in de 5 Vlaamse provincies. Tijdens de finale in het Vlaams parlement werd de prijzenpot van 100.000 euro verdeeld onder deze winnaars: UNILIN met de 'Discovery App' (met de insteek dat

de maakindustrie een te beperkte instroom kent en dat er in het huidige onderwijs te weinig doorstroom is naar een technische richting); Kazi met de 'matching-app' (die de verwachtingen van een werkplek en de jongere beter in kaart brengt); BASF Antwerpen in samenwerking met verschillende scholen met de 'iDuaal-app' (die het vele papierwerk van werkpleklers wil aanpakken); GO! Talent (Atheneum Lokeren) met de 'Talentcoach' (een app die jongeren via één platform toegang geeft tot meerdere deelapplicaties) en het Heilig Hart College uit Heist-op-den-Berg met 'Dualo' (die zorgt dat leerlingen en werkplekken makkelijker met elkaar in contact komen). "Duaal leren is pas echt een succes als



## De Lybover-holding

De naam Lybover komt van de initialen (Luc en Yvette Boels-Vermeulen) van de ouders van de huidige zaakvoerders. De holding vertegenwoordigt 6 activiteiten:

- Recycling: machines en installaties voor droge scheidingstechnieken (Bulk .ID)
- Metal: plaatbewerking, constructiewerken en industriële buisleidingen in staal en inox (Hafibo en Hafinox)
- Air: industriële ontstoffingsinstallaties (Keller Lufttechnik Benelux, Keller France en Luksal)
- Fire: brandcompartimentering, rook- en warmteafvoerinstallaties voor ondergrondse parkings en gebouwen (Keller Benelux)
- Bulk: installaties voor opslag en transport van bulkgoederen (Motogroep, met site in Brugge)
- Installation: montage- en serviceactiviteiten (Lybotech)

iedereen nauw samenwerkt: school en werkplek, leerling, leerkracht én werkgever", zegt Vlaams minister van Werk Philippe Muyters. "Een goede communicatie is daarbij cruciaal. Gelukkig leven we in een digitaal tijdperk waarin innoverende talenten volop hun ding kunnen doen. Dankzij deze wedstrijd en de 5 winnende apps krijgt duaal leren alle kansen, zodat het nog gemakkelijker de ideale leerweg kan worden voor een heel aantal jongeren." Met duaal leren verwerft een leerling vaardigheden op de werkplek én in een school. Het concept wordt sinds 1 september 2016 uitgetest binnen een proefproject dat loopt tot en met 2018-2019.

## VillaVip is nieuwe stap in zorgvastgoed

**Caroline Schelstraete en Michiel Maeyaert uit Kortrijk lanceren de VillaVip-woningen. Het concept: een zorgkoppel woont met 10 volwassenen met een beperking onder één dak. VillaVip biedt geborgenheid en komt tegemoet aan een stijgende vraag naar woongelegenheden voor mensen met een beperking. Na een pilootproject in Herzele volgen VillaVip-huizen in Bredene, Gent en Wevelgem.**



Caroline Schelstraete heeft 40 jaar ervaring in het uitbouwen van dienstverlening voor personen met een beperking. Michiel staat aan het hoofd van het Kortrijkse familiebedrijf Fundamens. Dat is een organisatie met een jarenlange ervaring in het ontwikkelen van (zorg)vastgoed. VillaVip Vlaanderen overkoepelt de algemene werking van de verschillende woningen.

Vip staat voor veilig, inclusief en participatief. "Een VillaVip-woning is een kleinschalige en maatschappelijk geïntegreerde woning waar 10 volwassenen met een beperking samenleven met een zorgkoppel. Het zorgkoppel is verantwoordelijk voor de dagelijkse werking van het huis en het organiseren van de zorg." Er is zorgvuldig nagedacht over de locatie van de woningen, omdat het de bedoeling is dat de bewoners deel uitmaken van de lokale gemeenschap. Ze liggen daarom altijd op wandelafstand van het centrum van een gemeente.

**"Als onderneming is het voor ons belangrijk om een duurzaam economisch en sociaal model uit te bouwen."**

CAROLINE SCHELSTRAETE  
EN MICHEL MAEYAERT

"De vraag naar dergelijke woningen is groot. We verrichten momenteel echt pionierswerk, waardoor we dagelijks creatief met de uitbouw van onze organisatie moeten omspringen", vertellen de initiatiefnemers. "Als onderneming is het voor ons belangrijk om een duurzaam economisch en sociaal model uit te bouwen. We zijn pas in ons opzet geslaagd als we onze kandidaat-bewoners een betaalbare, warme en gelukkige thuis kunnen bieden." (LVA - Foto Hol)

# ALS CEO KIES IK VOOR WIN-WIN SITUATIES...



## ...zoals bij mijn verzekering Arbeidsongevallen.

CEO's verkiezen win-win partnerships. Met Federale Verzekering kan u een deel van uw premie (restorno) recupereren\*. Het is maar een van de vele redenen om te kiezen voor onze verzekering Arbeidsongevallen.

Ontdek nog zoveel meer goede redenen op [www.veiligophetwerk.be](http://www.veiligophetwerk.be)

\* De restorno's evolueren met de tijd in functie van de resultaten en de toekomstperspectieven van de verzekeringsonderneming, haar solvabiliteit, de economische conjunctuur en de toestand van de financiële markten in verhouding tot de verbintenissen van de Gemeenschappelijke Kas voor verzekering tegen arbeidsongevallen, die deel uitmaakt van de Groep Federale Verzekering. De toekenning van de restorno's is niet gewaarborgd in de toekomst. De restorno's variëren per categorie en per type product. De regels inzake hun toekenning zijn opgenomen in de statuten van de Gemeenschappelijke Kas voor verzekering tegen arbeidsongevallen. De statuten kunnen geraadpleegd worden op [www.federale.be](http://www.federale.be). **Federale Verzekering - Stoofstraat 12 - 1000 Brussel. [www.federale.be](http://www.federale.be).** Gemeenschappelijke Kas voor Verzekering tegen Arbeidsongevallen Financieel rekeningnummer BIC: BBRUBEBB IBAN: BE19 3100 7685 5412 - RPR Brussel BTW BE 0407.963.786



De verzekeraar die zijn winst met u deelt



# Lingua Jura spreekt in nieuw kantoor in Waregem grotere doelgroep aan

De slagzin 'All we translate is legal' maakt het meteen al duidelijk: Lingua Jura staat voor correcte juridische vertalingen. Het juridisch vertaalbureau verhuisde begin dit jaar van Wingene naar Waregem, waardoor het nog meer grote ondernemingen met internationale activiteiten aanspreekt. Zaakvoerder Evelyne Desmet (romaniste en juriste), medewerkster Inge Denolf en talrijke freelancers zijn klaar om de groei van het bedrijf verder gestalte te geven.

Juridische vertalingen waren altijd al de grote passie van Evelyne Desmet, voormalig advocate aan de balie in Brussel. Ze verwierf al vrij jong het statuut van 'beëdigd vertaler', waardoor ze bijvoorbeeld ook voor de rechtbank kan werken. In de praktijk vervult Lingua Jura vooral opdrachten voor advocatenkantoren, notariaten, gerechtsdeurwaarders en juridische diensten van grote ondernemingen.

"Toen we nog in mijn woonst in Wingene gehuisvest waren, werkte ik vooral voor klanten uit de ruime Brusselse regio, maar dankzij de komst naar Waregem zitten we in het centrum van de dynamische driehoek Kortrijk-Roeselare-Gent. Bovendien bevindt ons kantoor zich op een drukke invalsweg en springt onze opvallende slogan in het oog, waardoor heel wat (potentiële) klanten al sneller over de vloer komen. Af en toe werken we ook voor particulieren, bijvoorbeeld voor contracten in verband met de aankoop van vastgoed in het buitenland, een huwelijk met iemand uit het buitenland..."



Lingua Jura specialiseert zich in de niche van juridische vertalingen. "Iedere opdracht wordt vertaald door mensen met een juridische achtergrond, net omwille van de specifieke juridische terminologie die je in dergelijke teksten steevast vindt. We werken doorgaans aan teksten (bijvoorbeeld algemene voorwaarden, overeenkomsten, statuten,...) die conform de Belgische wetgeving moeten zijn, maar kunnen ook vertalingen aan die aan andere (regionale of buitenlandse) wetgeving moeten voldoen."

Momenteel draait Lingua Jura op 2 mensen in vaste dienst en 26 freelancers. "Ons kantoor is voorzien op een groei tot 5 vaste medewerkers. Momenteel lijkt dat me een ideale schaalgrootte. We zoeken nu trouwens nog een projectmedewerker met een juridische achtergrond die vertaalprojecten van A tot Z kan beheren. Onze job wordt er niet eenvoudiger op, want klanten willen de vertalingen

**"Iedere opdracht wordt vertaald door mensen met een juridische achtergrond, omwille van de specifieke terminologie."**

EVELYNE DESMET

steeds sneller. Daarbij vergeet men wel eens dat elke opdracht een heel arbeidsintensief proces is en dat iedere tekst nog eens door een 'native speaker' wordt nagelezen. Die professionele aanpak is essentieel om op lange termijn onze betrouwbaarheid en geloofwaardigheid te behouden", besluit Evelyne Desmet. (BVC - Foto Hol)

[WWW.LINGUAJURA.BE](http://WWW.LINGUAJURA.BE)

## Gelezen op Twitter

Vandaag legt premier @CharlesMichel een #arbeidsdeal voor op het Overlegcomité tussen de regeringen om iets te doen aan het hoge aantal vacatures. Met slechts 1,43 werkzoekenden per vacature kijkt @VokaWVL uit naar het resultaat. #arbeidsmarktkrapte



@VokaWVL

Met de 'Arbeidsdeal' wil de regering iets doen aan het hoge aantal openstaande vacatures. Voka maakte aan de federale en Vlaamse regering een lijst over met prioriteiten. In West-Vlaanderen is per vacature maar 1,43 werkzoekende beschikbaar. Daarom blijft Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen bedrijven ondersteunen in de 'War for talent' door bijvoorbeeld de hand te reiken naar Franstalige politici en beleidsmakers en door een spil te vormen tussen scholen en bedrijven.

SMART CITIES VERBINDEN ALLE MOGELIJKE ACTOREN MET INNOVATIEVE TECHNOLOGIE

**'Smart cities': iedereen heeft er de mond van vol. Maar vraag aan 100 mensen wat het concept van een 'slimme stad' inhoudt en je krijgt minstens evenveel verschillende antwoorden. Hoe zien 'smart cities' eruit en waarin verschillen ze met steden en gemeenten die de kat liever nog wat uit de boom kijken? Voor dit soort vragen moet je de antwoorden zoeken bij een expert. Professor Steven Latré, afkomstig uit Houthulst, is er een. Hij is directeur van de onderzoeks- en innovatiehub imec en hoofd van de IDLab Antwerp Research Group aan de Universiteit Antwerpen.**

# "Technologie is irrelevant als ze geen wezenlijk probleem oplost"

**"Ik ga niet akkoord met mensen die zeggen dat het bij 'smart cities' alleen om 'internet of things' gaat. De inwoner moet altijd centraal staan."**

STEVEN LATRÉ

context is van belang. Steden hebben vaak dezelfde uitdagingen, maar er zijn er ook die verschillen van stad tot stad. Ik heb al vaak gesprekken gehad met lokale overheden die 'slim' willen worden, maar als ik dan vraag waarom, krijg ik soms als antwoord: "Omdat mijn buur-burgemeester dat ook wil." (lacht) Dat is natuurlijk niet de juiste insteek. De inwoner moet altijd centraal staan. Via een website een attest van goed gedrag en zeden kunnen opvragen, zonder dat iemand dat nog manueel moet gaan verwerken, is voor mij evengoed 'smart'."

'Smart cities' worden volgens professor Latré niet alleen 'slim' door dat top-down als het ware aan de mensen 'op te dringen'. We zien steeds meer bottom-upinitiatieven opduiken. "In het verleden zagen we, vooral in het buitenland, dat stadsbesturen eenzijdig beslisten: "We moeten een slimme stad worden, punt". Akkoord: daarmee moet het beginnen. Maar zonder draagvlak merk je dat de technologieadoptie vaak te wensen overlaat; mensen kunnen er zich niet mee vereenzelvigen", legt Steven Latré uit. "Anderzijds heb je toepassingen die rechtstreeks vanuit gebruikers of entrepreneurs komen. Denk aan een Uber of een Deliveroo, die issues als mobiliteit of het bezorgen van voedsel, zelf gaan aanpakken en er een oplossing voor bedenken – en zo het leven in de stad mee aangenaam maken. Of denk dichterbij huis aan het project 'Curieuzeneuzen' van de Universiteit Antwerpen, waarbij de burgers rechtstreeks betrokken worden bij het meten van de luchtkwaliteit

Professor Latré geeft graag toe dat 'smart city' veel verschillende dingen kan betekenen, naargelang aan wie je het vraagt. Voor hem betekent 'smart' een stad slimmer maken met allerlei IT-toepassingen. Niet alleen omdat het kan, maar om de stad beter en efficiënter te maken en zo het leven van burgers aangenaam te maken. "Het doel moet steeds zijn: een groot of klein lokaal probleem aanpakken met een IT-toepassing. Dat blijft uiteraard een brede definitie van een 'smart city', maar ik ga dan ook niet akkoord met mensen die zeggen dat het bij 'smart cities' alleen om 'internet of things' gaat. Die technologie mag nog zo knap zijn, ze is irrelevant als ze geen wezenlijk probleem aanpakt", benadrukt Steven Latré. "Dat houdt dus meteen ook in dat elke stad of gemeente op zijn eigen manier 'slim' moet zijn; de lokale



in hun buurt. Een combinatie tussen een top-down- en een bottom-upaanpak werkt dus het beste: een stad moet vanaf dag één de gebruikers en hun problemen of ideeën, meenemen in haar slimme verhaal. En bottom-upinitiatieven moeten gebruikmaken van het kader dat de overheid biedt.”

Een ‘smart city’ moet geconnecteerd zijn, niet alleen met de inwoners, maar met alle actoren die ook deel uitmaken van het stedelijk weefsel, zoals ondernemingen, onderwijsinstellingen enzovoort. Steven Latré: “Wij noemen dat het ‘Quadruple Helix’-model, waar 4 verschillende stakeholders een evenwaardige rol in hebben: de overheid, de industrie, de academische en onderzoeksinstellingen, en de gebruikers. Die gaan we samenbrengen, zonder dat slechts één partij verantwoordelijk is om de slimme stad uit te tekenen. Alle stakeholders werken hier vanaf dag één samen aan.”

#### PROEFTUINEN GEVEN DE TOEKOMST VORM

5 jaar geleden waren enkele steden in het buitenland pioniers op het vlak van slimmer worden. Intussen zijn er veel lokale besturen mee bezig, in buiten- en binnenland. “De laatste paar jaar hebben Vlaamse steden en gemeenten, vaak met steun vanuit de Vlaamse overheid, een gigantische inhaalbeweging gemaakt, door duidelijke en interessante proefprojecten uit te werken, waardoor we in Europa nu zelfs aan de kop van het peloton fietsen”, zegt Steven Latré. “En daarbij zie je dat ze de doelstelling niet uit het oog verliezen: elke stad focust op haar eigenheid. West-Vlaanderen blijft daarbij niet achter: Kortrijk bijvoorbeeld lanceerde zijn slimme parkeeroplossingen, dat is een mooi voorbeeld. Knokke-Heist meet de luchtkwaliteit, in combinatie met een meting van de waterkwaliteit. En zo zijn er nog mooie voorbeelden. Tegelijk is het een utopie te denken

dat alle steden en gemeenten een volledig slimme stad moeten zijn. Het is geen probleem om slechts 1 of 2 slimmestadapplicaties te introduceren.”

‘Smart’ draait heel vaak rond data: data verzamelen, data interpreteren, data met elkaar linken; steeds meer ook aan de hand van artificiële intelligentie. “Dat is inderdaad vaak de eerste, belangrijke stap”, zegt Steven Latré. “Daarmee krijg je een noodzakelijk realtimezicht op het zeer complexe ecosysteem dat een stad is. Het lijkt evident, maar vaak is het een operationele nachtmerrie om het mogelijk te maken. Pas daarna kan je de volgende stap zetten: aan de hand van die data gaan ingrijpen in en interageren met de stad. De luchtkwaliteit slechts meten of alleen maar registreren hoe de verkeerslichten nu werken of de parkeerstromen verlopen, zal het leven de inwoners niet verbeteren.”

Steven Latré en zijn team van IDLab houden zich, in samenwerking met een aantal partners, ook intensief bezig met de ‘smart zone’ in hartje Antwerpen: een proeftuin die ‘city of things’ tot op een volgend niveau brengt, nieuwe technologieën uittest en nieuwe applicaties uitprobeert. “In die ‘smart zone’ komen, door haar ligging in het centrum, heel veel uitdagingen samen, de kernproblemen van een stad, zeg maar: luchtkwaliteit, mobiliteit in de breedste zin van het woord en afval. Die ‘slimme zone’ levert ons een grote leerwinst op, die we kunnen gaan exporteren naar heel Vlaanderen. Ik denk aan de luchtkwaliteit meten met mobiele sensoren, intelligent aansturen van verkeerslichten door de mobiliteit in een straal van 100 meter er rond te gaan monitoren, enzovoort. Sommige ‘lessons learned’ kunnen meteen van toepassing zijn, in een stad of zelfs een dorp, maar indirect biedt het ons al een blik op de toekomst van hoe ‘smart cities’ nog kunnen evolueren.”

(JD - Foto Shutterstock)



## “Kmo’s als ideaal levend lab”

“Tegen 2020 zal meer dan 70% van de wereldbevolking in stedelijke centra leven”, stelt Bert Mons, algemeen directeur Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. “Die evolutie vraagt om een heel nieuw denkkader bij onze steden en gemeenten. Zij zullen zich moeten ontwikkelen tot ‘smart communities’. Jezelf heruitvinden als ‘smart city’ vraagt een langetermijnvisie. Verschillende Europese steden zijn er al enkele jaren mee bezig. En hoewel ons land over een toonaangevende industrie beschikt, staat het ‘smart cities’-concept in veel steden en gemeenten nog in zijn kinderschoenen.” Daarmee wil Bert Mons niet gezegd hebben dat er geen initiatieven ontwikkeld worden, verre van, en ook in West-Vlaanderen zijn al heel wat lokale besturen op de kar gesprongen. Maar voor Voka mag en moet het nog veel meer zijn, benadrukt hij. “Om onze steden en gemeenten op de kaart te zetten, ook internationaal, moeten we dringend werk maken van concrete en schaalbare toepassingen. De komende gemeenteraadsverkiezingen lijken ons een uitgelezen kans voor de steden en gemeenten om een nieuwe richting in te slaan in hun toekomstige ontwikkeling. Een verdere digitalisering is vooral een kans om de dienstverlening nog te verbeteren en het lokale bestuur efficiënter te organiseren.”

Binnen die toekomstvisie moet ‘City of Things’ centraal staan, zegt Bert Mons, het ‘internet of things’ opgeschaald naar het stedelijke weefsel, zeg maar. “De innovatieve mogelijkheden van het ‘internet of things’ zijn enorm. Slim parkeren, een vlottere mobiliteit, een 5G-netwerk in de hele stad, gezondheidszorg op afstand, een snelle opvolging van vergunningen,... Met een ontlukend kmo-ecosysteem dat daarop inspeelt, is er een enorm potentieel zodat elke stad of gemeente een topspeler kan worden in de geconnecteerde wereld. Voka West-Vlaanderen vindt dat steden en gemeenten hier voluit hun rol moeten opnemen en fungeren als motor voor de lokale economie. Want onze kmo’s zijn het ideale ‘living lab’ om te experimenteren. Heel wat bedrijven uit onze regio hebben al innovatieve toepassingen ontwikkeld, die door lokale besturen geïmplementeerd werden.”

**ONTDEK ENKELE CONCRETE  
SMART-CITYTOEPASSINGEN VAN  
WEST-VLAAMSE BEDRIJVEN ►►**



VDL BUS

## Van elektrische bussen tot elektrische mobiliteit

Ook e-mobiliteit heeft een belangrijke rol te spelen in slimmere steden. Daar speelt VDL Bus uit Roeselare stevig op in. Als een van de eersten in Europa heeft het een volledige omslag gemaakt naar elektrische lijnbussen. "Wij zijn daar 3 jaar geleden intensief mee gestart. Momenteel zijn we een van de enigen die in staat zijn om betrouwbare hybride en elektrische bussen met snellaadsystemen op de markt te brengen", zegt managing director Peter Wouters. "Daardoor is de vraag enorm groot, waardoor het orderboekje vol zit. Nederland loopt voorop, maar we kregen onlangs ook nog een aantal mooie bestellingen vanuit Duitsland, Noorwegen en Zweden. Het gaat

zo snel, dat halfweg dit jaar wellicht de laatste dieselbus ooit bij ons buiten rolt." "Binnen de VDL-groep zijn wij in Roeselare aangeduid als producteigenaar van elektrische bussen, waardoor we ons zeker ook een kenniscentrum rond elektrische mobiliteit mogen noemen." Binnen de VDL-groep kijkt men nog verder uit naar nieuwe technologieën, bijvoorbeeld waterstof. "Wij bouwen momenteel de eerste 4 bussen op waterstof voor Nederland, maar wij verwachten dat het nog enkele jaren zal duren voor die technologie economisch aantrekkelijk wordt", stelt Peter Wouters. "Dat neemt niet weg dat de groep de kans niet wil laten liggen om ook hierin het voortouw te nemen."

Hoe kan zij een nog grotere rol spelen in de 'smart cities'? Ook die vraag houdt de VDL-groep bezig. Dan gaat het niet meer alleen over elektrische bussen maar over elektrische mobiliteit tout court. "Alles wat de steden binnenkomt en buitengaat, zal op termijn elektrisch zijn", zegt Peter Wouters. "DAF Trucks heeft nu aangekondigd een samenwerking met VDL op te starten voor de ontwikkeling van een elektrische truck. Om maar te zeggen dat wij een rol kunnen spelen in het grotere verhaal van de 'smart city', en die rol ook graag willen opnemen."

[WWW.VDLGROEP.COM](http://WWW.VDLGROEP.COM)

INGENIUM

## "Slimme gebouwen spelen een belangrijke rol in 'smart cities'"

Het studie- en adviesbureau Ingenium met kantoren in Brugge, Gent, Leuven en Antwerpen viert dit jaar zijn gouden jubileum. In oorsprong is het gespecialiseerd in studies voor technische installaties in gebouwen, maar inmiddels doet het kantoor veel meer dan dat. Advies voor duurzaam bouwen is erbij gekomen, begeleiding van energieprojecten, opvolging en optimalisatie van installaties, begeleiding van onderhouds- en energieprestatiecontracten, en zo meer.

Ook bij Ingenium heeft het begrip 'smart' al enige tijd ingang gehouden. "Wij vertalen dat naar 'smart buildings' en 'smart energy'", vertelt Pedro Pattijn, business unit manager energy & sustainability. "In een 'smart building' staat de gebruiker centraal en wordt hij ondersteund door allerlei slimme technieken en datacommunicatie. Dat kan dan gaan van nummerplaatherkenning om de garage te kunnen inrijden, over de lift die via de smartphone weet naar welke verdieping hij moet, verlichtingssystemen die gestuurd kunnen worden via 'power over ethernet', noem maar op."

Als de toekomst 'connected' is, hoe past een slim gebouw volgens Pedro Pattijn dan binnen het geheel van een smart city? "Dan komen we vooral bij het 'smart energy'-verhaal terecht, dat in volle ontwikkeling is. Waar een gebouw vroeger slechts een energieverbruiker was, wordt het in de nabije toekomst steeds meer een onderdeel van het hele energiesysteem. Onder meer doordat in het gebouw energie wordt geproduceerd of opgeslagen. En we gaan nog verder, naar 'smart local energy communities': wijken en buurten kunnen in hun totaliteit een betere (energie)oplossing bieden dan een individuele woning of één gebouw alleen. Dit kan voor een zeer groot stuk tegemoetkomen aan de uitdagingen die het duurzamer maken van onze energievoorzieningen met zich meebrengen. Smart energy gaat dus om meer dan het gebouw alleen, maar ook over de omgeving, de 'smart city' zeg maar. En dat is, naast het slimmer maken van individuele gebouwen, ook een van de zaken waarop we bij Ingenium willen inzetten." Foto MVN

[WWW.INGENIUM.BE](http://WWW.INGENIUM.BE)



VANDEN BROELE

## "Tonnen data beschikbaar waarmee we slimmere dingen kunnen doen"

De familiale groep Vanden Broele uit Brugge bestaat uit 4 bedrijven: de gelijknamige uitgeverij, het communicatiebureau Cayman, het IT-bedrijf Novado en Vanden Broele Productions, dat alle grafische activiteiten bundelt. Met die expertise doet Vanden Broele Uitgeverij als kennisbedrijf zijn duit in het zakje in het slimmer maken van onze steden en gemeenten.

"Wij ontwikkelen, kort gezegd, producten en diensten die (overheids)organisaties laten groeien en ze toelaten klantgericht te werken", zegt general manager Bram Van Impe. "eGovFlow bijvoorbeeld is een oplossing waarmee de burger eigen documenten op basis van authentieke overheidsbronnen rechtstreeks kan opvragen. Een actueel voorbeeld is het bewijs van goed gedrag en zeden. Tot een aantal maanden geleden moest je daarvoor naar het gemeentehuis, vandaag kan je dat met een pc en je e-ID binnen de 5 minuten in je mailbox krijgen. Voor onder andere ondernemers hebben we een module waarmee ze van aan hun bureau een aanvraag kunnen doen tot 'inname openbaar domein', bijvoorbeeld voor het plaatsen van een container op de openbare weg. De

gemeente kan in haar backoffice dan meteen ook zien hoe de eventuele wegomleiding het best georganiseerd kan worden. De kern van de zaak voor ons is dat er bij de overheden tonnen data beschikbaar zijn, waarmee we slimmere dingen kunnen doen, ten voordele van de overheden, de bedrijven en de burgers. Uiteraard zijn privacy en security daarbij heel belangrijk, want veel van die data bevatten gevoelige informatie."

Voor de ontwikkeling van zijn producten en platformen wacht Vanden Broele Uitgeverij niet totdat de vraag komt van de lokale besturen. "Wij werken inmiddels 60 jaar voor de verschillende overheden, waardoor we heel diep in de markt zitten en proactief kunnen investeren in producten waarvan we weten dat ze de overheden in beweging zetten", zegt Bram Van Impe. "Bovendien hebben wij mensen in huis die puur met R&D bezig zijn, de noden van de markt nauw opvolgen en nagaan welke huidige technologie daaraan kan tegemoetkomen. Jaarlijks lanceren we meerdere nieuwe producten om bij te dragen aan een 'smart overheid.'" Foto MVN

UITGEVERIJ.VANDENBROELE.BE



**"Uiteraard zijn privacy en security zeer belangrijk."**

BRAM VAN IMPE

CITYMESH

## "Een goede en veilige draadloze verbinding vormt de ruggengraat"

Citymesh uit Brugge werd een tiental jaar geleden opgericht om draadloze netwerken in steden uit te bouwen. "We zijn toen met ons idee naar heel veel steden gestapt, maar we kwamen duidelijk nog niet te vroeg", vertelt CEO Mitch De Geest. "Daardoor zijn we snel uitgeweken naar communicatieoplossingen voor nichemarkten als campings, vakantieparken, expohallen, provinciale domeinen..." Rond 2013 ging de markt voor 'city wifi' plots wel rijpen. Antwerpen was de eerste Vlaamse stad die een dossier uitschreef. Citymesh trad er in concurrentie met de grote spelers Telenet en Proximus. Maar dankzij zijn ervaring met grootschalige draadloze netwerken in expohallen en vakantieparken, was het Citymesh dat het contract

voor 'Antwerp Free Wifi' binnenhaalde. "En daarna ging de bal snel aan het rollen", zegt Mitch De Geest. "Ondertussen hebben we al free wifi-projecten, zowel in- als outdoor, in een 40-tal steden en gemeenten gerealiseerd." Met free wifi alleen creëer je geen 'smart city', weet Mitch De Geest. Maar een goede en veilige wifi-infrastructuur is er wel de ruggengraat van. Op die basis kan je verder bouwen aan de 'geconnecteerde stad'. "Je kan bijvoorbeeld met sensoren ontzaglijk veel realtimedata verzamelen over passanten, luchtkwaliteit, geluidshinder, noem maar op – data die kunnen worden ingezet om de gemeente of stad beter te managen. De bewustwording dat het verzamelen van 'big data' enorm nuttig is om lokale uitdagingen

mee aan te pakken, groeit bij de meeste steden en gemeenten. Onze rol als telecomoperator is ze een platform geven waarmee dat mogelijk is en die data ter beschikking stellen, niet alleen van de stad maar van de hele community."

Citymesh wil de komende tijd de basisinfrastructuur verder uitbouwen en er steeds meer lagen aan toevoegen. Op dit moment is het de enige Belgische telecomoperator met een licentie voor een 5G-netwerk. "5G implementeren bovenop de bestaande netwerken wordt een cruciaal onderdeel van onze toekomstvisie", besluit Mitch De Geest.

WWW.CITYMESH.BE



APZI EN MBZ TEKENEN OP SUMMIT OF BRUGES OVEREENKOMST

# Digitaal platform RX/SeaPort voor haven van de toekomst

**Op het havencongres Summit of Bruges werden maar liefst 7 overeenkomsten gesloten voor de digitalisering, verduurzaming en technologische vernieuwing van Zeebrugge. Voor alle bedrijven groot en klein gaan APZI en MBZ het centraal, digitaal platform RX/SeaPort ontwikkelen.**

MBZ en APZI zetten op 17 mei hun handtekening onder een formeel akkoord voor het oprichten van één centraal, digitaal informatieplatform voor alle havengebruikers: RX/Seaport. "Na rondvraag en begeleiding door specialisten, kozen we voor een coöperatief model. Dit betekent een open platform, voor en door de haven, waar elke coöperant transparant zicht op heeft. Zelfs de kleinste bedrijven zullen er kunnen instappen. Dit wordt de verbinding voor data-uitwisseling tussen alle logistieke spelers. RX/SeaPort moet de haven in eerste instantie Brexitproof maken", verduidelijkt APZI-voorzitter Marc Adriansens. Een aantal 'early believers' engageren zich om het platform ten volle te gebruiken en de nodige data aan te leveren. Het gaat om CSP Zeebrugge Terminal, ICO, Transport Gheeraert, ECS/2XL en P&O Ferries.

MBZ-voorzitter en burgemeester Renaat Landuyt benadrukte dat de ontwikkeling van dit digitaal platform deel uitmaakt van de lopende onderhandelingen voor meer samenwerking met Antwerpen: "RX/Seaport is geen tegenzet maar een 'samenzet' met het Antwerpse initiatief NxtPort." Betekenisvol in dat verband was de deelname aan een panelgesprek door Hans Verbeeck, CTO van NxtPort.

Nog inzake digitalisering gaat MBZ samenwerken met POM West-Vlaanderen rond het concept physical internet. "De privésector,



*Op het havencongres werden engagementen voor de toekomst vastgelegd.*

overheid en kennisinstellingen zullen de krachten bundelen voor het ontwikkelen van innovatieve logistieke concepten. De haven is een trekker voor de transformatie van de West-Vlaamse economie", sprak POM-voorzitter Jean de Bethune.

## TRUCKMEISTER

Inzake technologische vernieuwing gaan het havenbestuur en verkeersdienstenverlener Be-Mobile het digitaal platform en applicatie "Truckmeister" ontwikkelen. "Die zal vrachtwagenchauffeurs, terminals en logistieke bedrijven zeer praktische, realtime informatie geven over het verkeer, scheepstijden, parkeergelegenheid, omleidingen, enzovoort. Daardoor zullen chauffeurs zo efficiënt mogelijk kunnen laden en lossen. Maar ook om tijdig en correct rust te kunnen nemen wanneer bijvoorbeeld een schip later aankomt", lichte CEO van Be-Mobile Philip Tailleur toe. "De haven van Zeebrugge is onze launch customer voor 'Truckmeister', dat we daarna in heel Europa willen commercialiseren."

Nog op technologisch vlak gaat de haven nauwer samenwerken met KU Leuven. "We denken daarbij aan maritieme bouwkunde, smart logistics en energie. Dit partnerschap grijpen we aan om de banden met de technische middelbare scholen en hogescholen nauwer aan te halen, om meer studenten warm te maken voor technische opleidingen", sprak Joachim Coens, gedelegeerd bestuurder van MBZ.

In het thema duurzaamheid kaderden 2 overeenkomsten. Met Fluxys gaat MBZ de verdere mogelijkheden van aardgas en zelfs waterstof onderzoeken en ontwikkelen. Met het Nederlandse binnenvaartbedrijf Marajo worden praktische toepassingen van estuaire vaart getest.

Op het einde van het congres werd met de Chinese groep Lingang een overeenkomst getekend voor een 30 ha groot logistiek- en distributiepark. De investering van maar liefst 85,3 miljoen euro moet de Europese uitvalsbasis voor Chinese en andere internationale logistieke spelers worden. (RJ - Foto Living Tomorrow - Tomorrowlab)

# Comm2B breidt uit

**Comm2B helpt sinds 2012 bedrijven en organisaties met perscommunicatie, teksten, video's en communicatie via events. Het Brugse communicatiebedrijf is volop in beweging: "Om aan de toenemende vraag te kunnen voldoen, had ik versterking nodig. Daarom vorm ik sinds kort een team met Roeland Van Den Driessche", vertelt zaakvoerder Björn Crul.**

Na meer dan 20 jaar in de journalistiek, communicatiemanagement, mediarelaties en interne communicatie, richtte Björn Crul in 2012 Comm2B op. "Mijn ervaring als journalist voor Roularta, de VRT en Kanaal Z en als communicatiedirecteur van Voka stellen we ten dienste van overheden en bedrijven, zowel grote ondernemingen, kmo's als start-ups. We helpen hen om boeiende verhalen te brengen en daarmee de band te versterken met klanten, stakeholders en medewerkers", legt hij uit.



zorgde voor het congresmagazine en leidde het evenement op de dag zelf in goede banen. Daarnaast blijven we ook leverancier van the-maprogramma's voor Kanaal Z."

Voortaan kan Björn daarvoor ook rekenen op de steun van Roeland Van Den Driessche. Hij was jarenlang verantwoordelijk voor het jongerencommunicatieproject Brugge Leeft en coördinator van Brugge Studentenstad. "Na een kleine 7 jaar werken met jongeren en studenten had ik nood aan een nieuwe uitdaging. Ik wil mijn horizon verruimen en me nu toeleggen op veel meer en andere vormen van communicatie", licht Roeland toe." Björn Crul besluit: "We combineren ervaring met frisse inzichten om Comm2B als content company verder te laten groeien." (JV - Eigen foto)

De focus van Comm2B ligt op de inhoud. "We brengen via een leuke videoreportage, de juiste getuigenis, een uitgekiend persbericht of een verrassend interview een verhaal op maat van de doelgroep die je voor ogen hebt. Zo willen we onze klanten helpen om met sterke verhalen hun communicatie te

versterken", vertelt Björn. Comm2B heeft de voorbije jaren een hele reeks bedrijven en organisaties bijgestaan in hun communicatie. "Recente projecten zijn de Big Dreams-campagne van SAP en het congres van VLHORA, de Vlaamse Hogescholenraad. Comm2B gaf het programma van het congres mee vorm,

[WWW.COMM2B.BE](http://WWW.COMM2B.BE)

## marcando

get your shop online

Ideaal **B2C & B2B** platform voor groothandels & KMO's

**ERP gekoppeld** met DAVE, Venice & MS Dynamics

**Instapklare webshop** voor beperkte maandelijkse fee

Gratis webinar op 21 juni  
Schrijf u in op [www.marcando.be](http://www.marcando.be)

 **marcando**  
— e-commerce platform

marcando is een product van encima

Meer info op  
 [www.marcando.be](http://www.marcando.be)  
 [info@marcando.be](mailto:info@marcando.be)  
 050/230 200



## Ook **GMG LUCAS** schonk ons het vertrouwen!

Klant: **GMG Zeefdrukkerij Lucas**  
Oppervlakte: **2.500 m<sup>2</sup>** | Plaats: **Marke**  
Architect: **Sileghem & partners**

 **WILLY GROUP**  
**NAESSENS**

INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

[www.willynaessens.be](http://www.willynaessens.be)



Iedereen vraagt meer data, maar ik moet ergens grenzen stellen, toch?

# Transparant datagebruik

Voldoende data om mobiel te surfen geeft uw werknemers de kans om hun werk en privé optimaal te combineren. En dankzij de juiste tools, behoudt u de volledige controle over de kosten.

**Met onze mobile data-oplossingen bent u ook morgen mee.**

Ondernemen in de digitale wereld start op

[proximus.be/ookmorgenmee](https://proximus.be/ookmorgenmee)

**proximus**  
Altijd dichtbij



# 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.**

THIJS VERHAGE

### "Dankzij Bryo werd ik een sterkere ondernemer"

Oldtimers vormen de nichemarkt van Rock N Roll Classics uit Sint-Andries (Brugge). Het garagebedrijf met de swingende naam werd eind 2015 opgericht en wordt geleid door de vennoten Thijs Verhage (37) en John Calmeyn (40). Zij combineren hun ervaring in de automotivebranche met passie voor oldtimers en staan beiden in voor hun deel van de organisatie en dagdagelijkse leiding.

"Via een familielid dat een IT-bedrijf opstartte en heel tevreden was over zijn Bryo-deelname, kwam ik in contact met dit Voka-aanbod", getuigt Thijs Verhage. "Tijdens een meeting overtuigde de projectcoördinator me van de meerwaarde ervan. Ik was immers altijd een bescheiden werknemer geweest en had geen ervaring in het ondernemerschap. Extra kennis en sturing zijn altijd handig. Het is interessant om met andere mensen te kunnen spreken. Ze komen dan wel uit een andere branche, staan in een andere fase, verkopen een ander product,... maar staan allemaal voor dezelfde problemen en uitdagingen. Van de andere deelnemers hoor je mogelijke oplossingen. Je pikt eruit wat voor jou concreet toepasbaar is. De grootste meerwaarde van Bryo is wel dat ik er sterker uit gekomen ben als ondernemer."

Vooraf de kennis over de subsidieregeling en de netwerkevenementen bleven Thijs bij. Hij stapte in 2016 in het Bryo-traject. Door de snelle groei van Rock N Roll Classics maakte hij echter al snel de overstap naar Plato. "Voka volgt je actief op en stuurt bij waar nodig", zegt Thijs. "Dat ik het nog eens volg, is een 'no brainer', maar momenteel groeien we explosief met een tweede werkplaats en personeelsuitbreiding. We hebben dan ook een erg sexy product."

Bij Rock N Roll Classics krijgen 'classic' en 'historic cars' onderhoud en herstelling met de modernste methodes door gespecialiseerde technici. Wie op zoek is naar een oldtimer vindt er begeleiding en advies. Rock N Roll Classics selecteert de geschikte wagen op kwaliteit, uitstraling, rijplezier en investeringspotentieel. Daarnaast beschikt het over een depannagedienst en service tijdens rally's en evenementen. (MD - Foto Kurt)

[WWW.RNRCLASSICS.BE](http://WWW.RNRCLASSICS.BE)



# Creëer capaciteit

## door slimmer en efficiënter te werken

Heeft u een operationeel probleem? Zijn uw productie- en bedrijfsprocessen vatbaar voor verbetering? De consultants van PvO helpen u graag! Op basis van hun ruime expertise begeleiden ze u in een traject op maat van uw bedrijf. PvO heeft meer dan 40 jaar ervaring in industrial engineering en lean manufacturing. PvO werkt met de beste tools om uw bedrijf nog slimmer en efficiënter te laten werken.



OUDE STRUCTUREN EN DENKWIJZEN MOETEN OP DE SCHOP

# Hr-management in een hyperactieve arbeidsmarkt

**De arbeidsmarkt is volop aan het accelereren en flexibiliseren. De vraag voor elke onderneming is waar zij nu staat op het vlak van aanwerving, retentie, opvolging en opleiding van medewerkers. Want één ding is duidelijk: hr kan de marktten-densen niet negeren. Jos Verdonck, personeelspsycholoog en zaakvoerder van Verdonck Personeelsmanagement, met kantoren in Menen en Oostende, ontwaart enkele belangrijke trends.**

De eerste boodschap is dat bedrijven anders en creatiever moeten gaan aanwerven. "De krappe arbeidsmarkt zorgt ervoor dat je moeilijker kandidaten vindt en snel moet beslissen, terwijl je ook niet zo snel meer een kandidaat hebt die 100% aan het gezochte profiel beantwoordt", zegt Jos Verdonck. "Rekruteerders moeten daarom meer hun nek durven uitsteken en voor die kandidaat kiezen in wie ze het meeste potentieel zien. Dat betekent niet dat je niet meer grondig moet testen. Een screening blijft nuttig om te zien of iemand zal passen binnen de organisatiecultuur, of hij over de juiste motivatie beschikt en zo meer. Want doordat men veel te makkelijk veel te snel beslist, zowel aan werknemers- als werkgeverskant, gebeuren er nogal wat 'foute aanwervingen'. Zelfs met een oververhitte en veel 'commerciële' geworden arbeidsmarkt zijn trial and error uit den boze; menselijk kapitaal is geen koopwaar. Men zal nog meer respect moeten tonen en zwaarder investeren in aanwerving, screening, opleiding én omscholing."

## ONDERNEMERSZIN VAN MEDEWERKERS STIMULEREN

Jos Verdonck heeft het ook over alternatieve vormen van tewerkstelling en alternatieven voor aanwervingen. "Wat ik bijvoorbeeld zie toenemen, is dat bepaalde werknemers binnen hun organisatie meer als 'zelfstandige ondernemers' worden ingezet. In sommige bedrijven zijn er al 'onafhankelijke cellen' van medewerkers die diensten leveren aan de organisatie. Ik ga ervan uit dat er partnerships in bedrijven zullen ontstaan: een soort 'conglomeraat' van kleine bedrijfjes bin-



nen het geheel, telkens met één of meerdere werknemers als partners. Zo'n nieuwe vorm van tewerkstelling appelleert sterk aan de ondernemingszin en de betrokkenheid van de medewerkers." En zelfs al willen bedrijven niet zo ver gaan, dan nog zal het noodzakelijk blijken om de eigen mensen uitvoeriger en frequenter te screenen op groeipotentieel, inzetbaarheid en doorstroming naar andere of nieuwe functies, om op die manier de juiste man/vrouw op de juiste plaats te krijgen. Een goede loopbaanplanning, geworteld in een consequent retentiebeleid, wordt onontbeerlijk om goede krachten aan boord te houden.

Organisaties staan dus voor de uitdaging om zich flexibel genoeg te organiseren, zodat ze de werknemer zo veel mogelijk stabiliteit en ontwikkelingsmogelijkheden kunnen geven, binnen een duidelijke langetermijnvisie. "Personeelsmanagement wordt er alleen maar complexer op. Men moet oude structuren durven herdenken en loslaten. Ook kmo's zullen nog meer moeten investeren in

**"Een screening blijft nuttig om te zien of iemand zal passen binnen de organisatiecultuur, maar ook om al aanwezig talent te ontdekken."**

JOS VERDONCK

hun hr-functies", stelt Jos Verdonck. "Ik heb de indruk dat veel bedrijfsleiders de waarde van een goed hr-management nog moeten ontdekken. Idealiter maakt hr deel uit van het managementteam en wordt het betrokken bij algemene strategie van het bedrijf en de rol van de werknemer daarin", besluit Jos Verdonck. (JD - Foto Hol)

[WWW.VERDONCKPERSONEEL.COM](http://WWW.VERDONCKPERSONEEL.COM)



Jan en Fred Vanderbeke – Linum Europe

**“Ook voor kleine bestellingen rijden we 100 kilometer”**

**Het ondernemerschap van Fred Vanderbeke begon in 1983 zoals zo vaak: thuis in de garage, na elders enkele jaren ervaring te hebben opgedaan. Vandaag telt de Linum Europe Groep (\*) met zijn 5 bedrijven ruim 100 medewerkers in eigen land en het naburige buitenland. Nog even wachten en de groep neemt zijn intrek op een 33.000 vierkante meter grote greenfield op bedrijvenpark Kortrijk-Noord. De eeuwig bescheiden Fred Vanderbeke (64) geeft rond deze tijd ook de fakkel door aan zoon Jan.**

**Linum Europe werd recent in Kuurne verkozen tot Bedrijf van het Jaar. Waaraan heeft het deze onderscheiding te danken?**

*Fred Vanderbeke (denkt lang na):* "Oei, moeilijke vraag. Het is het bestuur van de vzw Bedrijvenpark Noord-Kortrijk dat ons heeft voorgedragen. Zij weten het dus best. Ik wil vooral bescheiden blijven, dat is nu eenmaal mijn aard."

**Probeer toch maar eens...**

*Fred Vanderbeke:* "Dan verwijs ik naar wat de burgemeester gezegd heeft in zijn toespraak. Ons sociaal werk via de Linum Foundation heeft zeker een rol gespeeld. Verder benadrukte de burgervader de volgende elementen: het gaat om een bedrijf van een geboren en getogen Kuurnenaar en dat momenteel de grootste investering doet op de industriezone. Linum Europe is Kuurne altijd trouw gebleven, van bij de start tot nu. Investeren buiten de eigen gemeente, dat hebben we nooit overwogen. En misschien nog deze toevoeging: Linum Europe heeft zijn overgenomen bedrijven (Xilio uit Olsene en Plasti-Bac uit Asse) in alle stilte en zonder brokken te maken naar Kuurne getransfereerd."

**Zo'n waardering is mooi meegenomen, toch? Heeft het ook impact op de business als dusdanig?**

*Fred Vanderbeke:* "Wie ons moet kennen in de sector, zat niet te wachten op deze prijs om ons te ontdekken. Met andere woorden: wie ons moest kennen, kende ons al veel langer. Maar de award heeft zeker bijgedragen heeft tot een positief imago. Dat voelt goed."

**Linum Europe werd vorig jaar nochtans niet gespaard. Toen liep uw nieuwbouwproject maanden vertraging op omdat op het terrein een beschermde vogelsoort was ontdekt, een kuifleeuwerik die aan het broeden was. Te gek voor woorden?**

*Fred Vanderbeke (zucht):* "Tja, de goeemeente zal het geweten hebben. En wij ook. Men kwam hier met een rapport van wel 15

bladzijden aandragen, allemaal over die ene vogel. De 'instanties' vonden dat belangrijk genoeg. Ach, het is nu voorbij, ik wil daar vooral geen polemieken rond voeren."

**Naast Linum Europe heeft u nog 4 andere bedrijven: Plasti-Bac, Ronda Benelux, Fermod en Xilio. Hoe krijgt u dat gedaan?**

*Fred Vanderbeke:* "Het antwoord is vrij eenvoudig: het is allemaal organisch gegroeid. Eerst vanuit mijn garage, later vanuit een gehuurde schuur, in een derde fase via een nieuwbouw op de industriezone van Kortrijk-Kuurne, en nu investeren we opnieuw in een vestiging. Dag na dag werken, beetje bij beetje vooruit, aan iets beginnen met één man en dan langzaam doorgroeien tot je een équipe hebt. En ja, hier en daar deden we ook al eens een overname."

**Was het van meet af aan een bewuste keuze om te diversifiëren? Om niet alle eieren in één mand te leggen?**

*Fred Vanderbeke:* "Ik ben nooit de man geweest van grote businessplannen, maar eerder de ondernemer met het buikgevoel. 4 van de 5 bedrijven zijn actief in de projectbouw. Plasti-Bac hoort niet meteen in dat rijtje thuis. Dat we Plasti-Bac konden overnemen, was een opportuniteit die op me afkwam. De due diligence had me geleerd dat 30% van de klanten van Plasti-Bac ook al klant waren van Linum Europe. Dan moet je toch niet meer twijfelen? Plasti-Bac is een volwaardig dochterbedrijf dat de voorbije 12 jaar verviervoudigd is. Niet kwaad geboerd, denk ik dan. Bovendien openden we met Plasti-Bac deuren naar andere boeiende sectoren zoals de metaal- en maakindustrie, die zeker ook in West-Vlaanderen diep verankerd zit."

**Durft u te zeggen: als men er één kan leiden, dan ook alle 5?**

*Fred Vanderbeke:* "Elk bedrijf is anders en vergt een andere aanpak. Maar als u toch een rode draad zoekt: altijd en overal was het een kwestie van dag na dag hard werken en

beetje bij beetje uitbreiden, met de expertise die we in huis hebben opgebouwd en die top is. Dat is precies wat we ook gedaan hebben in het buitenland. We zochten eerst één persoon die kon instaan voor de sales. Als het goed ging, rekruteerden we bij en als er voldoende 'gewicht in de schaal' lag, richtten we een apart filiaal op. Belangrijk was dat we in elk land met locals werkten. Je kan hier dicht bij huis Vlaamse high potentials vinden die bereid zijn naar Nederland, Frankrijk, Duitsland of Zwitserland te trekken om daar het pad te effenen. Dat deden we bewust niet. Een Duitse klant moet in onze optiek aangesproken worden door iemand die dezelfde taal spreekt en de lokale cultuur begrijpt. Het is een aanpak die bewezen heeft dat ze werkt."

**"Ik ben 63 en heb besloten om géén plaats meer in te nemen in het nieuwe organigram."**

FRED VANDERBEKE

**Groei is een constante in uw verhaal. Waarom is groei zo belangrijk?**

*Fred Vanderbeke:* "Ik vind dat je een onderneming moet laten groeien. Er is geen andere keuze. Niet groeien, betekent verstarren."

*Jan Vanderbeke:* "Maar groeien om te groeien, heeft ook geen zin. Groeien is een kwestie van op de trein springen. Of op het vliegtuig, zoals in mijn geval. Ik ben net terug uit de Verenigde Staten. Een soort studiereis. Daarvan kom je terug met een rugzak vol ideeën die je dan weer op pad zetten richting nieuwe groei. Met een open blik kan je veel bereiken."



### Zoals?

Jan Vanderbeke: "Draai of keer het zoals je wilt, maar in de VS is men voor veel zaken nog vooruit op Europa. De voorschriften in de voedingssector bijvoorbeeld zijn nog veel rigoreuzer dan bij ons. Dan besef je ook dat daar nieuwe business zit aan te komen in Europa, zowel voor Linum Europe, als voor de kunststoffenmarkt waarin Plasti-Bac zich begeeft."

### Staat u nu waar u pakweg in 2000 wilde staan?

Fred Vanderbeke: "Ik heb nooit echt gedroomd van zo'n scenario. Ik heb gewoon altijd mijn best gedaan, niet meer en niet minder. Dromen van cijfers - omzet of tewerkstelling - was niet mijn ding. Ik wilde gewoon mij eigen ding doen op basis van waarden waarin ik rotsvast geloof."

**"Groeien is een kwestie van op de trein springen. Of op het vliegtuig, zoals in mijn geval."**

JAN VANDERBEKE

### Welke waarden zijn dat?

Fred Vanderbeke: "Eén: alles wat je doet, moet je samen met anderen doen. Het adagium hier is: 'team, team, team'. Het team gaat voor alles. We hebben vandaag een uitstekend team van medewerkers, maar ook met je klanten en met je leveranciers moet je een ploeg vormen. Het is de beste manier om vooruit te geraken. Niet 'I' maar 'We', daar draait het om. Twee: de klant is het centrum van je universum. Iedereen binnen het bedrijf is doordrongen van die ene en belangrijkste vraag: hebben we de klant wel goed geholpen?"

### Managers moeten vooral oog hebben voor de lange termijn, heet het bij Vlerick. Waar wil u met uw groep van bedrijven staan in 2025?

Jan Vanderbeke: "Dat is een vraag die ons vandaag niet echt bezighoudt. De wereld verandert ook zo snel. Ik zie het nu als één van mijn belangrijkste taken om de structuren te professionaliseren. Door alle bedrijven heen. En om toch terug te komen op uw vraag: ik wens mezelf toe dat ik me evenveel zal jeunen als ik nu doe. Dan moet het bedrijf daar ook wel bij varen, toch?"

### Vreest u niet dat de Amazons van deze wereld de zaken op hun kop kunnen zetten?

Jan Vanderbeke: "Oh, maar Amazon probeert dat al hoor. Wij hebben daar ons antwoord op. Niemand probeert dichter bij de klant te staan dan wij doen. Niemand biedt ook dergelijke service of een meer persoonlijke aanpak. Moeten we zelfs voor een kleine maar dringende bestelling 100 kilometer heen en terug rijden, dan doen we dat ook meteen. Daarnaast zetten we ook sterk in op maatwerk, waarbij persoonlijk contact cruciaal is."

### Elke vader zit zijn zoon of dochter graag in zijn voetsporen treden. Uw zoon Jan is nu helemaal klaar voor het grote werk. Welke voorwaarden werden daaraan verbonden?

Fred Vanderbeke: "Niets moest, alles mocht. Ik heb altijd de deur opengelaten. Het moest zijn beslissing zijn. Hij heeft een goede opleiding tot burgerlijk ingenieur genoten. Dat leek me een eerste voorwaarde. Verder kreeg hij de kans om elders ervaring op te doen: eerst aan de universiteit, met een speciaal oog voor innovatie, daarna 2 jaar bij Bekaert. Na zijn overstap binnen onze groep kon hij op diverse echelons en zowel in eigen land als in het buitenland ervaring opdoen. Dat alles leek me wel een must."

### Kan een zo druk bezet en bruisende ondernemer als u er ook al eens de riem afleggen?

Fred Vanderbeke: "Daar zegt u zoiets. Ik ben 63 en heb besloten om géén plaats meer in te nemen in het nieuwe organigram. Jawel, een weloverwegen beslissing. Het wil zeggen dat ik vanaf nu niet meer operationeel actief ben. Ik verdwijn niet helemaal: ik blijf mijn zoon Jan, die de fakkel overneemt, en het voltallige management nog met advies bijstaan. Met veel plezier trouwens. Ik denk dat ik vanaf nu nuttiger kan zijn in deze nieuwe rol."

### U heeft het verdiend, zegt men dan.

Fred Vanderbeke: "Ik heb deze zaak in 1984 van nul opgestart. Ik kan u verzekeren dat ik de eerste jaren dag en nacht gewerkt heb. Eens je voelt dat de zaken op de rails staan, luistert een mens wat meer naar zijn echtgenote en neemt dus ook wat meer tijd voor ontspanning. Vooral in ons buitenhuis in het naburige Nederland. Daar kwam ik tot rust. Alhoewel: ik richtte er toch ook een klein 'bureautje' in. Ik vermoed dat ik daar de beste managementbeslissingen heb genomen. Het is een oude wijsheid in het ondernemerschap: door wat afstand te nemen, zie je de zaken duidelijker."

### Geen enkel bedrijf vertoeft op een eiland. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is een van uw stokpaardjes, onder meer via de door u opgerichte vzw Linum

### Foundation. Wat drijft u?

Fred Vanderbeke (verontschuldigd bijna): "Die sociale drang zit diep in mij, van in mijn jeugd. Het lidmaatschap van de KSA zal daar ongetwijfeld mee te maken hebben, net als mijn opvoeding thuis. Toen Linum Europe 30 jaar op de teller had, wilde ik graag iets terug doen voor de maatschappij. Ik heb toen de Linum Foundation opgericht. Na rijp overleg met derden besloot ik om steun te verlenen aan zogenaamde 'weesziekten', waarvan de behandeling niet terugbetaald wordt. We hebben al mooie projecten gesteund. Het geeft me in voldoening om zo verzoeken te kunnen inwilligen van mensen die soms de wanhoop nabij zijn."

### Tot slot: de industriezone van Kuurne is de oudste van de regio Kortrijk. Vandaag zijn er ruim 160 bedrijven aan de slag, goed voor meer dan 6.000 jobs. Mooi. Zijn er zaken die ook beter kunnen?

Fred Vanderbeke: "Ik ben lid van de raad van bestuur van de vzw Bedrijvenpark Kortrijk-Noord en ben dus wel van nabij betrokken. Rond de tafel zijn we het er overwegend over eens dat er nog werkpunten zijn. Ik denk hier in de eerste plaats aan betere mobiliteit, aan betere fietspaden, aan meer groen en aan nog meer veiligheid. Het allerbelangrijkste lijkt me echter de algemene uitstraling van het hele gebied. Ik kijk ook verder: heel Zuid-West-Vlaanderen heeft het potentieel én de ambitie om één van beste regio's van West-Europa te zijn. Ook Voka benadrukt dat in haar mission statement. Maar soms voel je aan dat Zuid West-Vlaanderen een 'regiominister' mist in Brussel." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

## De 5 nichebedrijven van Linum Europe groep

- Linum Europe (producten en toebehoren voor koeling, airco, grootkeuken en shopfitting)
- Plasti-Bac (kunststof ladingdragers voor magazijnen, voeding, industrie en afvalbeheer)
- Fermod (koelmeubelbeslag)
- Xilio (HVAC-oplossingen)
- Ronda (roestvrij staal deuren)



## Alaska

# 5 GDPR-mythes doorprikt

**GDPR: veel ondernemers duiken huiverend onder hun bureau als zij het woord horen. Hoe meer de datum van inwerkingtreding naderde, hoe luider de doemberichten in de media.**

We kennen de boetes inmiddels allemaal: tot 10 miljoen euro of 2 procent van de wereldwijde jaaromzet dan wel 20 miljoen euro of 4 procent van de wereldwijde jaaromzet. Er begint ook een hele nieuwe economie te bloeien van privacy-adviesbureaus, opleiders van 'data protection officers' (DPO's) en software voor privacy management.

We worden langs alle kanten bestookt met informatie die van ons een GDPR-expert zou maken. Maar door die overvloed is het soms moeilijk een onderscheid te maken tussen feiten en fictie. De verwarring wordt ook al niet geholpen door de communicatie vanuit de overheid: we stellen 250 controleurs aan maar "wellicht" gaan we in het begin nog geen boetes opleggen. Welk advies volg je maar beter op en waar zitten de urban legends? Hieronder doorprieken we alvast 5 mythes.

### 1) DE AVG IS NIET VAN TOEPASSING OP B2B-MARKETING.

De regels gelden voor alle bedrijven die persoonsgegevens verwerken. Medewerkers hebben namelijk ook specifieke persoonsgegevens. Zo is mijn e-mailadres een persoonsgegeven, net als mijn LinkedIn-profiel. Het zijn allemaal data waarmee een persoon geïdentificeerd kan worden. Een b2b-marketeer die deze persoonsgegevens verwerkt, moet zich dan ook aan de GDPR houden.

### 2) VOOR DE GDPR WAS ER OOK AL WETGEVING MET BETREKKING TOT DE BESCHERMING VAN DE PRIVACY. ER ZAL DUS WEINIG VERANDEREN VOOR MIJN ORGANISATIE.

Alle lidstaten hadden hun eigen wetgeving rond privacy. GDPR werkt de verschillen weg. We moeten echter ook meteen vaststellen dat GDPR wellicht niet in alle landen van de EU identiek zal worden toegepast. Elke lidstaat heeft immers een implementatiewet gestemd om de praktische uitvoering van de GDPR te regelen. Ondanks de belofte van één privacywet voor heel Europa, zal men toch de ontwikkelingen van de andere Europese lidstaten nauwlettend moeten volgen, omdat ieder Europese lidstaat uiteindelijk naar eigen inzicht de AVG op nationaal niveau kan implementeren, met alle gevolgen van dien.

### 3) HET AANSTELLEN VAN EEN DATA PROTECTION OFFICER (DPO) IS VERPLICHT VANAF EEN BEPAALD AANTAL WERKNEMERS PER ORGANISATIE.

Wanneer een organisatie een DPO dient aan te stellen, wordt niet bepaald op basis van de grootte van de organisatie maar op basis van zijn activiteiten. In totaal zijn er 3 verschillende organisatietypes die een DPO dienen aan te stellen op basis van hun corebusiness: publieke autoriteiten die persoonlijke data verwerken, met uitzondering van juridische instanties; organisaties waarvan een deel van hun hoofdtak bestaat uit het systematisch monitoren van het (online) gedrag van individuen (denk aan Google of Facebook) en tot slot organisaties waarbij het verwerken van bepaalde datacategorieën zoals gezondheid of religie deel uitmaakt van hun hoofdactiviteit (ziekenhuizen, farmaceutische bedrijven, enzoverder).

### 4) HET DATASUBJECT DAT SLACHTOFFER WORDT VAN EEN DATALEK DIENT TE ALLEN TIJDE EN BINNEN DE 72 UUR OP DE HOOGTE GESTELD TE WORDEN.

Bij een datalek moet binnen de 72 uur verplicht een melding te worden gedaan aan de Gegevensbeschermingsautoriteit, en onder bepaalde omstandigheden ook aan het datasubject waarvan de data afkomstig is. Wanneer moet men het datasubject niet inlichten:

- Wanneer de persoonlijke data alsnog beschermd worden (bijvoorbeeld versleutelde gegevens).
- Wanneer de kans op schadelijke gevolgen niet waarschijnlijk is.
- Wanneer het disproportioneel veel moeite zou kosten om elke betrokkene op de hoogte te stellen.

### 5) ELKE ORGANISATIE DIE PERSOONSGE-GEVENS VERZAMELT EN VERWERKT, DIENT HIERVOOR OP 25 MEI 2018 OPNIEUW DE EXPLICIETE TOESTEMMING TE KRIJGEN VAN HET DATASUBJECT.

Het is niet zo dat u plots onder de nieuwe regeling al uw klanten opnieuw moet aanschrijven om hun toestemming te bekomen voor het verwerken van hun persoonsgegevens. Men vergeet al snel dat toestemming maar één van de 6 rechtsgronden is op basis waarvan men persoonsgegevens zal kunnen verwerken. Indien de verwerking kan steunen op één van de andere 5 rechtsgronden, mag u ook overgaan tot verwerking. In de praktijk worden veel verwerkin-

gen gedaan voor de uitvoering van een overeenkomst, of worden gegevens bewaard omwille van een wettelijke verplichting.

### BESLUIT

GDPR is een nieuw gegeven waarmee elke onderneming (maar ook elke vzw en vereniging) zal moeten leren omgaan. Het is een complex stuk wetgeving waarbinnen veel grijze zones bestaan en waarover veel onduidelijkheid bestaat.

Wat de overheid beter zou doen, in plaats van warm en koud tegelijk te blazen, is zwart op wit stellen dat men pakweg de eerste 6 maanden geen boetes zal opleggen. Men is immers zelf niet klaar: noch met het toepassen van GDPR binnen alle geledingen van de overheid, noch met het scheppen van een wettelijk kader voor de toepassing van GDPR (denk maar aan een certificaat voor de DPO). Men zou ook van die 6 maanden kunnen gebruik maken om duidelijkheid te scheppen en de grootste misvattingen uit de wereld te helpen. Hopelijk wordt onze grootste vrees niet bewaarheid en draagt GDPR bij aan een betere bescherming van de privacy, in plaats van aan de boetemaatschappij.

*Alexander Colaert, Alaska*



# KIJK VOORUIT

Brugge • Hasselt • Ieper • Kortrijk  
Roeselare • Wemmel  
[www.alaska-group.eu](http://www.alaska-group.eu)

**ALASKA**  
ADVISORS • ACCOUNTANTS • AUDITORS



## IMPOSTO Advocaten

# Fiscale aftrek kosten privaat vastgoed en andere kosten in vennootschap anno 2018

**De verwerving van vastgoed dat (deels) privaat wordt aangewend, gebeurt vaak door een vennootschap. Doorgaans wordt dit vastgoed kosteloos ter beschikking gesteld van de bedrijfsleider bij wijze van bezoldiging in natura. Prangende vraag is onder welke voorwaarden de kosten van het vastgoed (aankoopkosten, afschrijvingen en eventuele financieringskosten) in deze situatie fiscaal aftrekbaar zijn.**

### DE FINALITEITSVOORWAARDE

Opdat een kost fiscaal aftrekbaar is, moet zijn voldaan aan de aftrekbaarheidsvoorwaarden van artikel 49 WIB 92\*. Inzonderheid moet een **kost zijn gedaan en gedragen om belastbare inkomsten te verkrijgen**; op het ogenblik dat de kost wordt gedaan om de intentie bestaan met deze kost een belastbaar inkomen te verkrijgen of te behouden (**finaliteitsvoorwaarde**). Niet relevant is of met de kost ook effectief een belastbaar inkomen wordt gerealiseerd. Ook hoeft niet onmiddellijk in hetzelfde jaar waarin de kost werd gedaan een belastbaar inkomen worden gerealiseerd.

### BEZOLDIGING IN NATURA VOOR PRESTATIES

Indien de bedrijfsleider daadwerkelijk prestaties levert voor de vennootschap, kan er geen twijfel bestaan dat de vennootschap haar zaakvoerder in natura kan bezoldigen voor deze prestaties door het kosteloos ter beschikking stellen van vastgoed. De kosten van het vastgoed zijn in voorkomend geval fiscaal aftrekbaar. Wel is het aan de vennootschap om te bewijzen dat **de bedrijfsleider effectieve prestaties** levert en op die manier een bijdrage levert aan het genereren van belastbaar inkomen door de vennootschap. Het Hof van Cassatie bevestigde in een arrest van 13 november 2014 deze zogenaamde **bezoldigingstheorie**.

### VEREISTE VERBAND TUSSEN BEZOLDIGING IN NATURA EN PRESTATIES

Dit debat kent ondertussen evenwel een **belangrijke accentverschuiving**. Inzonderheid is een tendens in de rechtspraak waar te nemen waarin wordt gesteld dat het niet

volstaat te bewijzen dat de bedrijfsleider prestaties levert binnen de schoot van de vennootschap die bijdragen tot het genereren van inkomsten voor de vennootschap; daarenboven zou moeten worden aangetoond dat de vennootschap door het ter beschikking stellen van het vastgoed **beoogt deze inkomstgenererende prestaties te vergoeden**. Deze accentverschuiving moet gezien worden in het licht van **de bewijslastverdeling in het kader van artikel 49 WIB 92**: de belastingplichtige is aan zet en moet het initiële bewijs leveren dat een kost voldoet aan de aftrekbaarheidsvoorwaarden van artikel 49 WIB 92. Van de andere kant komt het de fiscus niet toe de **opportuniteit van een kost in het kader van artikel 49 WIB 92** te beoordelen. In concreto oordeelt de vennootschap zelf over de wijze waarop ze haar bedrijfsleider meent te moeten vergoeden voor de prestaties die hij levert. Uitgaande van deze principes valt uit de betrokken rechtspraak af te leiden dat in welbepaalde gevallen de rechtbanken en hoven de mening zijn toegedaan dat er een **onvoldoende verband** bestaat **tussen de kosten** die met **het vastgoed** gepaard gaan enerzijds **en de inkomstgenererende prestaties** van de **bedrijfsleider** anderzijds. Het totaal plaatje - inzonderheid de verhouding van de werkelijke kost van de totale bezoldiging, inclusief de kosten van het vastgoed, geplaatst tegenover de toegevoegde waarde van de bedrijfsleider voor zijn vennootschap - lijkt volgens deze rechtspraak in welbepaalde gevallen niet te kloppen. Of beter uitgedrukt: de betrokken rechtbanken en hoven lijken de mening te zijn toegedaan dat niet het bewijs is geleverd dat de kosten van het vastgoed de prestaties van de bedrijfsleider vergoeden... zonder zich hierbij uit te spreken over de opportuniteit van deze kosten.

### OOK BIJ ANDERE KOSTEN DAN VASTGOEDKOSTEN

In een recent arrest van het hof van beroep van Antwerpen van 8 mei ll. kwam de vraag aan bod of **interessen van een aandeelhouderslening** fiscaal aftrekbaar zijn als deze lening werd verstrekt tot financiering van een kapitaalvermindering en dividenduitkering. Het hof kwam tot het besluit dat de vennootschap niet het bewijs levert dat de interest-

vergoedingen een kost zijn die gedaan is om belastbaar inkomen te genereren en weigert daarom de fiscale aftrek van deze interesten. Ook in deze casus maakte het hof toepassing van de verscherpte bewijslastverdeling bij de beoordeling van de fiscale aftrek van de interestvergoedingen.

*\*Artikel 49 WIB 92 schrijft voor dat kosten gedaan of gedragen moeten zijn met het oog op het verwerven of het behouden van belastbaar inkomen, willen ze fiscaal aftrekbaar zijn, de zogenaamde finaliteitsvoorwaarde. De bewijslastverdeling werd door de recente rechtspraak aanzienlijk verscherpt: de belastingplichtige vennootschap dient voortaan het bewijs te leveren dat een kost van meet af aan beoogt een belastbaar inkomen te genereren of minstens te vrijwaren. Deze bewijslastverdeling stelt zich in alle scherpte bij niet-recurrente kosten zoals kosten van privaat vastgoed in vennootschappen en interestvergoedingen van belangrijke aandeelhoudersleningen. Telkens komt het erop aan te bewijzen dat de vennootschap met de betrokken kosten de intentie heeft belastbaar inkomen te genereren dan wel te vrijwaren. Een verwittigde belastingplichtige is er 2 waard!*

Mr. Jan Sandra en mr. Anouck Sandra,  
IMPOSTO Advocaten

## FISCALITEIT VERMOGEN ONDERNEMEN



**IMPOSTO**  
ADVOCATEN - AVOCATS - LAWYERS

PR. KENNEDYPARK 41 | 8500 KORTRIJK  
+ 32 56 24 13 13 | INFO@IMPOSTO.BE  
WWW.IMPOSTO.BE





SDWorx

## Betrokken teams: zo houdt u de vinger aan de pols

**Aan autonomie op de werkvloer hebben medewerkers doorgaans geen gebrek, zo blijkt uit een recente studie die we uitvoerden bij 2.500 Belgische werknemers in grote en kleine organisaties. Maar qua inspraak in het beleid en de werking blijft het schoentje knellen. Hoe kunt u daar verandering in brengen?**

Belgische werknemers zijn relatief tevreden over de zelfstandigheid en vrijheid die ze krijgen om hun werk zelf te organiseren. Opvallend hierbij is dat er nauwelijks verschil is tussen arbeiders, bedienden en kaderleden. Medewerkers nemen hun job en carrière vandaag steeds meer in eigen handen. Regelingen om tijd- en plaatsafhankelijk te werken of loonpakketten op maat zijn hier slechts enkele voorbeelden van.

### MEER INSpraak, HOGERE BETROKKENHEID

Met inspraak in het beleid en de werking van de organisatie is het een stuk minder goed gesteld, zo leren we uit dezelfde studie. Meer dan de helft van de werknemers vindt dat zijn werkgever er te weinig aandacht voor heeft.

En laat inspraak nu net een van de hefboomen bij uitstek zijn voor een hoger engagement. Een werknemer die het gevoel heeft dat hij een bijdrage kan leveren aan de huidige én toekomstige werking van zijn organisatie, zal een hechte band ontwikkelen met zijn werkgever. Maar het gaat verder dan dat: ruim 9 op de 10 (94%) van de medewerkers met inspraak voelen zich gedreven om sterke prestaties neer te zetten, tegenover minder dan 7 op de 10 (68%) van wie weinig of geen zeggenschap ervaart.

### CONTINUE DIALOOG MET UW TEAMS

Samen met uw medewerkers oplossingen zoeken en processen verbeteren of veranderen is dus de boodschap om hun betrokken-

heid aan te zwengelen. Beperkte ingrepen kunnen hiervoor al wonderen doen. Zo is de meerwaarde van kleine teams al meermaals bewezen. De communicatielijnen zijn veel korter en de onderlinge samenwerking efficiënter en transparanter. Verder bestaat er een brede waaier aan tools om medewerkers virtueel dichter bij elkaar te brengen, de uitwisseling van feedback te bevorderen en de communicatie in het algemeen naar een hoger niveau te tillen.

### (BIJ)STUREN OP BASIS VAN HR-DATA

Maar hoe weet u of uw acties ook effectief vruchten afwerpen? Via digitale tools kunt u uw medewerkers op geregelde tijdstippen een aantal eenvoudige, korte vragen voorschotelen. Wat leeft er binnen uw teams? Hebben uw medewerkers de nodige middelen ter beschikking om goed te functioneren? Zijn alle nodige competenties aanwezig om de ploeg succesvol te maken? Uw medewerkers ontvangen de vragen op hun smartphone of pc en geven feedback wanneer het hen past. Met andere woorden, u blijft in dialoog met uw teams op de werkvloer.

Vervangt zo'n continue monitoring het klassieke jaarlijkse tevredenheidsonderzoek? Zeker niet, maar het is er wel een doeltreffende aanvulling op. Door continu te meten kunt u immers veel korter op de bal spelen wanneer er een probleemsituatie opduikt of een specifieke actie bijsturing nodig heeft. En ook niet onbelangrijk: aan de hand van de resultaten maakt u issues bespreekbaar binnen uw teams.

[www.sdworx.be/ebookengagement](http://www.sdworx.be/ebookengagement)

*Dorien Meire,  
Kantoordirecteur SD Worx KMO Brugge*



**Samen schrappen we 'had ik dat geweten' uit uw woordenschat.**

Ontdek onze HR-aanpak

[www.sdworx.be/hidg](http://www.sdworx.be/hidg)

## AUTOMATISATIE & ROBOTICA

Automatisatie en robotica maken de productie en distributie in uiteenlopende sectoren vaak heel wat sneller, efficiënter en veiliger.

“ONZE OPLOSSINGEN MAKEN DE ONDERNEMING PERFORMANTER”

Het Harelbeekse Flagstone bedenkt sinds 2015 softwareoplossingen, vooral voor productie- en logistieke bedrijven. Die moeten helpen om bedrijven slimmer te laten automatiseren. Daardoor kan de klant in kwestie uitgroeien tot een echte ‘smart factory’. Daarnaast organiseert het ook ‘transformation workshops’, stuurt het volledige digitale projecten aan en stelt het adviesrapporten op.

# Flagstone begeleidt bedrijven naar een ‘slimmere’ toekomst

Jurgen Dekeyser en Tsjelle Stevens beschouwen hun onderneming Flagstone nog steeds als een start-up. 3 jaar is inderdaad nog niet oud, maar in die periode hebben ze wel al flinke stappen gezet en mooie projecten gerealiseerd. “Nadat wij onze software- en andere oplossingen bij de klant hebben geïntegreerd, is het bedrijf performanter”, legt Jurgen Dekeyser uit. “Ons doel is om de onderneming ‘atletischer’ en wendbaarder te maken tegenover alle economische uitdagingen die op haar afkomen en vooral dat ze slimmer wordt. Die elementen zorgen ervoor dat het bedrijf ‘future-proof’ wordt.”

De voornaamste doelgroep van Flagstone zijn familiale bedrijven uit de maakindustrie. Heel wat klanten kijken tegen een generatiewissel aan en zien de noodzaak in van een geconnecteerde, digitale en ‘smart’ toekomst. Jurgen Dekeyser: “Wij leveren steeds maatwerk en trekken daarom niet als een IT-toeleverancier naar de klant, maar als business consultant die graag meedenkt op strategisch (management) niveau. We inventariseren de aanwezige technologie, bekijken welke machines al ‘slim’ zijn en welke nog niet, welke soft-

ware aanwezig is,... Aan de hand van die uitgebreide analyse gaan we na wat we met elkaar kunnen gaan verbinden: machines met machines, machines met software, machines met mensen. Daarna volgt bij nieuwe klanten een pilotoproject. Met de data die dat oplevert, kunnen we die ‘interconnectiviteit’ verder uitbreiden.”

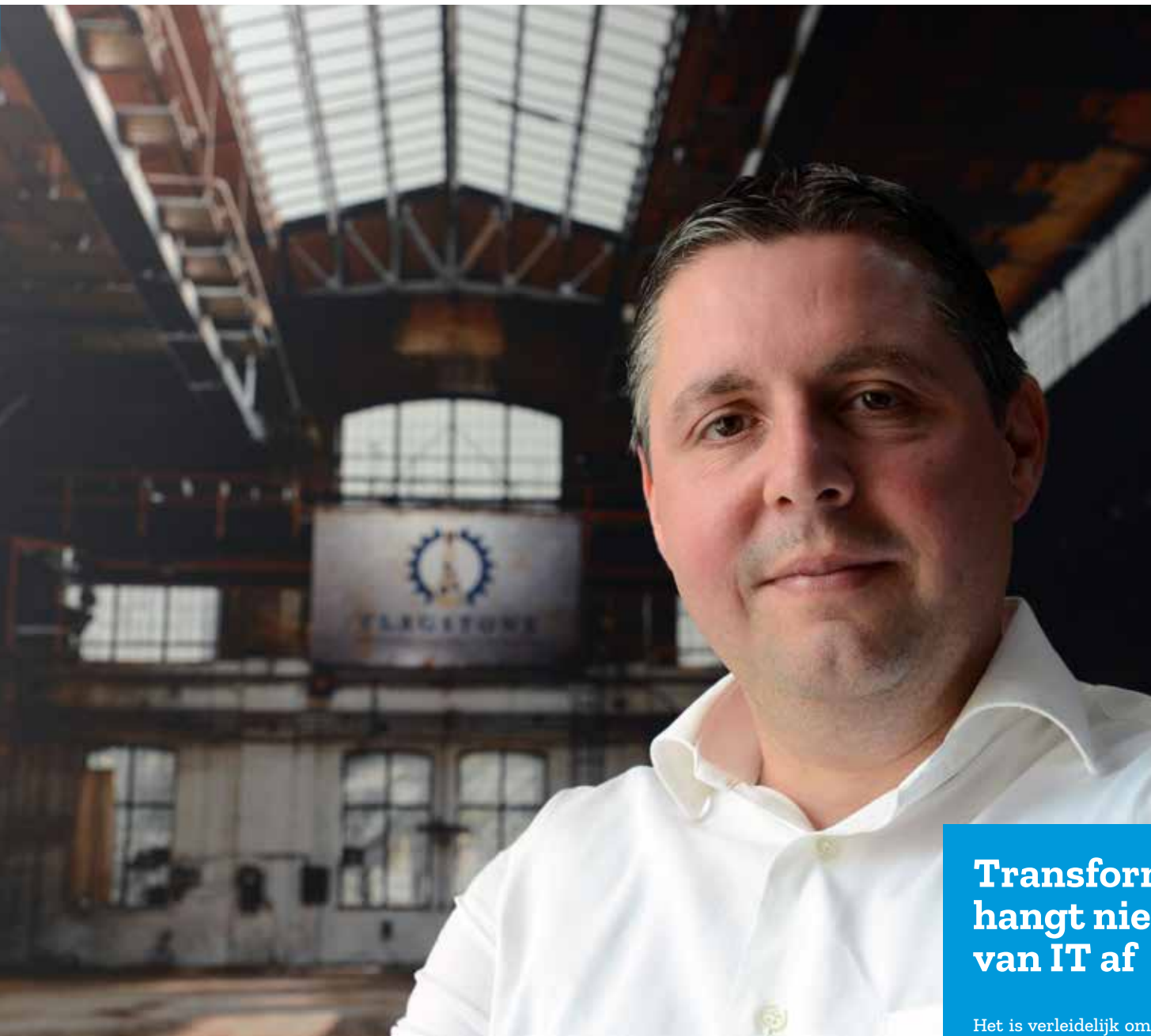
### BEDRIJVEN HEBBEN BAAT BIJ ‘BIG DATA’

De softwareoplossingen van Flagstone zijn veelomvattend: software voor het aansturen van machines of het uitlezen van machine-informatie, internetoplossingen voor de klanten en leveranciers van het bedrijf, track & trace, apps die een makkelijkere connectie met de software van klanten en/of leveranciers mogelijk maken... “We leveren bijvoorbeeld software die ‘big data’ uit de sensoren van de machines haalt, wat de klant dan als slimme tool kan gebruiken voor onder meer het exacter bepalen van de kostprijs van het product, om te zien of de KPI’s behaald worden, voor onderhoud en zo meer”, zegt Jurgen Dekeyser.

Flagstone is momenteel bezig met een rebranding en een nieuwe merkpositionering. “We willen ons meer als business consultant profileren en minder als louter implementator van technologie en hulpmiddelen. Dat is een eerste stap naar onze volgende (langetermijn)doelstelling: meer schaalbaar worden zonder dat we een zware personeelslast op ons moeten nemen of voortdurend nieuwe mensen

**“Ons doel is om onze klanten ‘future-proof’ te maken.”**

JURGEN DEKEYSER



## **“We trekken niet naar de klant als een IT-toeleverancier, maar als business consultant.”**

JURGEN DEKEYSER

moeten opleiden. De kennis en methodologie van mezelf en Tsjelle willen we op termijn omzetten in een 'Zwitsers zakmes': deels zelf ontwikkelde apps die de drempel naar het realtime gebruiken van data uit machines verlagen, die telkens een deeloplossing bieden voor de klant én bovendien samenwerken op een slim platform. Dat moet ons toelaten om beter te kunnen schalen en een recurrent inkomstenmodel voor Flagstone te creëren, waardoor we sneller kunnen groeien. Daarvoor willen

wij ook samenwerken met implementatie- en integratiepartners, via een licentiemodel. Dat is allemaal het voorwerp van een lopend onderzoek, waarin we deze ideeën willen verfijnen en optimaliseren. Daarvoor zoeken we bedrijven die een deel van hun faciliteiten ter beschikking willen stellen en willen meewerken aan een innovatietraject dat wij zelf dragen.” (JD - Foto Hol)

## **Transformatie hangt niet alleen van IT af**

Het is verleidelijk om te denken dat met wat ingenieuze IT-toepassingen de kous af is en je zo de stap naar een 'slimmere onderneming' hebt gezet. “Maar zo werkt het niet”, benadrukt Jurgen Dekeyser. “Vandaar dat onze dienstverlening verder gaat. Zo organiseren we ook 'transformation workshops' om samen met het bedrijf te sleutelen aan een plan van aanpak. Als externe partij hebben we een frisse kijk op de bestaande infrastructuur en de nodige aanpassingen. Een kijk die we ook in adviesrapporten gieten, waarin de huidige infrastructuur en processen worden afgetoetst aan de bedrijfsdoelstellingen. Zo'n rapport is een prima basis om de prioriteiten en budgetten vast te leggen voor de toekomstige investeringen.”

# PLASTIBAC

Inspired by plastics



**STOCKAGE  
LOGISTIEK  
PRODUCTIE  
PREVENTIE  
VERPAKKING**

## **ORDE - NETHEID - TIJDSWINST** voor al uw logistieke toepassingen

Binnen magazijnen, werkplaatsen en distributiecentra zijn kunststof bakken, palletten en verpakkingen niet weg te denken. Ze zijn duurzaam en gestandaardiseerd. Ze zorgen voor overzicht, orde, comfort én netheid. Ze creëren mee een aangenaam werkklimaat, tijdswinst én een kwaliteitsuitstraling naar het beeld van uw bedrijf.

**PLASTIBAC luistert en reikt u de juiste bakken aan.**

 [www.plastibac.eu](http://www.plastibac.eu)

 Vijverhoek 51  
8520 Kuurne  
 +32 (0)56 36 31 20  
 [info@plastibac.eu](mailto:info@plastibac.eu)



**“Ik maak me soms de bedenking waarom bedrijven en medewerkers niet meer repetitieve of zware taken automatiseren.”**

FILIP POPELIER

“LAAT HET GEZOND VERSTAND ZEGEVIEREN”

# Pro-Engineering werkt op maat voor productiebedrijven

**Er zal altijd een markt zijn voor maatwerk in engineering voor productiebedrijven. Daar is Filip Popelier van Pro-Engineering uit Ruddervoorde van overtuigd. Maar evenzeer beseft hij dat robots en automatisering de werkvloer zullen veranderen. “Met robots zouden veel meer taken ergonomisch verlicht of verbeterd kunnen worden.”**

Precies 10 jaar geleden stichtte Filip Popelier (46) uit Ruddervoorde (Oostkamp) zijn bureau voor engineering en consulting Pro-Engineering. Tot dan deed de industrieel ingenieur (KaHo Gent) complementaire ervaringen op in dienst van bedrijven. “Mijn interesse lag steeds bij machines en industriële installaties. Ik zag beide zijden van het verhaal: zowel het bouwen van machines als het onderhouden en optimaliseren van de installaties. Deze combinatie leerde me ook hoe op de werkvloer met machines wordt omgegaan en welke bijkomende hulpmiddelen en materieel de gebruikers nodig hebben.” Meermaals was hij betrokken bij het verhuizen, herschikken of samenbrengen van industriële installaties, bijvoorbeeld om de flow te optimaliseren en ‘leaner’ te werken.

## Is ‘lean’ nog altijd het toverwoord?

“Ja hoor. Voor mij gaat het om het laten zegevieren van het gezond verstand. Vaak moet je geen ingenieur zijn om een nuttige

oplossing te bedenken. Al mijn hele loopbaan is mijn standpunt: hoe zou ik dit organiseren als het voor mezelf zou zijn? Daarbij denk ik aan het rendement op lange termijn. Hiervoor zit ik goed bij de West-Vlaamse kmo’s, die geleid worden door families. Ik ben vaak actief in de textielsector en ook meestal bij opdrachtgevers die al een zekere schaal-grootte bereikten. Intussen heb ik ervaring in het uitvoeren van eenvoudige projecten tot het ontwerp van een volledige fabriekshal. Ik maak ook altijd een 3D-ontwerp, zelfs voor kleine ingrepen, wat soms klanten verrast. Ik maak graag het verschil door geen machine te verkopen maar een oplossing voor een praktisch probleem.”

## Hoe was het om meteen na uw start met een economische crisis geconfronteerd te worden?

“Van de crisis had ik nooit last omdat ik precies besparende maatregelen uitwerkte, bijvoorbeeld voor energie, perslucht en verwarming. Dankzij de automatisering

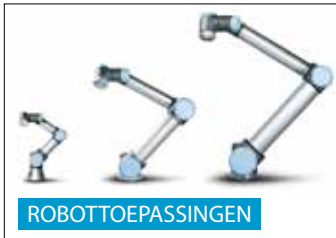
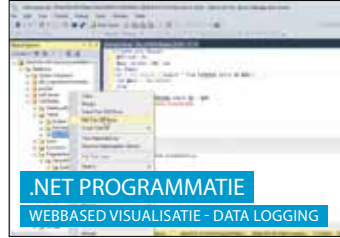
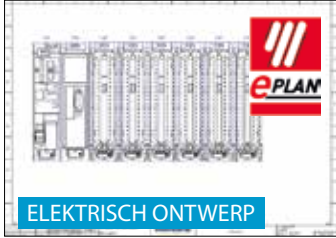
blijven wij een productieregio. Hier zijn nog steeds veel bedrijven die willen investeren vanuit een specifieke kennis, bijvoorbeeld textiel, aardappelverwerking, vlees, om er maar enkele te noemen. Bepaalde producten, zoals voeding, hangen ook sterk vast aan lokale productie of lokale markten. Die productiebedrijven zullen altijd maatwerk in engineering nodig hebben.”

## Hoe zullen volgens u robots de arbeidsmarkt beïnvloeden?

“Wanneer we spreken over het ergonomisch verlichten of verbeteren van taken door automatisering, denken mensen vaak snel dat hun job in gevaar komt. Soms beseffen ze niet dat robots hun leven veel aangenaamer kunnen maken. Ze zullen inderdaad jobs wegnemen maar om ze aan te sturen, zullen er steeds gekwalificeerde technici nodig zijn. Ook voor de lagergeschoolden is er nog een toekomst, omdat de intelligentie steeds vaker in het ontwerp zal zitten, zodat machines makkelijker te bedienen zijn. Ik maak me soms de bedenking waarom bedrijven en medewerkers niet meer repetitieve of zware taken automatiseren terwijl het nochtans eenvoudig zou kunnen.” (RJ - Foto MVN)



**NUYTTENS**  
AUTOMATISATIE



**Nuyttens Automatisatie**

Hugo Verrieststraat 28  
8790 Waregem

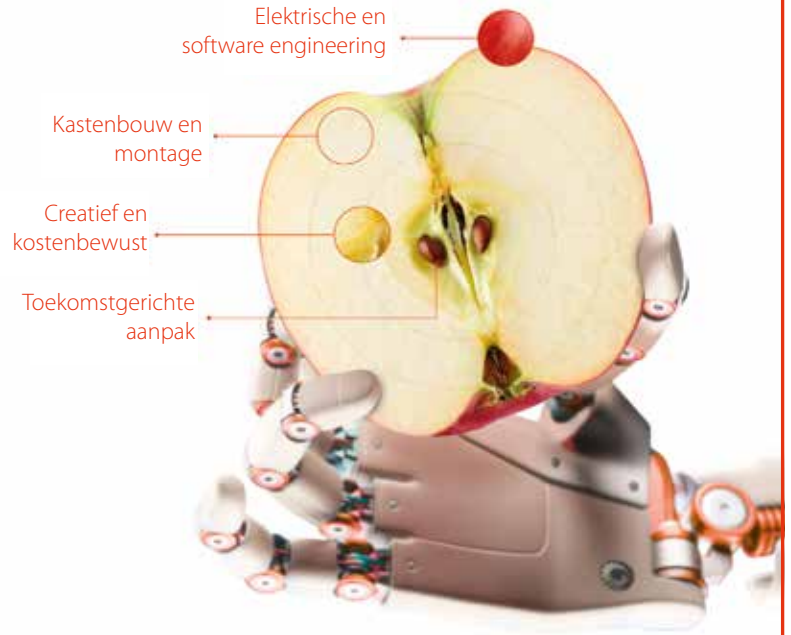
[www.nuyttensautomatisatie.be](http://www.nuyttensautomatisatie.be)

[info@nuyttensautomatisatie.be](mailto:info@nuyttensautomatisatie.be)

056 60 43 48



**Wij verzorgen alle automatiseringsaspecten van uw productieproces. Zowel elektrisch als softwarematig.**



**DYNAMICS (MENNEN) WERFT AAN**

IT software engineer  
PLC software engineer  
Electrical design engineer

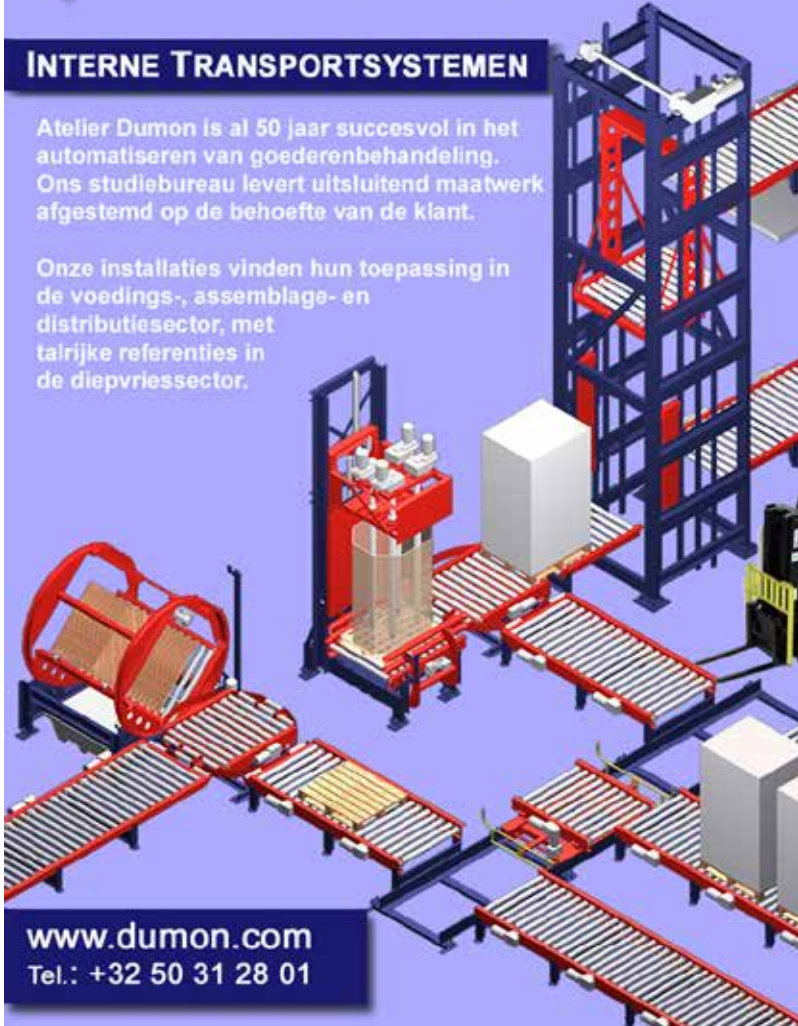
[www.dynamics.be](http://www.dynamics.be)

**Atelier DUMON NV**

**INTERNE TRANSPORTSYSTEMEN**

Atelier Dumon is al 50 jaar succesvol in het automatiseren van goederenbehandeling. Ons studiebureau levert uitsluitend maatwerk afgestemd op de behoefte van de klant.

Onze installaties vinden hun toepassing in de voedings-, assemblage- en distributiesector, met talrijke referenties in de diepvriessector.



[www.dumon.com](http://www.dumon.com)  
Tel.: +32 50 31 28 01

**CADCAMATIC**

JUST MECHATRONICS

MATRIJZENBOUW

PRECISIE-ONDERDELEN

AUTOMATISERING

MACHINEBOUW



**MACHINEBOUW**

VOOR DE MACHINEBOUW GAAT CADCAMATIC STEEDS UIT VAN DE SPECIFIEKE WENSEN VAN DE KLANT. WE ZIJN GESPECIALISEERD IN HET BEDENKEN VAN OPLOSSINGEN OP MAAT. MET ONZE ERVARING IN DE METAAL-, PHARMA- EN VOEDINGSINDUSTRIE EN HEEL WAT UITGEVOERDE PROJECTEN BINNEN AUTOMOTIVE, KUNNEN WIJ HEEL UITEENLOPENDE TECHNISCHE VRAAGSTUKKEN AAN. VAN ONTWERP TOT MONTAGE, UW MACHINES WORDEN BIJ CADCAMATIC MET DE GROOTSTE ZORG STEEDS IN EIGEN HUIS VERVAARDIGD.



**AUTOMATISERING**

DOOR ONZE REFERENTIEPROJECTEN IN NAGENOEG ALLE INDUSTRIETAKKEN HEEFT U AAN CADCAMATIC EEN BETROUWBARE AUTOMATISATIEPARTNER. MET EEN EIGEN KASTENBOUW EN JARENLANGE ERVARING OP HET GEBIED VAN PLC- EN ROBOTPROGRAMMERING STAAT ONS TEAM VAN INGENIEURS VOOR U KLAAR. HET AANPASSEN, OMBOUWEN EN VERBETEREN VAN UW BESTAANDE MACHINES OF HET UITDENKEN EN REALISEREN VAN NIEUWE SYSTEMEN MET DE NODIGE SERVICE ACHTERAF BEHOREN TOT DE MOGELIJKHEDEN.

CONCEPT. BUILD. LAUNCH.

CADCAMATIC NV  
T +32 (0)50 28 86 86

DE LEITEWEG 11  
8020 RUDDERVOORDE - BELGIUM

INFO@CADCAMATIC.BE  
[WWW.CADCAMATIC.BE](http://WWW.CADCAMATIC.BE)

“ALLES DRAAIT ROND KNOWHOW”

# NiniX Technologies buigt zich over industriële vragen

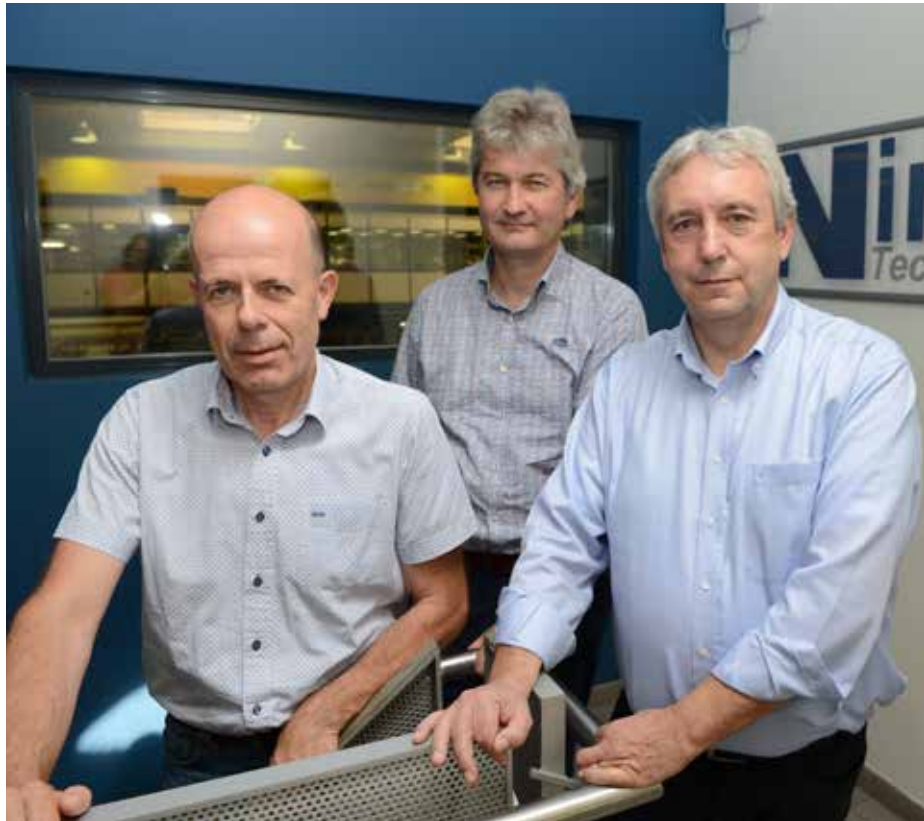
**“Wij hebben nog nooit 2 keer dezelfde machine gebouwd”, zeggen Yves Arys, Geert Haeve en Harold Haspeslagh van NiniX Technologies uit Brugge. “Wij zijn een atypisch bedrijf: in plaats van op één sterk punt te focussen, combineren we verschillende expertisedomeinen tot een totaalaanbod voor oplossingen op maat.”**

NiniX Technologies werd in 2002 opgericht door 5 ingenieurs afkomstig uit de voormalige vestiging van Philips in Roeselare. “Wij realiseren uitsluitend projecten op maat en op specifieke vraag van de maakindustrie”, vertellen Yves Arys, Geert Haeve en Harold Haspeslagh in de kantoren en het atelier op de industriezone Blauwe Toren in Brugge.

“Wij ontwikkelen en bouwen automatische productielijnen, robotcellen, montagemachines en test- en meetunits. Daarnaast zijn we gespecialiseerd in het ontwikkelen en automatiseren van processen en technologieën, met een toegenomen belang van software. Zowel in onze producten als in onze diensten en consulting draait alles om knowhow. Dat wij verschillende speerpunten hebben, kan een strategisch nadeel lijken, maar het is ook een voordeel. Zonder dat de klant het soms zelfs doorheeft, zoeken wij vanuit verschillende hoeken een oplossing voor zijn probleem. We hebben bijvoorbeeld een grote activiteit in het ontwikkelen van software. Kennis van processen is minstens even belangrijk als kennis van de technische aspecten van automatisering.”

## Wie zijn uw klanten?

“We werken voor diverse sectoren met onder meer een groot aandeel in fijnmechaniek voor de metaal- en kunststofverwerkende industrie. Meestal gaat het om bedrijven uit de maakindustrie. We zijn bijvoorbeeld als een van de weinigen gecertificeerd voor de medische sector en toeleveranciers van automotive. Ons klantenbestand gaat zeer breed, van kmo's tot multinationals, met het zwaartepunt in Vlaanderen en de zuidelijke helft van Nederland. Dat brede gamma maakt ons ook robuust tegen schommelingen in deelmarkten. Onze omzet ligt tussen 4,5 en 5 miljoen euro.”



## Zit u in een speeltuin?

“Voor ingenieurs zijn complexe en unieke projecten plezierig, maar het is een grote uitdaging om de doorlooptijd en kosten van de voorstudie, ontwikkeling, uiteindelijke realisatie, bijsturing en service in te schatten. Technologische vraagstukken oplossen en nieuwe technologie verkennen, zoals internet of things en smart sensoren, geeft ons een grote voldoening. We bouwden nog nooit 2 dezelfde machines. Met die keuze voor maatwerk en de bijhorende dienstverlening, zijn we gewapend tegen internationale concurrentie.”

## Vindt u gemakkelijk mensen?

“We hebben een 35-tal medewerkers en het is moeilijk tot bijna onmogelijk om bijkomende mensen te vinden. We hebben vacatures voor ingenieurs in mechanica en software maar we zoeken evengoed montagetechici. We zijn geen werkplaats als een ander, omdat we mensen niet in vakjes stoppen. Hier moet iedereen zowel met zijn handen als met zijn verstand kunnen samenwerken aan telkens eenmalige projecten.”

**“Kennis van processen is minstens even belangrijk als kennis van de technische aspecten van automatisering.”**

GEERT HAEVE, HAROLD HASPELAGH EN YVES ARYS

## Wat brengt de toekomst?

“We worden steeds meer betrokken bij de productontwikkeling van onze klanten, waarbij we gevraagd worden om mee te denken hoe het eindproduct het best kan afgestemd worden op de productiemethode. We noemen dat 'design for assembly'. We hebben goede hoop dat er in Vlaanderen en Nederland dankzij automatisering productiebedrijven zullen blijven bestaan. De jongste cijfers van de kenniscluster Flanders Make tonen dat onze maakindustrie weer groeit.” (RJ - Foto MVN)

CNH INDUSTRIAL GAAT VOOR PRECISION LAND MANAGEMENT

# En de ploeg... die boerde (vanzelf) voort

**De titel mag dan al misleidend zijn - bij CNH Industrial in Zedelgem hebben ze immers nooit ploegen gemaakt - maar de tijd dat landbouwmachines volledig autonoom hun werk doen, is niet meer zó veraf. De digitalisering zorgt er nu al voor dat tot op het niveau van een individuele gewasplant kan worden bemest of gesproeid. "De boer vertrouwd vroeger op zijn buikgevoel en de kennis die hij van zijn vader had doorgekregen. Vandaag zorgen algoritmes voor geoptimaliseerde aanbevelingen die hem helpen bij zijn beslissingen", vertellen Vik Vandecaveye en Evelyne Vandevyvere.**

CNH Industrial is een wereldspeler, genoteerd op de beurzen van New York en Milaan, die met 64.000 medewerkers onder 12 merknamen kapitaalgoederen produceert. Bekend zijn onder meer Iveco, Magirus (brandweervoertuigen), Case IH (tractoren) en New Holland. Bij CNHi in Zedelgem produceren 2.500 mensen maaidorsers, vierkante balenpersen en veldhakselaars. Hier is ook het wereldwijde excellentiecenter voor de oogstmachines gevestigd, met 330 ingenieurs die zich toespitsen op de toekomst. Maar liefst 98% van wat in Zedelgem wordt geproduceerd, is bestemd voor export.

## LANDBOUW 4.0

"In de maakbedrijven is de digitalisering volop aan de gang met Industrie 4.0", steekt Vik Vandecaveye van wal. "De landbouw heeft ook zulke evoluties gekend. In de jaren 90

**"We werken met Human Interface Mate, een vorm van augmented reality die instructies projecteert op de werkpost."**

EVELYNE VANDEVYVERE

steeg de productiviteit sterk door te werken met gps-coördinaten die tot op 1 centimeter nauwkeurig werken. Ter vergelijking: bij een auto is dat 3 tot 10 méter! New Holland heeft

enorm geïnvesteerd in een eigen mastennetwerk dat in de hele Benelux complete dekking met een correctiesignaal garandeert. Terwijl de machine rijdt en oogst, meet ze constant welke opbrengst er op welke plaats geboekt wordt. Die data laten toe om heel specifiek het zaaien en bemesten te optimaliseren."

New Holland lanceerde recent de Near Infrared Sensor. Vik Vandecaveye: "Waar we vroeger enkel de opbrengst en het vochtgehalte van het graan maten, weten we nu de volledige inhoud van het gewas terwijl we aan het oogsten zijn. Zo kunnen we opnieuw optimaliseren: graan voor bier bijvoorbeeld moet weinig eiwitten bevatten, terwijl dat voor diervoeder net omgekeerd is. Het zijn evoluties die kaderen in wat we Precision Land Management hebben gedoopt: het volledig digitaliseren van het landbouwproces met sensoren, een stuursysteem en automatisatietechnologie. Zo kan een eigenaar van een groot landbouwbedrijf van in zijn kantoor in realtime monitoren wat zijn machines op het veld aan het doen zijn en instructies geven aan de chauffeurs om bij te sturen waar nodig. Zo worden niet alleen de agroprocessen geoptimaliseerd, maar ook de manier waarop je met de machines werkt."

GO  
WITH  
THE  
LOGFLOW

We lift your business to a higher level



Wij creëren uw efficiënte  
logistieke flow door het

- verlagen van de operationele kosten
- verhogen van uw klantenservice
- herdenken van uw processen
- verhogen van uw flexibiliteit
- verhogen van de graad van automatisatie
- bepalen van de optimale opslagtechnieken
- creëren van de perfecte tracing

Contacteer ons voor een doorlichting  
van uw bedrijf.



Een stap verder is de zelfrijdende machine. "We hebben al prototypes bij tractoren en ook bij maaidorsers komt dat eraan. In de VS wordt vandaag een groot deel van het graan niet geoogst omdat er te weinig personeel is om dat te doen in het ideale tijdsvenster, als het graan rijp en droog is. Door te automatiseren kunnen we dat oplossen. Een andere manier om de voedselverspilling in de Westerse wereld een halt toe te roepen, is inzetten op biomethaan. Met een vergistingsinstallatie op zijn bedrijf kan de landbouwer zijn machines straks op biogas laten rijden. Tot slot helpen ook automatische drones de gewassen in kaart te brengen in de periode tussen zaaien en oogsten zodat de bemesting kan worden verfijnd."

#### **DIGITAAL HELPT MENS BIJ PRODUCTIE**

"Zowat elke machine die hier vertrekt is uniek, zowel door de uiteenlopende wensen van de klant als door wetgeving die per land kan verschillen", vertelt Evelyne Vandevyvere. "De mens blijft dus wel een heel belangrijke factor in ons productieproces. Toch automatiseren we waar we het werk lichter of efficiënter kunnen maken. Recent wonnen we binnen de 66 productievestigingen van onze groep een gouden innovatieaward voor onze Human Interface Mate die we samen met de Limburgse start-up Arkite ontwikkelden. Die HIM is een vorm van augmented reality die instructies projecteert op de werkpost en automatisch de juiste torquewaarde voor die specifieke bout doorstuurt naar het schroeftoestel van de monteur. Het verhoogt niet alleen onze kwaliteit door menselijke fouten te minimaliseren, maar wordt ook ingezet om nieuwe medewerkers op te leiden zonder dat de instructeur constant moet toekijken."

(SD - Foto MVN)

[WWW.CNHINDUSTRIAL.COM](http://WWW.CNHINDUSTRIAL.COM)

**"Een eigenaar van een groot  
landbouwbedrijf kan van  
in zijn kantoor machines  
monitoren en instructies  
geven aan de chauffeurs."**

VIC VANDECAVEYE



# Dewilde Engineering bouwt nieuwe productiehal en kantoren in Ieper

**Dewilde Engineering uit Ieper profileerde zich het voorbije decennium steeds meer als integrator van robots/robotcellen en cameratechnologie in zelfontworpen en -gebouwde machines op vraag van industriële klanten uit alle sectoren. De nieuwe montagehal en kantoren scheppen extra ruimte voor hun studiebureel en het testen en opstarten van hoogtechnologische projecten.**

Dewilde Engineering is van oudsher bekend als industrieel hersteller en als co-engineer bij de productie van moeilijker onderdelen. Die activiteit is goed voor 45% van de omzet. Eerder dit jaar kocht het bedrijf nog een 5-assige freesmachine en bijbehorende software, die een grotere capaciteit per werknemer toelaat.

Uit de metaalbewerking groeide de traditionele machinebouw, vooral manipulatiemachines, al dan niet geïntegreerd in een intern transportsysteem: machines die automatisch stapelen, vullen, snijden,... Als voormalige dochteronderneming van bladerdeegprodu-

cent Pidy veroverde Dewilde Engineering vooral een plaats in de voedingssector. Het bedrijf evolueerde tot een integrator van robots en bijbehorende cameratechnologie, want voor het herkennen van de positie, vorm en afmetingen van producten wordt steeds vaker cameratechnologie ingeschakeld.

## PRODUCTIELIJN EN PROCESSEN ALS BASIS

"De basis voor onze engineering en concrete uitwerking zijn altijd de productielijn en de kennis van het proces bij de klant", zegt gedelegeerd bestuurder Patrick Heughebaert. "Zo



gaan we bij Pidy bijvoorbeeld de lijn automatiseren voor de koek van de quiche lorraine en robots inschakelen bij de totaaloplossing. Bij het productieproces kwam nogal wat handwerk kijken. Automatisatie en robotisatie vormen een oplossing voor die intensieve manuele arbeid, vaak repetitief en ergonomisch belastend, of voor taken die heel moeilijk door mensen uitgevoerd kunnen worden. Dankzij zo'n investering staan productiebedrijven sterker in hun marktsegment en kunnen ze hun activiteit lokaal verankeren en verder groeien."

De voorbije jaren kende Dewilde Engineering een gemiddelde omzetstijging van 5% tot 4 miljoen euro, met zo'n 35 medewerkers. Het orderboek is reeds tot voorjaar 2019 gevuld. Keerzijde is echter dat de aanvoer van kritische onderdelen zoals PLC-sturing problematischer wordt en integratoren langer moeten wachten bij toeleveranciers. "In onze markt vragen klanten steeds vaker volledig uitgeteste en klant-en-klare oplossingen, vrij van kinderziekten", vertelt Patrick Heughebaert. "Vandaar dat we nood hadden aan een grote montagehal waar we een stuk lijn voorzien van een robot of robotcel kunnen opbouwen, programmeren, opstarten en in reële omstandigheden kunnen laten draaien. Om die hoogtechnologische projecten te programmeren is ook een afgesloten ruimte nodig. Aangezien het huidige studiebureel te krap werd, verhuist het naar het nieuwe landschapskantoor aan de voorkant." De nieuwbouw omvat 1.700 m<sup>2</sup>. Het gaat om een investering van 1,4 miljoen euro. (MD - Foto DD)



**NiniX** Complete solutions  
Technologies from one single source

at the heart of your automation

- Automatische productiemachines
- Procestechologieën:
  - Verlijmen - Dosereren
  - Lassen – Hybride verbindingen - Solderen
  - Oppervlaktebehandeling,..
- Robotcellen - Cobots
- Visuele inspectie - Testen en meten
- Verpakken



- Klantenspecifieke oplossingen
- Complete traject: van concept tot training & service
- Advies bij productontwikkeling "design for assembly"
- Systeem-integratie met hoogwaardige componenten
- Aanloop & optimalisatie

**NiniX Technologies NV**  
Kleine Monnikenwerve 9  
B- 8000 Brugge

T: +32 50 32 89 69  
Info@niniX-tech.com  
www.niniX-tech.com



Dominique  
Samyn en  
Kris Deforche.

STADENS BEDRIJF ZIET NIEUWE KANSEN MET DE FABRIEKEN VOOR DE TOEKOMST

# Constructie Bruynooghe ontwikkelt processen voor de toekomst

**Niks dan lovende commentaren op Packcontact, het recent gehouden netwerkmoment van de Fabrieken voor de Toekomst door de POM West-Vlaanderen. In het Huis van de Voeding in Roeselare ontmoetten de voedings- en verpakkingindustrie elkaar. "We hebben er ontdekt dat elke beurs, hoe kleinschalig ook, vruchten afwerpt", klinkt het.**

Constructie Bruynooghe uit Staden telt 55 medewerkers en draait een omzet tussen de 9 en 10 miljoen euro. In de jaren 70 stichtte Daniël Bruynooghe het bedrijf, dat pionier werd in de productie van groenteverwerkende machines. Daarnaast is het ook thuis in verpakings-, meng- en doseerlijnen van diepvriesgroenten én in de verwerking van olijven, pasta, rijst en quinoa.

"We leveren zowel machines als complete proceslijnen 'sleutel op de deur' of ook wel 'turnkey' genoemd", zegt Kris Deforche. "Inclusief automatisatie en waterbehandeling. We verkopen ook nog andere machines die voor uiteenlopende producten kunnen worden gebruikt. Onze missie is duidelijk: het bieden van een procesoplossing op maat voor elke klant met een probleem of uitdaging in zijn productieomgeving."

Het bedrijf gelooft sterk in het project Fabrieken voor de Toekomst van de POM West-Vlaanderen. "We nemen eraan deel omdat het ook letterlijk de toekomst is. Wij

moeten samen met onze klanten processen ontwikkelen waarbij wordt gelet op zoveel mogelijk aspecten, zoals energieverbruik, waterverbruik, hygiëne, allergenen, machineveiligheid en arbeidsefficiëntie. De Fabrieken voor de Toekomst zijn voor ons een grote meerwaarde. Als procesbouwers is het ontwerpen van een fabriek een opgave die wij voor onze klant moeten vervullen. Onze grote troef is dat we nagenoeg alles in eigen huis kunnen realiseren en zo niet van derden afhankelijk zijn", verduidelijkt Kris Deforche.

Recent nam Constructie Bruynooghe deel aan Packcontact, een initiatief van de POM West-Vlaanderen in het kader van die Fabrieken voor de Toekomst. "We waren heel enthousiast over dit nieuwe evenement van de POM, maar anderzijds was Packcontact voor ons een vraagteken: het was de eerste keer dat we aan zo'n beursconcept deelnamen. De focus lag voor ons dan ook op een klein deel van onze mogelijkheden: de conditioneringslijnen om verpakkingmachines te voeden." Kris Deforche bevestigt dat het

bedrijf veel bijleerde uit Packcontact. "We beseffen nu dat elke beurs, hoe kleinschalig ook, altijd zijn vruchten afwerpt. We hielden toch een viertal potentiële contacten over aan Packcontact. Weliswaar bedrijven uit neven-industrieën, maar zeker interessant naar de toekomst toe."

En over die toekomst wordt sterk nagedacht. "Binnen ons bedrijf is elke medewerker belangrijk. We willen dan ook iedereen graag laten doen waar hij of zij goed in is. Op vandaag zijn we vooral het engineeringbureau en de interne salesafdeling verder aan het uitbouwen. Het is vooral moeilijk om goede stielmannen en -vrouwen te vinden. We pleiten er dan ook voor dat meer aandacht wordt besteed aan technische beroepen en de mooie kanten ervan. We halen ook de banden met het onderwijsveld extra aan en gaan ons nationaal en internationaal meer gaan profileren via beurzen. Ook de POM neemt initiatieven door bijvoorbeeld gratis vervoer en toegang tot de Anuga FoodTec te organiseren." (LVA - Foto Kurt)

[WWW.BRUYNOOGHE.BE](http://WWW.BRUYNOOGHE.BE)

# Ontdek de opportuniteiten in Indonesië tijdens de Voka Business Tour Food

**Van zaterdag 17 tot en met zondag 25 november 2018 neemt Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen West-Vlaamse bedrijven uit de 'food & beverage'-sector op sleeptouw naar Indonesië voor een b2b-missie opgebouwd rond de gerenommeerde voedingsbeurs 'Sial InterFOOD Jakarta'.**

Indonesië is met zijn ruim 250 miljoen inwoners een immense maar vaak nog onontgonnen markt. Het toerisme boomt er, waardoor westerse producten er gemakkelijk voet aan de grond krijgen en in de smaak vallen. Vooral voor de 'food & beverage'-sector is het een interessant afzetland, gezien groeiende vraag is naar premiumproducten. Nu al gaat gemiddeld de helft van het Indonesisch huishoudelijk budget naar eten en drinken.

Het doel van de Voka Business Tour is om bedrijven zoveel mogelijk in contact te brengen met potentiële klanten, distributeurs, leveranciers en relevante contacten, zowel bij de overheid als in de privésector. De tour wordt opgebouwd rond de beurs 'Sial InterFOOD Jakarta', die 50.000 bezoekers en 1.100 exposanten uit meer dan 30 landen trekt. Ons bezoek is een unieke gelegenheid om op korte tijd heel wat Indonesische importeurs en dis-

tributeurs te ontmoeten, de markt af te tasten en uit te zoeken of uw product kan aanslaan op de Indonesische markt.

Voor elke deelnemer worden op maat intensieve één-op-één gesprekken vastgelegd met potentiële partners. Daarnaast brengen we een bezoek aan een tweetal plaatselijke retailers, het grootste Indonesische voedingsconcern Indofood en een vestiging van Danone. In inhoudelijke en praktische seminars leert u de Indonesische markt, wetgeving en plaatselijke gebruiken door en door kennen. Uiteraard is er tussen alle afspraken en bezoeken door ruim de tijd om te leren van en ervaringen te delen met uw West-Vlaamse collega's.

[WWW.VOKA.BE/ACTIVITEITEN/VOKA-BUSINESS-TOUR-FOOD-INDONESIA](http://WWW.VOKA.BE/ACTIVITEITEN/VOKA-BUSINESS-TOUR-FOOD-INDONESIA)



**Voka Business  
Tour Food**

**Indonesië**

→ 17 tot 25 november 2018

Meer info: [tom.vermeersch@voka.be](mailto:tom.vermeersch@voka.be)

## Gespot bij Voka



**GEERT FRANS**  
ZAAKVOERDER GC-ADVICE BVBA

### Gastspreker LAB: ladingzekering

Geert Frans was voor de vierde keer gastspreker tijdens het LAB ladingzekering. "De impact van de nieuwe wetgeving inzake ladingzekering valt niet te overzien. De verantwoordelijkheid ligt niet langer bij de vervoerder, maar wel bij de verlader, de partij die de lading laat transporteren. Dat betekent dus een grote wijziging voor al onze bedrijven, met uitzondering van de dienstensector."

#### Infosessie: Overname en opvolging

Hoe moet mijn bedrijf verder zonder mij? Het is één van de grote zorgen van elke ondernemer. Tijdens deze sessie op 12 juni informeren we (familie)bedrijven over de obstakels die de zaakvoerder kan ervaren tijdens het overnameproces.

**Meer info: Tine Degryse, [tine.degryse@voka.be](mailto:tine.degryse@voka.be), 056 26 13 91**

#### Uitreiking Certificaten Charter Duurzaam Ondernemen

Op donderdag 21 juni worden de jaarcertificaten van het Charter Duurzaam Ondernemen uitgereikt. Het certificaat erkent bedrijven voor hun inspanningen en realisaties op het vlak van duurzaam ondernemen. U ontdekt er de inspirerende acties van verschillende laureaten en maakt er kennis met de nieuwe ondertekenaars van het Charter.

**Meer info: Shirley Seynaeve, [shirley.seynaeve@voka.be](mailto:shirley.seynaeve@voka.be), 056 23 50 41**

#### Inspiratiesessie: Blue zones als basis voor innovatief woon- en leefconcept 'Triamant'

Triamant wil een antwoord bieden op de maatschappelijke uitdagingen van de toenemende vergrijzing, gezinsverdunding en bevolkingsgroei. Ze lieten zich inspireren op de Blue Zones om tot een nieuw innovatief woon- en leefconcept te komen. Tijdens deze infosessie lichten ze hun nieuwe concept toe. Aansluitend gaan we dieper in op de Voka Paper "Taboes doorbreken om de zorg te transformeren".

**Meer info: Kaat Creupelandt, [kaat.creupelandt@voka.be](mailto:kaat.creupelandt@voka.be), 056 23 50 58**

INFO EN INSCHRIJVINGEN  
OP ONZE WEBSITE:  
**[WWW.VOKA.BE/  
WEST-VLAANDEREN](http://WWW.VOKA.BE/WEST-VLAANDEREN)**

## EVENTEN & ONTMOETINGEN

### 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

### Uitreiking Certificaten Charter Duurzaam Ondernemen

donderdag 21 juni 2018 / 18u00-21u00 / Plopsaland, De Panne

### 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

### Grensoverschrijdend golftornooi

vrijdag 29 juni 2018 / 11u00-22u00 / Golf & Countryclub De Palingbeek, Ieper

## WORKSHOPS & SEMINARS

### 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

### Infosessie Bryo

dinsdag 12 juni 2018 / 18u30-20u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

### Inspiratiesessie: Blue zones als basis voor innovatief woon- en leefconcept 'Triamant'

maandag 2 juli 2018 / 18u00-21u30 / Triamant, Wervik



### **Te gast bij Visix – Roeselare**

Visix is gespecialiseerd in het digitaal bedrukken van textiel op groot formaat. Tijdens deze 'Te gast bij' kregen we een unieke kijk op hoe zulke grote vlaggen, banners,... tot stand komen. Tijdens het netwerkmoment achteraf werden traditioneel opnieuw een pak nieuwe contacten gelegd. *Foto Kurt*



### **Voka Hotspot The Wave – Oostduinkerke**

Het concept van de Voka Hotspots is eenvoudig: op een informele manier 15 tot 20 nieuwe contacten leggen in uw eigen regio. Ook bij The Wave Health Club konden we opnieuw rekenen op een mooie opkomst en werden de businesskaartjes vlot uitgewisseld, ook tussen Windy Carlu (Introduce), Inge Devroe (Devroe & Partners), Peter Ooms (Laurenty). *Foto DD*



### **Seminarie Digitale transformatie – Kortrijk**

De digitalisering bracht een hele waaier aan nieuwe opportuniteiten met zich mee. Maar het is niet altijd eenvoudig om het overzicht te bewaren. Tijdens dit seminarie stippelden de deelnemers een eigen parcours uit op maat van hun bedrijf. Op de foto: Carine Lucas (Agoria), Dirk Huyghe (Altez), Wim Codenie (Sirris), Kim Vrancken (B. Adapted), Anouk Andries (Voka West-Vlaanderen) en Peter Verhasselt (Sirris). *Foto Hol*



### Voka-actua Duality – Kortrijk

Als ondernemer is het niet altijd eenvoudig een evenwicht te vinden tussen presteren op korte termijn en transformeren op lange termijn. Tijdens deze Voka-actua bekeken we hoe die oefening kan worden gemaakt en wat we kunnen leren van bedrijven als Lego, Nespresso, Microsoft, Tesla... *Foto Hol*



### Bryo te gast bij Lybover – Beveren-Leie

Tijdens de recentste Bryo-sessie draaide alles rond 'een raad van advies'. Hans Boels, eigenaar van familiebedrijf Lybover in Beveren-Leie, verwelkomde de jonge ondernemers met open armen. Hij lichtte er zijn ondernemersparcours toe en gaf zijn visie op 'een raad van advies'. Tijdens een panelgesprek konden de deelnemers daarna hun prangende vragen afvuren. *Eigen foto's*



## RDL ENGINEERING N.V.



- Internal transport systems
- Automation systems
- Lifting tables
- Industrial manipulators
- Turnkey projects



Ambachtenstraat 46  
B-8870 Izegem (Belgium)  
Tel. +32 51 31 35 24  
Fax +32 51 31 28 09  
info@rdl-engineering.com  
www.rdl-engineering.com



**BEEUWSAERT**  
CONSTRUCT