

ONDERNEMERS

22 JUNI
2018



BLIKVANGER

Waregem Horse Week
nieuw netwerkevenement
in de paardenstad

REPORTAGE

Belang van de
Vlaamse waterwegen

DOSSIER

Startersspecial

Dieter Lembrechts – DL Medical en Alexander Vanlerberghe – Aqualex

Deze ondernemers geven Jong Voka een boost

voka Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



Port of Zeebrugge organiseerde op 17 mei de ‘Summit of Bruges’ waarbij de aandacht uitging naar innovatie in de haven en de regio. Op het vlak van digitalisering ambiert Zeebrugge om een globale geïnterconnecteerde slimme haven 4.0 te zijn. Op het gebied van technologische vernieuwing hebben we de ambitie om klaar te staan als next-generation automotive/ro-ro hub. Inzake duurzaamheid heeft Zeebrugge de ambitie om het voortouw te nemen in de energietransitie en duurzame groei.

Om die ambities waar te maken, werden op de Summit een aantal samenwerkingsovereenkomsten ondertekend, maar daar blijft het uiteraard niet bij.

We zien de Summit als startpunt van vernieuwde samenwerking met al onze stakeholders. We willen samen met u werken aan die drie ambities. Connectiviteit als sleutel voor een future-proof port!

DIGITALISERING

Een samenwerkingsovereenkomst werd getekend tussen APZI en ICO, P&O Ferries, ECS/2XL, CSP Zeebrugge Terminal en Transport Gheeraert als early believers en MAATSCHAPPIJ VAN DE BRUGSE ZEEHAVEN om een centraal informatieplatform, RX/Seaport, op te richten waarbij logistieke spelers die data uitwisselen, met elkaar verbonden worden.

Een samenwerkingsovereenkomst werd afgesloten tussen POM WEST-VLAANDEREN en MAATSCHAPPIJ VAN DE BRUGSE ZEEHAVEN om te gaan samenwerken aan de realisatie van een kennishub en demonstrator omtrent het concept ‘the Physical Internet’.

TECHNOLOGISCHE ONTWIKKELING

Een samenwerkingsovereenkomst werd gesloten tussen KU LEUVEN en MAATSCHAPPIJ VAN DE BRUGSE ZEEHAVEN om nauwer te gaan samenwerken op het vlak van onderzoek, onderwijs en infrastructuur.

Een intentieverklaring werd getekend tussen BE-MOBILE TECH en MAATSCHAPPIJ VAN DE BRUGSE ZEEHAVEN om een platform en applicatie te ontwikkelen genaamd ‘Truckmeister’ om informatie te verstrekken over de verkeersstoestand in de haven.

DUURZAME GROEI

Een intentieverklaring werd getekend door FLUXYS en MAATSCHAPPIJ VAN DE BRUGSE ZEEHAVEN om nauwer te gaan samenwerken op het vlak van Power to Gas (P2G) en LNG als brandstof.

Een samenwerkingsovereenkomst werd gesloten tussen MARAJO BV en MAATSCHAPPIJ VAN DE BRUGSE ZEEHAVEN om testvaarten uit te voeren met een binnenschip op het estuaire traject.

Een Strategic Cooperation Framework Agreement werd getekend tussen SHANGHAI Lingang Economic Development Group en de PORT OF ZEEBRUGGE om een diensten- en distributiekamp ‘One park, two centers (China/Europe)’ op te richten in de Maritieme Logistieke Zone.

Als u rond de besproken zaken en thema’s bepaalde input of suggesties heeft of initiatieven wil uitwerken, aarzel niet om met ons contact op te nemen.

Meer info op www.summitofbruges.be

'Deuredoen!'

Met 540 was u op het eind-examen 2018 van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. Ik bedoel natuurlijk onze jaarvergadering annex Tuinfeest van 14 juni. Want zo voelt het toch telkens weer een beetje aan, zo'n algemene statutaire vergadering. Steeds opnieuw is het een moment om samen met u terug te blikken op de acties en realisaties van het voorbije werkjaar, maar het is vooral ook een moment om vooruit te kijken naar de uitdagingen en ambities die voor ons liggen. Het geeft ons als team de kans om duidelijk te maken waarom u terecht kiest voor Voka West-Vlaanderen als belangenbehartiger en grootste ondernemersorganisatie in West-Vlaanderen. En daar zijn we u zeer dankbaar voor.

Wie er niet bij kon zijn, die had pech. Grapje. Verderop in deze Ondernemers vindt u natuurlijk enkele sfeerbeelden. En halleluja, de traditionele saaie powerpoint-presentatie met het activiteitenoverzicht werd vervangen door een videomontage. Die en de aftermovie komen heel snel uw richting uit. Zo kunt u nog even nagenieten of vaststellen dat u er volgend jaar echt wel weer bij moet zijn.

En wat vliegt de tijd. 14 maanden al ondertussen schrijven we met ons team van 50 gedreven medewerkers het nieuwe verhaal van Voka West-Vlaanderen onder het motto "Samen Groeien 2025". Een nieuwe strategie. Een nieuwe organisatiestructuur. En o ja, een lat die hoog ligt. Net zoals bij u. Maar bovenal ook een heldere ambitie. West-Vlaanderen moet de regio worden met de hoogste graad van ondernemerschap in West-Europa. En u als ondernemer moet een groeipad op maat aangereikt krijgen in functie van de levensfase en het ambitieniveau van uw onderneming.

Twee strategische doelstellingen staan daarbij voorop:

Voka West-Vlaanderen is het top of mind aanspreekpunt voor (politieke) opinie- en beleidsmakers rond thema's die het weefsel in de regio beïnvloeden. De gemeente-

en provincieraadsverkiezingen in oktober 2018 en de Vlaamse, federale en Europese verkiezingen in mei 2019 staan voor de deur. Onze medewerkers stellen alles in het werk om in de komende coalitieakkoorden de fundamenten te leggen voor ondernemende, innovatieve en duurzame besturen die focussen op hun kerntaken en een langetermijnvisie nastreven. Belangrijkste aandachtspunten blijven: de krapte op de arbeidsmarkt, mobiliteit en infrastructuur en natuurlijk de ruimte om te blijven ondernemen.

Voka West-Vlaanderen is dé kennispartner en dienstverlener voor ondernemingen. Een vraag over ondernemen, een reglementering, een moeilijke managementbeslissing? Stop met googelen: heb de reflex en vraag het aan Voka. Een dedicated team staat in voor kwalitatief eerstelijnsadvies en een aanbod op maat.

Want u heeft de ambitie om te groeien, als onderneming én als ondernemer. En elk groeverhaal is uniek. In welke levensfase uw onderneming ook zit, wat uw ambitie ook is. Samen met 3.200 andere ondernemingen heeft u als lid van Voka West-Vlaanderen alvast toegang tot de invloed, de kennis en het netwerk van de grootste ondernemersorganisatie van Vlaanderen.

Bij deze laatste editie van Ondernemers voor de zomervakantie vindt u onze najaarsbrochure 2018. Ik nodig u graag uit om ze even rustig te doorbladeren. We hebben er onze expertise en ons aanbod gebundeld rond alle managementdomeinen die er voor u en uw medewerkers toe doen. En dit in functie van de levensfase van uw bedrijf: van startende onderneming over groeiend bedrijf tot wanneer u een overname overweegt of de opvolging wil voorbereiden. We streven ernaar om telkens de brug te slaan naar uw dagelijkse praktijk. De nieuwste technieken en inzichten komen uitgebreid aan bod.

U merkt het: Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen laat u niet los. We zijn er voor u. Meer dan ooit. Zodat u met kennis van zaken beslissingen kunt nemen in het belang van uw onderneming.

'Deuredoen': dat is uw leitmotiv. En reken maar dat het ook het onze is! Beste ondernemers, beste ondernemende medewerkers in onze 3.200 bedrijven: namens het team van Voka West-Vlaanderen wens ik u een buitengewoon ontspannende en verkwikkende vakantie toe. Tank voldoende inspiratie en energie zodat we er na de zomer samen opnieuw stevig kunnen invliegen. Geniet ervan!

"We zijn er voor u. Meer dan ooit. Zodat u met kennis van zaken beslissingen kunt nemen in het belang van uw onderneming."

BERT MONS - ALGEMEEN DIRECTEUR
VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL WEST-VLAANDEREN
@MONSBERT - BERT.MONS@VOKA.BE



LIANTIS.....06
MARIASTEEN & TROEV07
LIV' IN CHOC.....09
ENDES10
LECOT11
HICT.....12
DIGICREATE14
UITGELEZEN19
WINDENERGY HAMBURG23

DOSSIER

MISTER TEXTILE28
LABORATOIRES PI CARE31
EXTREMIS33
BRYO & DX SOLUTIONS34
NUBA-R36
FOODSTHO37
EMAKERS39

HAVENNIEUWS41

VOKA-NIEUWS

VOUS ETES LES BIENVENUS42

PROSIT44



REPORTAGE

De Vlaamse Waterbouwers sluiten zich aan bij de oproep van De Vlaamse Waterweg nv om meer vracht op de binnenvaart te zetten. "Bij de bedrijven is een 'mental shift' nodig", zegt voorzitter Jean-Baptiste Braet.



INTERVIEW

Je bent jong en je wilt wat: een eigen onderneming oprichten bijvoorbeeld. Alexander Vanlerberghe (34) en Dieter Lembrechts (35) passen helemaal in dat profiel. Ze gaven elkaar al 2 keer de fakkel door in 2 studentenclubs. Nu doen ze dat als voorzitters van Jong Voka.



STARTERSPECIAL

ONDERNEMERS & CO

Belexa

Eigendomsvoorbehoud, ook wanneer uw goederen zijn doorverkocht? Ja, indien...

24

MNA

Aandeelhoudersovereenkomst en statuten in mensentaal

25

Sanctorum & co

Investeringen na de hervorming vennootschapsbelasting

26

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



WAREGEM HORSE WEEK: NIEUW NETWERKEVENEMENT IN DE PAARDENSTAD



Pieter Dejager.

"Organisatie voor en door de streek"

Waregem profileert zich al jaren als dé paardenstad bij uitstek in Vlaanderen en krijgt er nu nog een extra evenement bij om die titel nog nadrukkelijker te claimen. Eind september vindt namelijk voor het eerst de Waregem Horse Week plaats. Het vierdaagse internationaal jumpingevenement verhuist vanuit Antwerpen.

Waregem Horse Week is een organisatie van vzw Antwerp Equestrian, die wordt geleid door Johan Dejager, Alex Geurts en Eric Thoelen. De zoon van Johan, Pieter Dejager, is fulltime met het event bezig: hij staat in voor de praktische organisatie en deels voor de sponsoring.

"De voorbije 9 jaar stonden wij eind april telkens in voor de organisatie van de jumping van Antwerpen", verduidelijkt Pieter, die uit Deerlijk afkomstig is. "Omdat het steeds moeilijker werd om het evenement in de Brabostad te laten doorgaan, keken we uit naar een nieuwe locatie die voldoende ruimte

bood én waar heel wat industrie is gevestigd. Waregem beantwoordt perfect aan dat profiel, zeker door de aanwezigheid van het nabijgelegen complex van Sport Vlaanderen en de gemoderniseerde accommodatie van de hippodroom."

Waregem wordt op die manier de thuishaven van de vierde vijfsterrenwedstrijd voor de jumpingsport in België, naast Mechelen, Knokke en Meise-Wolvertem. De stad zal van 26 tot en met 30 september de wereldtop van deze discipline ontvangen. "We draaien op een budget van iets meer dan 2 miljoen euro, waarvan ruim 700.000 euro wordt gespendeerd aan prijzengeld. Net vanwege dat prijzengeld kunnen we zoveel internationale toppers naar de Gaverbeek lokken. Ons budget verzamelen we hoofdzakelijk via sponsoring. Het steekt ons een hart onder de riem dat, op Deutsche Bank na, zo goed als alle



"Dankzij de 700.000 euro prijzengeld kunnen we zoveel internationale toppers naar de Gaverbeek lokken."

PIETER DEJAGER

partners die in Antwerpen present tekenden, mee de overstap naar Zuid-West-Vlaanderen maken. Guy Dedeyne en Jean Vande Vyvere helpen onze naamsbekendheid bij het Zuid-West-Vlaams ondernemerspubliek vergroten. Daardoor zijn belangrijke bedrijven als ION, Willy Naessens, Cras, Renson en BMT (Seyntex) al mee op onze kar gesprongen."

Het initiatief gaat er prat op een organisatie voor en door de streek te zijn. "Het is voor onze partners bij uitstek een prima kans om hun netwerk te versterken en te verbreden. In Antwerpen was onze organisatie bijvoorbeeld goed voor meer dan 9.000 vip-couverts en dat willen we in Waregem ook kunnen neerzetten. Daarnaast staat onze organisatie ook open voor het grote publiek. Er komt een groot publieksdorp, met allerlei attracties, eet- en drankkraampjes. Daarvoor willen we de krachten bundelen met enkele gerenommeerde restaurants uit de streek, die daar een gezamenlijk pop-upverhaal kunnen schrijven. Het is ook de bedoeling een avond te orga-



Pieter Devos tijdens een jumpingevent in Parijs.

niseren waarop we alle serviceclubs uit de streek samenbrengen."

EMPLOYER MARKETING

80 à 85 procent van de zakelijke klanten komt elk jaar terug en beschouwt het evenement als een gedroomde mogelijkheid voor 'employer marketing'. "In een straal van 20 kilometer rond Waregem zitten er zowat

1.400 bedrijven die jaarlijks minstens 10 miljoen euro omzet draaien. Zij en alle andere bedrijven krijgen tijdens een mooie kans zich nog sterker op de kaart te zetten en relaties uit te nodigen op ons event, dat een leuke mix van sport, business en 'pleasure' biedt. Daarnaast zijn de wedstrijden een ideale showcase voor paardenfokkers om hun toppaarden aan potentiële (inter)nationale kopers te presenteren." (BVC - Foto DD)

ADMB, Zenito en Provikmo worden Liantis

Hr-partner ADMB, met hoofdzetel in Brugge, en zijn externe preventiedienst Provikmo smelten samen met Zenito, gespecialiseerd in opstart en sociale bescherming voor zelfstandige ondernemers. Samen worden de partners één groep met een nieuwe naam: Liantis.

Vanaf maandag 10 september ontstaat een nieuwe groep waar meer dan 1.700 medewerkers vanuit 60 vestigingen ruim 191.000 zelfstandige ondernemers en bijna 65.000 werkgevers ondersteunen bij al hun 'mensenzaken'.

"Bij geen enkele andere speler kunnen ondernemers en werkgevers voor ál hun persoons- en personeelszaken terecht", stelt Philip Van Eeckhoutte, gedelegeerd bestuurder van de nieuwe groep. "Liantis wordt de enige dienstengroep in België die het hele ondernemingstraject afdekt: van de start als zelfstandige over de aanwerving van werknemers, de uitbouw van een hr- en preventiebeleid en de bescherming tegen ondernemingsrisico's, tot het pensioen. Als vertrouwde 'compagnon de route' zal Liantis in elke fase van dat parcours klaarstaan met gepaste oplossingen."

"Onze klanten kunnen voortaan bij één organisatie terecht, via één toegangspoort", vertelt Philip Van Eeckhoutte. "Op die manier willen we het ondernemerschap in dit land nog meer stimuleren. Zelfstandige ondernemers, kmo's en grotere werkgevers uit alle sectoren moeten vooral kunnen focussen op hun activiteiten. Daarom maken we het hen graag een stuk makkelijker". De nieuwe groep kan ook rekenen op een sterke raad van bestuur. Jozef Vandenberghe (huidig voorzitter ADMB en Provikmo) wordt voorzitter, geflankeerd door twee vice-voorzitters: Herwig Dejonghe (ondernemer en huidig voorzitter Zenito) en Piet Vandeputte (advocaat en vice-voorzitter ADMB). Jan Steverlynck (huidig gedelegeerd bestuurder Zenito) zal mee de bakens uitzetten als bestuurs- en directielid. (JV - Eigen foto)

WWW.LIANTIS.BE

“Veel respect voor organisatoren”

De kans is groot dat het publiek eind september de prestaties van Pieter Devos mag bewonderen. De 32-jarige topruiter uit Bekkevoort staat momenteel elfde op de wereldranglijst in de jumping en combineert die topsport met zijn job in het familiale fruitbedrijf én een eigen paardenbedrijf, die beide deel uitmaken van Devos Group.

“Met het familiebedrijf, waar we zelf telen, koelen, verpakken en verkopen, behoren we in onze sector tot de grootste exporteurs van België. Devos Stables omvat een paardenfokkerij, een opleidings- en een sportstal. Initiatieven zoals de Waregem Horse Week zijn voor ons van kapitaal belang. Enerzijds is het prijzengeld van internationale vijfsterrenwedstrijden nodig om de financiering van de sportstal rond te krijgen, anderzijds biedt ons dat de gelegenheid om onze paarden onder de aandacht te brengen van mogelijke buitenlandse investeerders. Grote internationale concoursen zijn voor ons dus essentieel voor de rendabiliteit. Ik kan alleen maar veel respect opbrengen voor organisatoren die gepassioneerd dergelijke grootschalige evenementen organiseren.” (Foto Dirk Caremans)



Mariasteen en TROEV zorgen voor sociale tewerkstelling in Tielt

In het hart van de regio waar de werkloosheidsgraad de laagste van Vlaanderen is, bundelen de vzw's Mariasteen en TROEV de krachten. “We versterken het aanbod van sociale tewerkstelling voor kansengroepen”, stelt algemeen directeur Koen Staelens.



De vzw Mariasteen telt als toeleveringsbedrijf 850 medewerkers en focust op metaal en montage, hout, groen en enclave. Mensen met een beperking werken er voor tal van prominente bedrijven en openbare besturen. TROEV is de Tieltse Regionale OndersteuningsEquipe Voor Werk en richt zich op kansengroepen die binnen tijdelijke werkervaring en werkplekklaren aan de slag kunnen.

“In deze regio merken we een grote kloof tussen de openstaande vacatures en de werkzoekenden”, zegt coördinator Stefaan Degryse. TROEV en Mariasteen gaan daarom concreet aan de slag om die kloof te dichten, door een tussenstap met aangepast werk en begeleiding te bieden. Voor het initiatief wordt gewerkt vanuit een grote ruimte van de voormalige drukkerij Lannoo in Tielt. Bij de opstart brengt Mariasteen daar licht industrieel werk en groenzorg in onder. Het gaat ook actief prospecteren bij lokale ondernemers om de mogelijkheden van een enclave in hun bedrijf te onderzoeken. Op korte termijn kunnen

“In deze regio merken we een grote kloof tussen de openstaande vacatures en werkzoekenden.”

KOEN STAELENS EN STEFAAN DEGRYSE

via die activiteiten 20 tot 40 mensen met een arbeidsbeperking aan het werk. TROEV richt dan weer een klusploeg op, voor basis schilderwerk, klein groenwerk, uitbreekwerken en de hulp bij de voorbereiding en afbraak van evenementen. De operationele aansturing van de Tieltse Mariasteen-activiteiten zal voorlopig vanuit de thuisbasis in Gits gebeuren. Afhankelijk van de groei kan die aanpak later worden bijgesteld. De dagelijkse leiding en verdere uitbouw van TROEV blijft onder de verantwoordelijkheid van coördinator Stefaan Degryse. (LVA - Foto Kurt)

WWW.MARIASTEEN.BE

Uw bedrijfsevent in de Hippodroom van Oostende

Ostend Sea P'lace biedt al enkele jaren verschillende prachtig gerenoveerde zalen rondom de Wellingtonrenbaan van Oostende voor bedrijfsevents van verschillende grootte. Met zijn unieke ligging nabij de dijk van Oostende is Ostend Sea P'lace de ideale locatie voor uw jaarlijks diner, walking dinner, bedrijfsevent, personeelsfeest, beurs, seminarie, conferentie, teambuilding, ...



OSTEND SEA P'PLACE



HIP'O Capaciteit: zittend: 1200 + 140 + 160 / staand: 2000 + 300 + 300

De HIP'O zaal is het grootste zalencomplex binnen Ostend Sea P'lace, gelegen in de hippodroom zelf. De zalen werden volledig gerenoveerd in een prachtige en authentieke Belle Epoque stijl met schitterend uitzicht. Het zalencomplex bestaat uit twee delen. Enerzijds is er het gelijkvloers met een oppervlakte van 1400 m² waaraan een prachtig terras van 2400 m² is verbonden. Anderzijds is er de mezzanine met zicht op zee. Ook de VIP-zaal van Ostend Sea P'lace kan bij uw event betrokken worden, zodat jullie optimaal kunnen genieten van de beschikbare ruimte. De zalen lenen zich uitstekend voor verschillende soorten events, elke type kan bij ons terecht.

O'DROME Capaciteit: zittend: 200 - 250 p / staand: 300 - 400 p

De O'Drome of Bagatelle zaal is gelegen rondom de hippodroom van Oostende. Deze zaal heeft een oppervlakte van 400 m² en wordt eveneens gekenmerkt door de Belle Epoque stijl. Bovendien is er een terras van 400 m² verbonden aan de O'Drome zaal. Het uitzicht op de renbaan en de golf zullen zeker en vast een unieke troef zijn uw event bij Ostend Sea P'lace!

Catering

Voor de catering de evenementen werken we samen met verschillende partners. Al enkele jaren verzorgt Gusto catering als preferentiële partner de catering op heel wat events ter plaatse. Dit op maat van de klant en met de grootste zorg! Daarnaast zijn Choux de Bruxelles en Gourmet Invent nog 2 andere preferentiële partners.

Overnachten + Parking

Ostend Sea P'lace ligt op een steenworp van het centrum van Oostende. Overnachten in de buurt is dus zeker mogelijk. Daarnaast beschikt elke zaal over een eigen, ruime parking. Ook aan de Kinopolis en Thermae Palace kan geparkeerd worden.

OSTEND SEA P'PLACE, Koning Astridlaand 10, 8400 Oostende
bel: **0495 81 81 41** of mail: **EVENTS@SEAPLACE.BE**

Op zoek naar een perfecte afterwork?
Cocktails, lekker wijntjes, tapas met een zomerse achtergrondmuziek.

Bagatelle Summer Bar | Open in juni van vrijdag tot zondag en in juli/augustus van donderdag tem zondag
Ingang tussen de Kinopolis & Hippodroom Oostende

Open vanaf
21 juni 2018

Bagatelle
SUMMER BAR
DRINKS | FOOD | MUSIC

Gusto
Ambacht & Traditie



Brugsesteenweg 1/27 - 8450 Bredene
0484 59 51 89

info@gusto-catering.be • www.gusto-catering.be

De catering is gedreven door ambacht en traditie. Chef Steven en zijn team werken uitsluitend met producten uit onze regio en de ons omringende landen. We omarmen opnieuw de klassiekers uit onze keuken in al hun eenvoud en puurheid; Maar we geven er ook graag een creatieve twist aan. Dit met oog voor presentatie en het behouden van de traditionele smaak.

VEGAN CHOCOLADE UIT ROESELARE

LIV' IN CHOC is met exclusief aanbod uniek in België

Ze was één van de 10 afgestudeerden van de allereerste internationale masterclass van de Chocolate University in Brugge, eind vorige maand. Met haar exclusief veganistisch productgamma zorgt ze er bovendien voor dat iedereen een 'chocoholic' kan worden.

De ondersteuning die ze al kreeg van de POM West-Vlaanderen, Stad Roeselare en Syntra West maakt het verschil. "Veel van wat ik de voorbije jaren heb mogen meemaken, zou ik niet gedurfd hebben zonder een duwtje in de rug", vertelt Lieve Vandamme van LIV' IN CHOC. Jarenlang werkte ze als administratieve kracht in diverse bedrijven. "Na een Europese reorganisatie bij Sony Belgium werd ik bedankt voor bewezen diensten. Op een 50-plusser met een administratief profiel zit de markt echter niet te wachten. Het was hét moment om als zelfstandige in bijberoep iets te doen met de opleiding tot chocolatier die ik eerder volgde. Om voldoende basisinkomen te hebben in de opstartfase, werk ik ook interim bij Milcobel, waar ik ondersteuning bied aan de productie- en de kwaliteitsmanager."

Een nichtje bracht Lieve Vandamme op het spoor van vegan chocolade, maar de markt blijkt een stuk groter. "Mijn broer heeft 2 Aziatische adoptiekinderen. De jongste is zwaar melkintolerant. Voor haar ontwikkelde ik tijdens mijn opleiding een volledig plantaardige praline. Maar ook anderen vonden het lekker en veganisten bleken vragende partij. Dat er in mijn atelier niets dierlijks binnenkomt – geen melk en boter, maar bijvoorbeeld ook geen honing – blijkt vrij uniek in België. Bij andere chocolatiers die vegan chocolade naast de klassieke chocolade in hun gamma hebben, is er altijd kans op kruisbesmetting."

MET POM WEST-VLAANDEREN

In het assortiment van LIV' IN CHOC zitten momenteel truffelbollen met vegan vullingen, een stick om veganistische chocolademelk te maken en de CHOC 'N BLOC, een blok pure chocolade met geroosterde noten en gedroogde veenbessen. "Het hoofddoel van mijn producten is om ze zo lekker en gezellig



mogelijk te maken", vertelt Lieve Vandamme. "Dat ze daarnaast ook nog lactosevrij en vegan zijn, is mooi meegenomen. Momenteel werk ik nog alleen en worden mijn producten verdeeld via biowinkels in Kortrijk, Lo-Reninge en Poperinge en via mijn eigen webshop. Ik zou wel graag een zakenpartner vinden, iemand die mijn visie deelt en mijn competenties kan aanvullen. Momenteel ziet het er niet naar uit dat mijn kinderen LIV' IN CHOC later zullen voortzetten."

Bij het begin van haar traject contacteerde Lieve Actie voor Starters – nu Start&GO – en dat bracht een heel netwerk in beweging. "Dankzij de Fabriek voor de Toekomst Voeding van POM West-Vlaanderen word ik uitgenodigd naar allerlei relevante activiteiten en kon ik mijn producten bekendmaken op het Innovation Platform op Horeca Expo in Gent. Ik was ook genomineerd als Starter van het Jaar bij de Roeselare Awards. Via Syntra volg ik in het Huis van de Voeding momenteel de opleiding 'productontwikkelaar in de voe-

"Dankzij de Fabriek voor de Toekomst Voeding word ik uitgenodigd naar allerlei relevante activiteiten"

LIEVE VANDAMME

dingsindustrie', waarbij we met deelnemers uit diverse voedingsbedrijven een volledig nieuw product ontwikkelen. Een volgende stap is een businesscoach zoeken die me kan ondersteunen in mijn verdere groei", besluit Lieve Vandamme. (SD - Foto Kurt)

WWW.LIVINCHOC.BE



Demac combineert verhuizing met naamsverandering

Van Demac naar Endes, van Harelbeke naar Tielt. Het gaat hard voor dit studie bureau in technieken. "De bestaande naam dekte niet langer de lading", klinkt het. "Maar ons logo bleef, net als onze kwaliteit. We willen op korte termijn verder professionaliseren en digitaliseren om gewapend te zijn voor alle uitdagingen."

Het sportcentrum De Lange Munte in Kortrijk, het hoofdkantoor van Konvert, het KAM-gebouw aan het station van Brugge, Thon Hotels Brussel,...: de lijst van realisaties van Endes is lang. Het studie bureau focust zich op elektriciteit, ICT, energie, gebouwenbeheer, HVAC, sanitair, keukeninstallaties, liften & roltrappen, zorg- & oproepsystemen, akoestiek, audiovisuele technieken, theatertechnieken,... "We zijn een klein maar fijn studie bureau met soms grootse projecten. Daarin onderscheiden we ons van anderen", aldus vennoten Jan Acx en Ann Demey.

Tot voor kort werkte het bedrijf met 6 medewerkers vanuit een kantoor in Harelbeke. Begin dit jaar vervoegde Jan Vos als venoot/partner het team. Er werd ook een nieuwe naam gezocht. Endes staat nu voor Engineers & Designers. "We hebben wel het initiële logo behouden", vertellen de zaakvoerders. Daarnaast werd ook een nieuw pand gezocht. Endes opereert nu vanuit een ruime loft in Tielt.

PASSIE VOOR TECHNIEK

Endes werkt op de markt van industriële gebouwen, kantoren, scholen, appartementsgebouwen,... "We zijn allemaal

gedreven ingenieurs met een passie voor techniek. We ondersteunen zowel overheden als architecten voor de opmaak van technische lastenboeken, beschrijvingen, meetstaven, conceptnota's en budgetramingen. We willen de wensen en eisen van onze opdrachtgevers in professionele en innovatieve oplossingen vertalen. Daarvoor richten we ons op een duurzame relatie met onze opdrachtgevers op basis van wederzijds respect en vertrouwen", duidt Jan Acx.

Duurzaamheid is een ander belangrijk aandachtspunt in de bedrijfsvoering. "We willen een positieve bijdrage leveren aan de kwaliteit van de gebouwde omgeving. Die doelstelling realiseren wij door de integratie van bouwfysica, akoestiek, geluid, brandveiligheid, duurzaamheid en installatietechniek. Daardoor bereiken wij een optimum tussen bouwkundige en installatietechnische maatregelen. We gaan niet zonder meer uit van ingewikkelde installaties, zeker niet wanneer dat met andere maatregelen te voorkomen is. Ook met milieutechnische oplossingen houden we rekening."

Op korte termijn wil Endes gekwalificeerde, jonge ingenieurs aanwerven, met een opleidingstraject van minstens 2 jaar in de ver-



"We willen een positieve bijdrage leveren aan de kwaliteit van de gebouwde omgeving."

JAN ACX EN JAN VOS

schillende technieken. "Nog een uitdaging is ons bureau verder professionaliseren en digitaliseren om gewapend te zijn in de snelle evolutie van techniek", besluit Jan Acx. (LVA - Foto Kurt)

WWW.ENDES.BE



DESUTTER GROUP

ENTER A WHOLE
NEW WORLD OF
TRANSPORTATION

Blokkestraat 12 | B-8530 Harelbeke | België

T +32 (0)56 720 720 | F +32 (0)56 728 728

INFO@DESUTTERGROUP.COM | WWW.DESUTTERGROUP.COM

DESUTTER GROUP STERK IN

KRANENVERHUUR | KIPBAKKEN | PLAT - UITZONDERLIJK VERVOER



LECOT VIERT 130STE VERJAARDAG MET PRIKKELENDE TOEKOMSTPLANNEN

"Geëvolueerd van handelszaak naar logistiek bedrijf"

130 jaar geleden opende de vrouw van loodgieter Charles Lecot in hartje Heule een winkeltje in ijzerwaren. Wist het koppel toen veel dat het bedrijf anno 2018 een toonaangevende groothandel in ijzerwaren, bevestigingen, bouwbeslag, gereedschappen en persoonlijke beschermingsmiddelen zou zijn. Er is dus veel om op terug te kijken, maar veel interessanter nog is het om vooruit te blikken.

Lecot is niet alleen 130 jaar oud, na al die jaren is het ook nog steeds voor de volle 100% een familiale onderneming, met sinds 1995 de familie Santens als hoofdaandeelhouder. De familie Lecot is daarenboven altijd actief gebleven in de onderneming. "Continuïteit in aandeelhouderschap en 'leadership', dat zijn de sleutelwoorden en de sleutel tot het succes", zegt Jean-Paul Descheemaeker, die het CEO-schap deelt met Rik Lecot. "We hebben enorm veel medewerkers met 30 tot 40 jaar anciënniteit hier en je ziet dezelfde grote loyaliteit bij leveranciers en klanten", zegt Rik Lecot. Bovendien is er de Heulse verankering; Lecot heeft zijn heimat nooit verlaten. Ook niet toen in 1975 de beslissing viel om de magazijnen te verhuizen naar de industriezone Vier Linden.

"De overname door Lieven Santens in 1995 betekende opnieuw een boost", vertelt co-CEO Rik Lecot. "Onze doelbewuste winkelvestigingspolitiek heeft het bedrijf nationaal vooruit gestuwd. Ik ben mijn vader Pol in 2000 opgevolgd en samen met de toenmalige CEO Philippe De Veyt hebben we die groei strategie waargemaakt." In 2000 had Lecot 4 winkels. Nu zijn dat er 54 en dit jaar komen er nog 4 bij. De omzet steeg navenant, van 27 miljoen euro rond de eeuwwisseling, tot 166 miljoen vorig jaar. Er werken 570 mensen voor het bedrijf.

PERSOONLIJK ADVIES OP E-COMMERCEPLATFORM

Een andere sleutel tot het succes is het continue verder uitbouwen van het logistieke apparaat. "Het is misschien vreemd dat ik het zo zeg, maar we zijn geen loutere handelszaak



Rik Lecot en Jean-Paul Descheemaeker.

meer: Lecot is nu vooral een logistiek bedrijf", zegt Rik Lecot. Klanten vandaag willen 'just in time delivery' en als je daar niet voor kan zorgen, heb je een probleem."

Naast de organische groei kon Lecot zijn positie ook verstevigen door een fusie in 2008 met zijn branchegenoot Raedschelders uit Maaseik. "Daardoor verwierven we een sterkere greep in de provincies Antwerpen en Limburg", zegt Jean-Paul Descheemaeker. "Maar onze groei van de voorbije jaren ligt voor een aanzienlijk deel in Brussel en Wallonië", vult Rik Lecot aan, "markten waarop we al langer actief waren, maar die zeker de jongste tijd voor ons echt tot ontwikkeling komen, onder meer door de opening van heel wat nieuwe winkels."

De strategie om daar te zijn waar de klanten zich bevinden, breidt Lecot uit met zijn e-commerce-inspanningen. "Een goed e-commerceplatform in combinatie met onze vele winkelpunten en een performante logistiek, zorgt ervoor dat Lecot succes blijft boeken", zegt Jean-Paul Descheemaeker. "9% van de omzet komt al uit de 'virtuele winkel'. Maar we blijven groot belang hechten aan het persoonlijk contact met de klanten. We automatiseren en digitaliseren waar het kan, maar we testen nu ook een chatfunctie voor wie

"Klanten vandaag willen 'just in time delivery' en als je daar niet voor kan zorgen, heb je een probleem."

RIK LECOT

online persoonlijk contact en advies wenst." Met de evolutie naar een logistiek bedrijf wordt een van de grote uitdagingen voor Lecot: voldoende plaats hebben. Volgend jaar plant Lecot nog grote investeringen in de verdere automatisering van het distributiecentrum in Heule, bovenop het optrekken van een nieuw kantoorgebouw, maar de beschikbare ruimte op de Vier Linden raakt stilaan op. "Dat geeft ons wel wat kopzorgen", geeft Rik Lecot toe, "omdat we onze verankering in Heule niet zomaar willen opgeven. Tegelijk zijn we 'gedoemd' om te groeien en uit te breiden, dat hoort nu eenmaal bij onze business. Nu, binnen de bestaande infrastructuur kunnen we nog wel verder automatiseren, wat ons nog wat extra ruimte en tijd geeft. De toekomst zal uitwijzen hoe we hier verder kunnen groeien." (JD - Foto Hol)

WEST-VLAAMSE EXPERTISE IN DE BORINAGE

hict adviseert Waalse ziekenhuizen

De taalgrens tussen Vlaanderen en Wallonië is nog te vaak een muur. Het Brugse healthcare consultancy- en nichebedrijf hict van CEO Jan Demey toont dat het ook anders kan. hict staat 4 Waalse ziekenhuizen bij om het door minister van Volksgezondheid Maggie De Block opgelegde beleid concreet vorm te geven.

Jan Demey en zijn collega's Henk Vansteenkiste en Pieter Vanleenhove kennen de weg naar het Borinage-bekken uit het hoofd. De Waalse ziekenhuiswereld

weet hun expertise rond processen en beheer danig naar waarde te schatten, zo blijkt. In Charleroi (waar het Grand Hôpital tegen 2024 uit de grond moet rijzen) en in de driehoek Ath-Hornu-Baudour (waar 3 ziekenhuizen de krachten zoveel mogelijk bundelen binnen het consortium EpicURA) staat van alles te gebeuren. Maar hoe begin je eraan? Om het met de woorden van Jan Demey van hict te zeggen, luidt de boodschap simpelweg: "Bezint eer ge begint".

hict heeft sinds zijn opstart een brede portfolio aan competenties opgebouwd die de ziekenhuiswereld naar een hoger en vooral efficiënter niveau moeten tillen. Dat gaat van het opmaken van businessplannen en logistieke studies over het programmeren van allerlei medische diensten op basis van zorgvraag en zorgaanbod tot het in kaart brengen van processen. Altijd met een dubbel doel: de efficiëntie in het beheer verhogen en het niveau van kwalitatieve gezondheidszorg optrekken.



Is uw voedingsproduct consument-proof?

Schrijf u nu in voor de initiatieworkshops
Sensorische Analyse op 18/9 en 25/10

Smaak, geur, kleur, textuur of de verpakking van uw product bepalen of de consument overgaat tot een aankoop of herhaalaankoop. Onder meer op deze criteria wordt uw product vergeleken met dat van uw concurrent. Sensorische analyse helpt u om uw product beter af te stemmen op de voorkeuren van de consument.

Tijdens twee interactieve workshops op 18 september en 25 oktober 2018 maakt u kennis met de basisprincipes van sensorische analyse.

Deelnemen is gratis maar inschrijven verplicht

Praktische info en inschrijven
[www.fabriekenvoortoeekomst.be/
initiatieworkshops-sensorische-analyse](http://www.fabriekenvoortoeekomst.be/initiatieworkshops-sensorische-analyse)

POWERED BY
POM
maakt werk van West-Vlaanderen



Interreg
France-Wallonie-Vlaanderen
LEUKEN EUROPESE UNIE
EUROPESE UNIE
GoToS3
Codesign Aliment

Europese Unie
Europes Fonds voor Regionale Ontwikkeling

west-vlaanderen
de gedreven provincie

"De hervorming van het ziekenhuisland- schap die minister van Volksgezondheid Maggie De Block doorvoert, kenmerkt zich vooral door de vorming van zieken- huisnetwerken", zegt Henk Vansteenkiste. "EpiCURA, het ziekenhuisnetwerk in de Borinage, is in de regio een voorloper wat betreft die netwerkvorming. In een uitge- strekt gebied wil het een lokale maar ook een globale ziekenhuisspeler zijn waarbij nabijheid van de patiënten centraal staat. Het komt erop aan om tussen de 3 zieken- huizen de neuzen in dezelfde richting te krijgen en afspraken te maken. EpiCURA is het typevoorbeeld van een netwerk dat binnen het kader van een moeilijke socio-economische regio toch versneld nadenkt over hoe men in de toekomst optimale zorg dient aan te bieden."

VLAMINGEN KUNNEN OOK LEREN VAN WALEN

Met bewezen expertise en wetenschappe- lijk gefundeerde modellen begeleidt hict het parcours dat EpiCURA wil afleggen bij verschillende strategische en opera- tionele beslissingen. Pieter Vanleenhove

"EpiCURA is het typevoorbeeld van een netwerk dat in een moeilijke regio toch versneld nadenkt over optimale zorg."

HENK VANSTEENKISTE

illustreert het zo: "Eén van de eerste beslissingen had betrekking op een strate- gische keuze: wordt er, zoals in Charleroi, een greenfield gebouwd, of worden de 3 bestaande sites behouden maar grondig gemoderniseerd? Begin maar eens aan zo'n denkoefening. Maar we zijn tot een beslissing gekomen: om de kosten onder controle te houden en de medische stra- tegie te realiseren, werd de tweede optie gekozen."

Nu is het tijd om een hele reeks nieuwe vragen te beantwoorden, zoals: 'wie doet wat in de samenwerking', 'hoeveel zie- kenhuisbedden zijn er tegen 2030 nodig', 'welke innovatieve investeringen zijn verantwoord en welke niet', 'hoe gaan we inzetten op innovatieve zorgmodellen',...?



Henk Vansteenkiste,
Pieter Vanleenhove en
Jan Demey.

Samen sterk- formule centraal

EpiCURA, het samenwerkingsverband tussen 3 Waalse ziekenhuizen in de Borinage, is geen kleintje. De entente tekent voor 806 bedden, 400 artsen en 2.500 medewerkers. Ter vergelijking: AZ Groeninge telt 1.054 bedden, een medisch korps van 500 koppen en 2.200 medewerkers. Onder impuls van Jean-François Burhin mag EpiCURA zich een voorloper noemen in de Waalse zorgsector, volgens de 'samen sterk'-formule op alle niveaus (hr, aankooppolitiek, medisch beleid,...). "In de komende 5 jaar willen we opnieuw 130 miljoen euro investeren om de hele organisatie up-to-date te houden", zegt Burhin. "We hebben geen andere keuze en zijn opgetogen dat we dat met het advies van de experts van hict kunnen doen."

De perfect Nederlands sprekende direc- teur-général van EpiCURA, Jean-François Burhin, laat alvast geen twijfel bestaan over zijn samenwerking met hict. "De door hict voorgestelde methodologie beant- woordt volledig aan onze verwachtingen", aldus Burhin. "We zijn onder de indruk van hun rigueur (doortastendheid zeg maar, nvdv) en de kwaliteit van het werk." En of de Vlamingen ook kunnen leren van de Walen? "Het klopt dat de implementatie van het door Maggie de Block opgelegde model van samenwerking trager verloopt in Wallonië", zegt Burhin. "Maar inzake thuishospitalisatie staat EpiCURA allicht verder dan de meeste Vlaamse zieken- huizen. Daarnaast zijn de medische en technologische samenwerkingen met andere ziekenhuizen, rond bijvoorbeeld de PET-scanner in medische beeldvorming, ook reeds operationeel. Daarmee zijn we een proactief voorbeeld van het actuele gezondheidsbeleid van onze overheden."

(KC - Foto MVN)

COMBINATIE MARKETING EN IT IS SLEUTEL TOT SUCCES

Digicreate groeit als kool

De radar van Trends Gazellen bliepte bij de groei van 6 naar 24 mensen bij digitaal en grafisch bureau Digicreate uit Oostkamp. "We scoren met de combinatie van IT met marketing en communicatie en met onze laagdrempelige en sterk persoonlijke aanpak", zegt het managementteam Tom De Busscher, Jeroen Temperville en Piet De Langhe.

Digicreate werd in 2001 in Assebroek-Brugge opgericht door Tom De Busscher (37) en een toenmalige vennoot. Ze startten als een klassiek webdesignbureau en groeiden de eerste 10 jaar langzaam. Tot er 2 grote mijlpalen kwamen. "7 jaar geleden kregen we van klanten de vraag of we het contentmanagementsysteem (CMS) dat bij onze websites hoorde, konden afsplitsen en uitbouwen tot een volwaardig CRM- en ERP-systeem. Daarvoor begonnen we een tweede divisie: Kratos analyseert de bedrijfsprocessen van de klant en schrijft er vervolgens op maat software voor. De tweede stap was toen we een vijftal jaar geleden het IT-verhaal aanvulden met communicatie en marketing. We versterkten ons met mensen die thuis zijn in copywriting, marketingadvies, onlinecommunicatie, grafisch ontwerp, noem maar op. We gingen van 6 naar 24 mensen en verhuisden vorig jaar naar een ruimer pand in de Akkerstraat in Oostkamp-Waardamme."

2 van de nieuwe krachten vormen mee het managementtrio. Poperingenaar Jeroen Temperville (36) stuurt als technical lead sinds drie jaar de afdeling Kratos aan. Brugeling Piet De Langhe (44) kwam vorig jaar

binnen. Na 16 jaar bij de Bouwunie, bouwde hij nu als managing director de afdeling webcommunicatie verder uit.

LAAGDREMPELIGE RELATIE

De explosieve groei leidde naar een nominatie voor de Trends Gazellen. "3 jaar geleden rondde we de kaap van 1 miljoen euro omzet, vorig jaar haalden we al 1,7 miljoen euro. We investeerden flink in bijkomende medewerkers en hopen daar de komende jaren de vruchten van te plukken. Intussen gaan we steeds verder vooruit: we hebben een drietal vacatures en tegen het jaareinde mikken we alweer op aanwervingen. Een van de grootste uitdagingen is om het persoonlijk contact met de klant niet te verliezen. Want die nadruk op de persoonlijke relatie bracht ons waar we nu staan, samen met de zeer geïntegreerde begeleiding", zeg Tom De Busscher.

Piet De Langhe: "Die menselijke benadering zit in ons DNA en geven we mee aan de nieuwe medewerkers. Een aangename werksfeer met aandacht voor de balans tussen werken en leven, maakt dat mensen zich hier goed voelen. En dat goede gevoel ver-

"Een van de grootste uitdagingen bij groei is om het persoonlijk contact met de klant niet te verliezen."

TOM DE BUSSCHER

taalt zich in de laagdrempelige relatie met de klant. Onze klanten zijn geen IT-specialisten, wij vervullen die taak voor hen." Tom De Busscher: "In de tak digitaal agentschap werken we voor 3 specifieke sectoren: kmo's met de nadruk op middelgrote bedrijven; ngo's zoals 12.12, Caritas, Licht & Liefde; en sociale instellingen, scholen, overheden en OCMW's. Realisaties van de IT-tak Kratos zijn onder meer een platform voor fondsenwerving voor ngo's en een platform voor de transport- en granulatensector."

En wat de toekomst brengt? "De technologie voor datagebruik is zodanig geëvolueerd dat ook kleinere ondernemingen kunnen instappen", vertelt Jeroen Temperville. "We helpen hen met het verwerven van inzichten op basis van de massa's data die hun systemen in de loop van de jaren verzamelden. Het ontstaan van modellen om informatie uit data voor iedereen toegankelijk te maken, is de grootste omwenteling van de laatste jaren."

(RJ - Foto MVN)

WWW.DIGICREATE.BE



Tom De Busscher
(general manager)
Piet De Langhe
(managing director)
en Jeroen Temperville
(technical lead).

WE'RE GLAD TO WELCOME YOUR VISITORS

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

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



GATEHOUSE
visitor registration guide

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



Ook **Brouwerij** **De Brabandere** schonk ons het vertrouwen!

Klant: **Bert De Brabandere** | Oppervlakte: **5.500 m²**
Plaats: **Bavikhove** | Architect: **Bruno Carpentier**



INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be

ABS

All Buro Solutions

kantoomachines
kantoomateriaal
computer/laptop
software/service
papier/supplies

RICOH



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



Snel etiketten nodig?



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

abc-labels.be

abc labels

VLAAMSE WATERBOUWERS VRAGEN BEDRIJVEN OM MEER DE WATERWEGEN TE GEBRUIKEN

De Vlaamse Waterbouwers sluiten zich aan bij de oproep van De Vlaamse Waterweg nv om meer vracht op de binnenvaart te zetten. "Bij de bedrijven is een 'mental shift' nodig om de voordelen van de waterwegen beter te benutten. Ik denk dat de toenemende files op de wegen ons stilaan naar een kantelpunt brengen", zegt voorzitter Jean-Baptiste Braet uit Nieuwpoort. Tegelijk vragen de Vlaamse Waterbouwers een inhaaloperatie inzake de aanleg van kaaimuren en het onderhoud van de waterwegen.

"Mental shift voor modal shift"

De vzw Vlaamse Waterbouwers verenigt 14 waterbouwkundige aannemers, waaronder alle grote spelers in de markt. West-Vlaanderen is goed vertegenwoordigd, met Artes Depret uit Zeebrugge, Braet uit Nieuwpoort, Soetaert-Soiltech (Jan De Nul Group) uit Oostende, Van Huele uit Oostende en West Construct (groep Besix) uit Oostkamp. Braet levert bovendien de voorzitter.

"Onze vereniging is een erkende gesprekspartner voor de beheerders van waterwegen, overheden, havenbesturen en de binnenvaartsector", vertelt Jean-Baptiste Braet. "Waar het de promotie van de binnenvaart betreft, lopen onze belangen gelijk. Het recente symposium van De Vlaamse Waterweg vond ik goed. Kort en krachtig, rond de hoofdvraag: hoe kunnen we mensen erover laten nadenken om over te schakelen naar de binnenvaart als alternatief voor de files op de wegen? Van alle transportmodi zijn de waterwegen het meest milieuvriendelijk. Ze hebben ook een groot maatschappelijk draagvlak."

Zijn bedrijven bereid om meer binnenvaart te gebruiken?

"Verladers kiezen hun transport op basis van 4 criteria: capaciteit, flexibiliteit, kost en betrouwbaarheid. Een traject dat de binnenvaart gebruikt, bestaat meestal uit een combinatie van diverse vervoersmodi. Om tot die 'modal shift' te komen, is bij de bedrijven een 'mental shift' nodig. Het Federale Planbureau verwacht dat het goederenvervoer tussen 2012 en 2030 met 44% zal toenemen. Daarbij zou het vrachtwagenvervoer de dominante modus blijven en tegelijk zou ook het personenvervoer op de wegen sterk toenemen. Ik denk dat dit ons stilaan naar een kantelpunt brengt. De waterwegen en spoorlijnen liggen klaar als alternatief."

Wie kan de bedrijven daarbij helpen?

"Bedrijven kunnen veel zelf doen door bijvoorbeeld samen een schip te vullen of door een ronde optimaal te benutten. Groupage is in het wegtransport de normaalste zaak van de wereld. Dat moet dus ook op het water kunnen. Ook de technologie kan helpen om de waterwegen beter te gebruiken, bijvoorbeeld om sluisen 7 dagen op 7 en 24 uur op 24 operationeel te maken. We verwachten veel van het adviespunt 'Multimodaal.Vlaanderen'. Dat werd recent door het Vlaamse Innovatieplatform voor de Logistieke sector (VIL) opgericht om vraag en aanbod dichterbij elkaar te brengen. Voka engageerde zich met partners om regionale roadshows te organiseren ter promotie van de mogelijkheden van binnenvaart."

Zijn er wel voldoende waterlopen als een degelijk alternatief voor de wegen?

"Vlaanderen telt 2 grote waterassen: het Albertkanaal en de Seine-Scheldeverbinding. Daarnaast bestaat een fijnmazig netwerk van kleinere waterwegen, waardoor 80% van de Vlaamse bedrijven zich op minder dan 10 kilometer van een waterweg bevindt. Omdat de bedrijven de oevers in concessie gebruiken, mogen ze er niet zelf zomaar kaaimuren bouwen. Helaas gebeuren de overheidsinvesteringen in kaaimuren aan een slakkengangetje. Het budget gaat naar grote infrastructuurwerken – zoals sluisen en bruggen – maar de rest blijft in de kou staan. Naast de geringe investeringen in nieuwe kaaimuren wordt ook het bestaande patrimonium al 30 jaar structureel ondermaats onderhouden. Dat leidde tot bijvoorbeeld de ingezakte oevers van de Leie in Wielsbeke. Ten opzichte van de buurlanden besteden wij 1% van het BBP minder aan onze waterinfrastructuur. Zeker inzake onderhoud is dringend een inhaaloperatie nodig." (RJ - Foto DD)

"Groupage is in het wegtransport de normaalste zaak van de wereld. Dat moet dus ook op het water kunnen."

JEAN-BAPTISTE BRAET



“Stop met staren naar de file”

Onlangs werd het startschot gegeven van een nieuwe campagne rond binnenvaart. Het doel: ondernemingen ervan overtuigen dat de binnenvaart een professioneel en betrouwbaar onderdeel van hun logistieke keten kan zijn.

De Vlaamse Waterweg nv, vzw Waterwegen en Zeekanaal, vzw Netwerk de Scheepvaart, Voka en de binnenvaartsector willen nog meer ondernemers overtuigen van hun kansen en voordelen. Hun ambitie is om het aandeel van de binnenvaart in het goederenvervoer in de toekomst substantieel te verhogen in het belang van de mobiliteit. “Veel bedrijfsleiders staren zich nog altijd blind op de file aan hun voordeur, terwijl aan de achterdeur een blauwe boulevard openligt. De watersnelweg is geschikt voor zowat elke vracht”, zegt Vlaams minister van Mobiliteit Ben Weyts. “Met De Vlaamse Waterweg hebben we nu een sterk fusiebedrijf dat een sterke partner is voor bedrijven. Samen kunnen we meer goederen van de weg halen en op het water zetten.” Bert Mons, algemeen directeur van Voka West-Vlaanderen, beaamt dat: “De toenemende congestie, ook in onze regio, zal ervoor zorgen dat we ons in de toekomst anders zullen moeten verplaatsen. Binnenvaart speelt daarin een belangrijke rol. Het is dan ook van cruciaal belang dat we blijven investeren in infrastructuur om multimodaal transport mogelijk te maken.”

AUTONOME VAARTUIGEN

“Het Vlaamse waterwegennet ontsluit nagenoeg elke stad of gemeente”, stelde Frieda Brepoels, voorzitter van De Vlaamse Waterweg nv. Het nieuwe fusiebedrijf voor het beheer van de Vlaamse waterwegen sprak het engagement uit om zijn faciliterende rol naar

ondernemingen ten volle te vervullen. Dat zal gebeuren door te investeren in nieuwe kaaimuren en watergebonden bedrijventerreinen. Voor het begeleiden van de ondernemingen bij hun keuze voor alternatieven voor het wegvervoer, wordt samengewerkt met het recente opgerichte neutrale adviespunt Multimodaal.Vlaanderen.

“Met ons symposium en de regionale events die we met Voka organiseren, willen we nog meer bedrijven overtuigen om maximaal in te zetten op de binnenvaart”, vult Chris Danckaerts, gedelegeerd bestuurder van De Vlaamse Waterweg nv, aan. “Onze ambitie is om het aandeel van de binnenvaart in het goederenvervoer substantieel te vergroten: ondernemingen ondersteunen, nieuwe marktniches aanspreken en innovatieve ideeën in de praktijk omzetten.”

Het waterwegennet van de toekomst moet voldoende capaciteit bezitten om de verwachte groei van het goederenvolume op te vangen. En het moet tegelijk een slim netwerk zijn dat met zijn gebruikers communiceert en innovatief is in vervoersconcepten en vaartuigen. Op het recente symposium werd duidelijk dat Vlaanderen met VisuRIS een voortrekker is inzake het online aanbieden van digitale informatie aan binnenvaartondernemers en logistieke spelers. Vlaanderen zette ook als eerste regio ter wereld haar waterwegennet open als testgebied voor autonome vaartuigen.

Uw kantoor/winkel

op dé groeilocatie in Roeselare?



Oplevering eerste fase:
begin 2019

Nog 30% beschikbaar

Nieuwste hotspot voor ondernemers en retailers

- Unieke combinatie kantoren, retail en care
- Kopen of huren: flexibele inrichting mogelijk
- Ruime parkeergelegenheid
- Vlotte bereikbaarheid: dichtbij centrum/E403
- Optimale visibiliteit voor uw merk langs de Rijksweg



Vraag uw infopakket aan op www.r-plaza.be

INTERESSE? 0472 92 99 99 - verkoop@steenoven.be



ForFarmers neemt bedrijf uit Zulte over

ForFarmers, met vestigingen in Ingelmunster en Izegem, heeft Voeders Algoet uit Zulte overgenomen. Dat bedrijf verkoopt jaarlijks zo'n 150.000 ton mengvoer aan varkens- en rundveehouders. COO Adrie van der Ven, verantwoordelijk voor ForFarmers België/Duitsland en nieuwe regio's: "Deze overname past in de consolidatie die nodig is voor een gezonde agrarische sector op lange termijn in België. Het samenvoegen van de kennis van beide bedrijven om de klanten optimaal te ondersteunen in hun bedrijfsdoelstellingen staat voorop. Bovendien wordt de nieuwe combinatie de op één na grootste voeronderneming in België."

Kw.be - Foto Shutterstock

KCC bouwt gigantisch pretpark in China

KCC Entertainment Design uit Wielsbeke is één van de wereldleiders in het ontwerpen en realiseren van unieke en gethematiseerde entertainmentprojecten. Het heeft in de Chinese stad Nanjing een indoorpretpark gerealiseerd van 34.000 m², goed voor meer dan 20 attracties. KCC heeft sinds zijn oprichting in 2000 meer dan 185 projecten in 35 landen afgewerkt. Dit jaar staan nog 2 projecten gepland in China, 4 in Qatar en 1 in Koeweit. *Vershillende media*

Get Driven naar Nederland en Luxemburg

Get Driven wil tegen volgend jaar de Nederlandse markt betreden. Het bedrijf werd in 2015 opgericht door Gunther Ghysels. Het stelt 'personal drivers' ter beschikking die met de wagen van hun opdrachtgever rijden, bijvoorbeeld als die laatste wil werken in de auto of na een event naar huis gebracht wil worden. De zowat 150 chauffeurs van Get Driven worden gescreend op rijvaardigheden en attitude en krijgen een opleiding. Het concept is goed voor 300 tot 500 opdrachten per maand en wordt nu met de hulp van een app uitgerold in Luxemburg en Nederland. *Made in West-Vlaanderen*

Voka wil derde rijstrook op E403

De E403 moet volgens Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen zo snel mogelijk een derde rijstrook krijgen tussen Roeselare en Brugge, in beide richtingen. Onlangs was het 20 jaar geleden dat op de grens met Henegouwen het laatste stukje van de snelweg werd geopend, waardoor Vlaanderen goed verbonden raakte met Wallonië. Dat was positief voor de groei van West-Vlaamse bedrijven. Maar de druk op de snelweg neemt toe, met files tot gevolg. Voka West-Vlaanderen wil dan ook af van de flessenhals. *Focus-WTV - Foto Shutterstock*

Dieter Lembrechts – DL Medical en Alexander Vanlerberghe – Aqualex

Deze ondernemers geven Jong Voka een boost

Je bent jong en je wilt wat: een eigen onderneming oprichten bijvoorbeeld.

Alexander Vanlerberghe (34) en Dieter Lembrechts (35) passen helemaal in dat profiel. De jeugdvrienden gaven elkaar al 2 keer de fakkel door in 2 studentenclubs aan de universiteit in Brussel. Nu doen ze dat opnieuw, dit keer als voorzitters van Jong Voka. Vanlerberghe gaat, Lembrechts komt. 2 stemmen die bruisen van ongebreideld ondernemerschap en dito talent.

Alexander, hoe kijkt u terug op uw termijn als voorzitter van Jong Voka? Wat zijn uw belangrijkste realisaties?

Alexander Vanlerberghe: "Ik hoop dat ik wat meer structuur heb gebracht binnen het bestaande netwerk met 1.200 potentiële leden en 300 effectieve leden. Voka is een groot huis en als jonge ondernemer of jong kaderlid dreig je wel eens verloren te lopen in die grote massa. Als je met jonge ondernemers, gelijkgestemden zeg maar, geregeld kan samenkomen om ervaringen uit te wisselen, dan zorgt dat voor meerwaarde. Daarom organiseerde Jong Voka 6 keer per jaar een exclusief bedrijfsbezoek met daarna een informeel netwerkmoment. Zo zijn we bijvoorbeeld bij Van de Wiele op bezoek geweest. Achteraf kreeg iedereen de kans om 'tussen pot en pint' met CEO Charles Baudouin te spreken. Door zulke ervaren ondernemers te vragen hoe zij een en ander gedaan krijgen, steek je veel op. Want laat ons wel wezen: ondernemen gaat ook vaak om problemen oplossen."

"Bankiers zouden meer moeten beseffen dat ondernemen per definitie gelijk is aan risico nemen."

DIETER LEMBRECHTS

Heeft u een groot voorbeeld, een inspirator naar wie u opkijkt?

Alexander Vanlerberghe: "In Harelbeke ligt mijn bedrijf naast dat van Peter Vyncke. Hij heeft me al geïnspireerd. Zijn visie op ondernemen is bijvoorbeeld zeer raak: ondernemen moet vooral 'fun' zijn, anders hoeft het niet. Ik beleef elke dag ongelooflijk veel plezier aan mijn ondernemersavontuur."

Dieter, mogen we u een serial entrepreneur noemen?

Dieter Lembrechts: "Ja en neen. U maakt allicht allusie op het feit dat ik naast DL Medical ook mee aan de wieg stond van initiatieven als Nestor (uitzendkantoor voor vijftigplussers) en van Martha (selectiebureau voor nanny's). Het is nu nog mijn diepste overtuiging dat je niet alles kan. Of met andere woorden: operationeel concentreer ik me volledig op DL Medical, waar nog genoeg uitdagingen wachten en ik mijn energie in kwijt kan."

U bent nu de nieuwe voorzitter van Jong Voka, een mandaat voor 2 jaar. Wanneer zal uw voorzitterschap geslaagd zijn?

Dieter Lembrechts: "Ik zie 3 grote desiderata staan op mijn lijstje. Eén: het niveau van de algemene events behouden en daarnaast events à la carte organiseren (kleinere groepen rond een bepaald thema). Twee: de community uitbouwen. Er lopen nog veel jonge ondernemers rond die we niet bereiken. Mits een goede communicatiepolitiek liggen daar nog veel mogelijkheden om ideeën te 'sharen'. Drie: partnerships aangaan met enkele bedrijven op basis van win-win. Het gaat hier dus zeker en vast niet enkel over puur financiële ondersteuning, maar ook evenementiële of contentpartners die het beste van zichzelf kunnen tonen aan een groep jonge ondernemers."

Vertel eens meer over jullie bedrijven?

Dieter Lembrechts: "Ik heb in 2011 samen met mijn schoonvader Lieven Devroe DL Medical opgericht, een bedrijf dat gespecialiseerd is in het aanleveren en herstellen van allerlei chirurgisch, endoscopisch en echografisch materiaal. Hij had de ervaring en ik had de goesting. Om het in politieke termen te zeggen: ik was lijsttrekker en hij lijstduwer."

Alexander Vanlerberghe: "In 2010 heb ik Aqualex from scratch opgestart. Het

concept van Aqualex is gebaseerd op een innovatieve kraan die aangesloten is op het leidingwater. Het is een perfect alternatief voor flessenwater en je kan zowel plat, bruisend en zelfs kokend water uit de kraan laten stromen. De klanten zijn zowel particulieren als bedrijven. Onze eerste klant was AZ Groeninge. Vandaag werken we met 26 mensen en groeien we van jaar tot jaar met dubbele cijfers."

Laten we eens een aantal thema's onder de loep nemen die ondernemers, en al zeker starters, aanbelangen. Wat hebben jullie geleerd van de eerste job?

Alexander Vanlerberghe: "Ik had een jaar bij het grote Kraft Foods gewerkt, maar ik heb van in mijn jeugd geweten: ooit wil ik mijn eigen zaak. Naarmate de maanden verstrekken bij Kraft Foods, werd de goesting om te ondernemen alleen maar groter. Het kostte me dus echt niet veel moeite om de stap te zetten. Het stoorde me bijvoorbeeld mateloos dat er in multinationals zo traag wordt beslist. Heb je een goed idee? Als ondernemer ben ik het type dat er meteen op doorgaat."

Dieter Lembrechts: "Ik kreeg de kans om bij Proximus een management traineeshipstage te doen, gespreid over 3 termijnen van telkens 6 maanden. Ik heb er 2 zaken geleerd. Eén: het belang van een netwerk. Om het half jaar moest je intern opnieuw voor het volgende project solliciteren. Ik had de persoon die daarover moest beslissen informeel leren kennen en dat hielp de zaak danig vooruit. Twee: in een bedrijf groot of klein, draait alles om mensen."

Ondernemen begint altijd met durven. Hoe moeilijk was het in jullie geval om de stap te zetten?

Dieter Lembrechts: "Ik denk dat de omgeving altijd doorslaggevend is: je vrienden,



je familie, je kennissen. Zij stimuleren je of remmen je af. Ik heb het geluk gehad dat mijn schoonvader me de voorzet gaf die ik alleen nog moest helpen binnenkopen."

Alexander Vanlerberghe: "Ik kom uit een gezin waar ondernemen belangrijk is. Mijn ouders hebben een accountancykantoor (Axxi uit Kuurne, nvdr) en daar hoorden we alle verhalen van ondernemers. Dat heeft me altijd aangesproken. Over zelf een zaak starten heb ik nooit moeten nadenken. Het moest gewoon zo."

"De kracht van mijn bedrijf zit in mijn topteam, vol gepassioneerde mensen."

ALEXANDER VANLERBERGHE

Voor starters is geld vinden de eerste grote zorg. Akkoord? En hoe deden jullie dat?

Alexander Vanlerberghe: "Als je 25 bent, heb je sowieso nog niet veel spaargeld. Maar het weinige geld dat er was, heb ik wel in mijn zaak gestoken. Verder was het zaak om naar de bank te gaan met een geloofwaardig businessplan. De bank stapte snel mee en doet dat tot op vandaag nog altijd omdat de cijfers goed zijn. Het is mijn diepste overtuiging dat er voor een goed idee altijd geld te vinden is in de markt."

Dieter Lembrechts: "Ik had een klein spaarpotje en zoals het een starter betaamt, leerde ik van bij het begin erg 'bendig' te zijn. In onze stiel hadden we gelukkig geen al te grote investeringen. Banken gaan altijd mee als er een goed plan is. Maar anderzijds vind ik dat de banken ook enkel daarnaar kijken. Bankiers zouden meer moeten beseffen dat ondernemen per definitie ook gelijk is aan risico nemen."

Veel staat met een goede voorbereiding, maar ook met hulp of advies van derden, eventueel business angels. Hebben jullie een klankbord?

Alexander Vanlerberghe: "Jawel, en wat voor een. Elke middag praat ik bij mijn ouders tijdens het middageten voortdurend over alle aspecten van het ondernemerschap. Maar het gaat ook verder dan dat: ik luister naar iedereen met open oren. Maar ik doe daarna altijd mijn eigen zin (proest het uit). In alle ernst nu: sinds 3 jaar heb ik ook een raad van advies met enkele wijze ondernemers rond de tafel. Ik zou het iedereen aanraden.

Maar let wel: geen raad van bestuur dus, want ik wil het altijd zélf doen."

Dieter Lembrechts: "Starten doe je alleen, maar ondernemen doe je het best door naar goede raad te luisteren. Plato was een uitstekend hulpmiddel. Maar bevriende ondernemers kunnen dat even goed zijn. Mijn vrouw is zelf ook ondernemer (als zaakvoerder van Calzuro, nvdr). Af en toe kort overleggen is zeer inspirerend. Zij ontuchtert mij soms, of geeft me een andere kijk op de zaken. Ideaal als extern advies."

Hoe hoog is de administratieve muur en hoe zwaar of ongerijmd de fiscale lasten? Je hebt nog niets verdiend en je moet al de fiscus spekken.

Alexander Vanlerberghe: "Een schande is het. Een startende ondernemer wordt geen respijt gegund. Ik herinner me dat ik in de beginjaren facturen zag binnenkomen waarvan ik me afvroeg: van welke instantie komt dat nu weer? Ik heb het geluk gehad dat mijn ouders wel met alles raad wisten. Sowieso zou ik elke starter aanraden om vooral eerst omzet te draaien. De facturen raken dan ook gemakkelijker betaald (lacht)."

Dieter Lembrechts: "Akkoord, maar met omzet eet je nog geen boterhammen. Geef mij maar omzet met winst."

Hoe belangrijk was je eerste klant in het vervolg van je verhaal?

Dieter Lembrechts: "Mijn eerste klant is geen klant meer. Mijn tweede klant is tot op vandaag mijn beste klant gebleken. Wie dan ook, je eerste of je tweede klant, met een klant moet je aan beide zijden een goed gevoel overhouden. Een goede klant kan je ook vooruit helpen in je eigen businessplan. Door goed te luisteren naar een klant, maak je progressie."

Alexander Vanlerberghe: "Mijn eerste klant is wél gebleven: AZ Groninge. Het is een mooie referentie die deuren heeft geopend."

Starters moeten dag en nacht werken om er te geraken. Maar wat met de work-life-balans?

Alexander Vanlerberghe: "Wie zei ook weer dat een ondernemer altijd werkt? Ik heb daar wel bedenkingen bij. Ik vind dat het geen 'rat race' mag zijn, zoiets van zoveel mogelijk werken. Ondernemers die tot middernacht werken en om 5 uur 's morgens alweer op de been zijn? Dan zeg ik: 'man, werf toch medewerkers aan'. Als je me vraagt waar de kracht van mijn bedrijf zit, dan heb ik meteen het antwoord klaar: in een topteam, vol gepassioneerde mensen. Dankzij hen kan ik mijn bedrijf laten groeien en dankzij hen kan ik een balans

vinden tussen work en life."

Dieter Lembrechts: "De eerste jaren is het keihard werken, iedereen moet daar door. Aanvankelijk werk je voor iets. Dan moet je leren aan iets werken. Dat is de noodzakelijke switch. Recent vond ik een interessante beschouwing van een door de wol geveerde ondernemer die het ondernemerschap kapittelde onder 3 I's: inzet, interesse en intellect. Ik zou er nog 2 P's willen aan toevoegen: personeel en passie. Ik ben nog nooit tegen mijn zin opgestaan 's morgens. Ondernemen? Fantastisch toch!"

Ondernemen staat gelijk aan groeien. Maar ook aan groei beheersen? Hoe snel kan je gaan?

Alexander Vanlerberghe: "Ik zal het niet zwijgen: ik ben gewoon gek op groei, ik kan niet zonder. Maar ik kan die droom maar realiseren omdat ik een dreamteam achter mij heb staan. Allemaal mensen met passie en de nodige intrapreneurship. Ons team vangt de groeipijnen op met het nodige enthousiasme en flexibiliteit. Voor de rest: laat het gras maar groeien."

Dieter Lembrechts: "Groeien is belangrijk, maar duurzame groei is cruciaal. Groeien om te groeien is ook niet altijd aan te bevelen. De ondernemer moet het willen en de medewerkers moeten willen meestappen in het verhaal. Laten we dat toch ook niet vergeten."

Hier ondernemen? Of elders?

Alexander Vanlerberghe: "Je moet hier beginnen en elders uitbouwen, omdat de Belgische markt nu eenmaal te klein is. We zijn daar stilaan aan toe."

Dieter Lembrechts: "Eerst probeer je te groeien door in eigen land je productengamma en je diensten uit te breiden. Dan pas kan je naar het buitenland. Via contacten en het informele netwerk zijn we nu aan het lonken over de landsgrenzen."

Wat is het beste advies dat je ooit kreeg?

Alexander Vanlerberghe: "Van mijn vader, denk ik. Hij zei: 'Begunt er moar an, we goan ton wel ziene!'"

Dieter Lembrechts: "Bij mij was het dan weer van mijn moeder, na de zoveelste discussie. 'Ga maar een beetje discipline opdoen in het Jezuïtencollege van Aalst', zei ze. Wat resulteerde in 6 vormende en prachtige internat-jaren." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

De fotoshoot voor dit interview vond plaats bij Nuba-R in Kortrijk. U leest er meer over op pagina 36.

Bezoek WindEnergy Hamburg met Voka West-Vlaanderen

Om de 2 jaar verzamelen de belangrijkste spelers en bedrijven uit de Europese offshore-industrie op WindEnergy Hamburg. De expo biedt de on- en offshore-industrie een globaal forum in de Europese hoofdstad van de windenergie. Op 25 en 26 september kan u met Voka de beurs bezoeken.



De innovatieve ontmoetingsplaats van de sector is uitgewerkt op maat van de speerpunten, sleutelmarkten en actuele thema's van de internationale windenergiebusiness. De Belgian Offshore Cluster zal ook op de beurs evenement aanwezig zijn met een Belgisch paviljoen. Alle Belgische bedrijven die actief zijn in de on- en offshore-sector verzamelen zich er op één locatie in één beursshal.

Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen organiseert op dinsdag 25 en woensdag 26 september 2018 een beursbezoek

aan WindEnergy Hamburg. De Voka Business Tour Offshore kadert binnen het West-Vlaamse beleid voor de Fabrieken van de Toekomst. Met de Fabrieken voor de Toekomst concretiseren de Provincie West-Vlaanderen en haar Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij het Nieuw Industrieel Beleid van de Vlaamse Regering op maat van de West-Vlaamse kmo's.

Aan het bezoek wordt een exclusief netwerkmoment gekoppeld. Inschrijven kan tot en met 31 juli. De plaatsen zijn beperkt. (JV - Foto Hartmut Zielke)

Programma

Dinsdag 25 september

9.00 - 10.30 uur

Inchecken en vlucht vanuit de luchthaven van Zaventem naar Hamburg

10.45 uur

Aankomst op de luchthaven van Hamburg en transfer naar het restaurant

11.30 - 13.00 uur

Lunch in restaurant Fellini

13.00 - 18.00 uur

Vrij beursbezoek Hamburg Wind Energy, optioneel ontvangst en rondleiding door AHK Debelux

18.00 - 22.00 uur

Exclusief netwerkmoment en Belgian Beer Night op het Belgisch Paviljoen met verwelkoming door Christophe D'Haene (Belgian Offshore Cluster) en verschillende toespraken

22.00 uur

Voorzien einde van de beursdag en transfer naar het hotel The Holiday Inn Express

Woensdag 26 september

8.00 - 9.30 uur

Ontbijt

9.30 - 12.40 uur

Vertrek richting luchthaven van Hamburg naar Zaventem

Meer info: jolyce.demely@voka.be

Trustteam
PURE TRUST PURE IT



Trustteam, de one-stop-shop voor uw IT

U heeft uw handen vol met het runnen van uw bedrijf. Zaken als IT komen daardoor vaak op de secundaire to do lijst te staan. De core van uw business, dát is waar het om draait. En dat begrijpen wij. Daarom willen wij u volledig ontzorgen op vlak van IT. Dan hoeft u in elk geval dáár uw slaap niet voor te laten. Waarmee kunnen wij u helpen?



Cloud



Beveiliging



VoIP



Hardware



Software



CRM



Audit



Support

www.trustteam.be



Belexa

Eigendomsvoorbehoud, ook wanneer uw goederen zijn doorverkocht? Ja, indien...

Een clause van eigendomsvoorbehoud is zeer gebruikelijk in algemene factuurvoorwaarden. Het is in principe enkel tegenstelbaar aan uw mede-contractant, maar de nieuwe Pandwet biedt de schuldeiser mits registratie meer mogelijkheden en een betere positie. De wijze van uitvoering van uw rechten is ook aangepast bij faillissement van uw klant.

Een leverancier levert goederen aan zijn klant en bedingt in zijn verkoopovereenkomst een eigendomsvoorbehoud. De leverancier blijft daardoor, ondanks levering, eigenaar van de goederen totdat de prijs integraal is betaald. Hij kan die goederen terugvorderen wanneer de klant in gebreke blijft de prijs te betalen.

MAAR WAT ALS UW KLANT DEZE GOEDEREN DOORVERKOOPT?

Vermits dat eigendomsvoorbehoud enkel met uw klant werd overeengekomen, kan u als leverancier uw goederen in principe niet meer terugvorderen zodra deze zijn doorverkocht en de derde-verkrijger in bezit is gesteld van die goederen.

Dat is echter niet altijd zo.

In rechtspraak wordt aanvaard dat een professionele opkoper een informatie- en onderzoeksplicht heeft en verplicht is na te gaan of op de goederen die hij wenst aan te kopen, een eigendomsvoorbehoud rust. Miskent die opkoper die plicht, dan kan de leverancier toch rechtstreeks die opkoper aanspreken tot teruggave van zijn goederen.

EIGENDOMSVOORBEHOUD BETER BESCHERMEN

Sinds de inwerkingtreding van de Pandwet op 1 januari 2018 wordt aan het eigendomsvoorbehoud een betere bescherming verleend.

In veel gevallen zal u er belang bij hebben om uw eigendomsvoorbehoud te laten registreren in het Pandregister. Door de registratie in het Pandregister wordt uw eigendomsvoor-

behoud namelijk tegenwerpelijk aan iedereen! U kan dan bij elke derde-verkrijger uw goederen terughalen wanneer de prijs onbetaald blijft.

Meer nog, door registratie in het Pandregister blijft uw eigendomsvoorbehoud zelfs behouden wanneer uw klant uw (roerende) goederen zou incorporeren in een onroerend goed!

EIGENDOMSVOORBEHOUD OPNEMEN IN ALGEMENE VOORWAARDEN?

Het is aangewezen om het eigendomsvoorbehoud op te nemen in uw algemene voorwaarden. Maar veel belangrijker is dat het eigendomsvoorbehoud schriftelijk is meegedeeld aan de koper uiterlijk op het ogenblik van de levering van de goederen. Handelaars moeten er niet schriftelijk mee instemmen, maar consumenten wel, door ondertekening van dat schriftelijk document.

WAT ALS UW KLANT WORDT TOEGELATEN TOT DE GERECHTELIJKE REORGANISATIE (WCO)?

Met een eigendomsvoorbehoud blijven de goederen formeel in uw vermogen. U wordt beschouwd als buitengewone schuldeiser in de opschorting en verdient een betere bescherming dan de gewone schuldeiser. U moet niet langer een schuldvermindering van uw schuldvordering aanvaarden. Wel zal u in de praktijk bijna altijd die erkenning en betere bescherming (tijdig) moeten opeisen.

Wanneer bovendien het eigendomsvoorbehoud is geregistreerd in het Pandregister, dan wordt uw bevoorrechte status erkend ten belope van het bedrag waarvoor u zich heeft geregistreerd, en moet geen discussie worden gevoerd over de realisatiewaarde van de goederen. De beperkte kostprijs van een pandregistratie is al snel terug verdiend, los van de voordelen hierboven beschreven.

WAT ALS UW KLANT FAILLIET WORDT VERKLAARD?

In dat geval kan u zich steeds beroepen op uw voorrecht als onbetaalde verkoper, maar

u kan ook beslissen uw verkochte goederen terug te nemen. Die beslissing moet u wel meedelen vóór de neerlegging van het eerste proces-verbaal van verificatie van de schuldvorderingen.

Indien de bewaring of de teruggave van de goederen kosten veroorzaakt ten laste van de falende, kan de curator wel vergoeding voor die kosten eisen, en zolang een retentierecht uitoefenen.

Bezit de gefailleerde niet langer uw goederen, dan is teruggave uiteraard niet mogelijk, en zal het voorrecht als onbetaalde verkoper hoogstens kunnen worden uitgeoefend op de prijs die onbetaald zou zijn gebleven in de doorverkoop.

HET PANDREGISTER, EENVOUDIG...

Een registratie in het Pandregister is eenvoudig. U hebt de goedkeuring van uw contractspartij niet nodig. U kan die registratie ook op elk ogenblik wijzigen, vernieuwen of verwijderen.

*Benoit Beele,
Partner Belexa Advocaten*



- Handels-, distributie- en mededingingsrecht
- Aanneming en overheidsopdrachten
- Vastgoed, stedenbouw en milieurecht
- Overnames
- Contractenrecht
- Financieel recht
- Verkeer en transport
- Aansprakelijkheidsrecht
- Strafrecht
- Incasso

belexa
advocaten

President Kennedypark 26a
8500 Kortrijk
T 056/25.86.86
info@belexa.be
F 056/22.03.00
www.belexa.be



Kristo van Holsbeek - MNA

MNA

Aandeelhoudersovereenkomst en statuten in mensentaal

Als aandeelhouders in één bedrijf investeren, dan is het belangrijk om onderling juiste afspraken te maken. Deze worden dan in een aandeelhoudersovereenkomst en in de statuten van het bedrijf vertaald.

WAT IN WELK DOCUMENT?

Elk bedrijf heeft statuten (hierna "STAT"), die onder meer de vorm, zetel, doel, duur, bestuur en aandeelhoudersmateries regelen. Dit document wordt neergelegd en kan dus door iedereen ingekeken worden. Daardoor is het moeilijker voor iemand die zaken doet met het bedrijf om te beweren dat hij/zij van niets wist. Een aandeelhoudersovereenkomst (hierna "AHOK") regelt eveneens aandeelhoudersmateries, doch doorgaans wordt daarin ook geheimhouding overeengekomen. Vandaar dat de algemene regels en zaken die publiek bekend mogen zijn eerder in de STAT worden ondergebracht, terwijl de vertrouwelijke details dan weer in een aandeelhoudersovereenkomst thuishoren. Zo zal bv. in de STAT staan dat als een aandeelhouder zijn/haar aandelen wenst te verkopen, de overige vennoten de eerste kans krijgen. In de AHOK zal dan bv. een prijsformule staan volgens dewelke dit zal gebeuren.

TOEKOMSTVISIE

Ieder heeft een eigen zicht op samenwerken en waar het bedrijf naar toe moet. Belangrijk is de doelstellingen naast elkaar te leggen en daaruit een toekomstvisie te destilleren die in grote lijnen in de AHOK wordt opgenomen. Dit gaat dan over de toekomstige activiteiten en producten van het bedrijf, hoe het bedrijf zal groeien (organisch of via overnames), met welke mensen men dit zal realiseren en hoe men die mensen zal motiveren (bonus, opties, aandelen,...), welke investeringen zullen nodig zijn en hoe men deze zal financieren. Natuurlijk zal er in de loop van de tijd van dit plan worden afgeweken, maar zo staan de neuzen van bij de aanvang in dezelfde richting. En zo wordt richting gegeven aan het statutaire doel dat meestal heel ruim omschreven wordt.

WINSTRESERVATIE OF -UITKERING

Een ondernemer wenst zijn/haar bedrijfsplannen uit te voeren en voor de nodige investeringen en bedrijfskapitaal winst te reserveren. Een aandeelhouder wenst de vrije winst te zien verhogen en uit te keren. Goed om deze principes in grote lijnen ook te bevestigen.

OVERLEG TUSSEN AANDEELHOUDERS

De aandeelhouders gaan het bedrijf niet rechtstreeks besturen, maar hebben wel een beslissende stem in onder meer de benoeming van de bestuurders, hun vergoeding en bestemming van de winst. In die zin kunnen ze strategie en groei van het bedrijf wel degelijk beïnvloeden. Daarnaast betekent een stabiel aandeelhouderschap ook stabiliteit voor het bedrijf en dienen de aandeelhouders daar ook voor in te staan. Daarom is regelmatig overleg op dit niveau vastleggen ook belangrijk.

RELATIE AANDEELHOUDERS-BEDRIJF

Het gebeurt heel geregeld dat vennoten naast hun aandeelhouderschap ook een directe relatie hebben met het bedrijf: ze zijn bv. CEO of leverancier. Het principe vastleggen dat vergoedingen, prijzen, afrekeningen enz. aan marktvoorwaarden zullen gebeuren (in het Engels "at arm's length") voorkomt dat men later voor verrassingen zou komen staan.

CONTINUÏTEIT NA OVERNAME OF FUSIE

Bij dergelijke transacties wensen bepaalde niet-actieve aandeelhouders dat bepaalde actieve aandeelhouders hun functie blijven uitoefenen zodat de continuïteit van het bedrijf gegarandeerd wordt. De grote lijnen van die samenwerking worden ook in een AHOK opgenomen, terwijl het detail in een samenwerkingsovereenkomst met het bedrijf wordt vastgelegd.

OVERDRACHT/KAPITAALVERHOOGING

Een bedrijf vaart wel bij een stabiel aandeelhouderschap, maar dat wil niet zeggen dat aandeelhouders, die dikwijls verschillende gezinnen vertegenwoordigen of buiten het aandeelhouderschap geen band met elkaar hebben altijd mooi in evenwicht zijn: ziekte, overlijden, scheiding, geldnood kunnen een aandeelhouder ertoe nopen zijn/haar aandeel te verkopen. In een ander geval kan het bedrijf nood hebben aan bijkomend kapitaal, waarbij bepaalde aandeelhouders niet kunnen volgen. Daarom is het belangrijk om daarvoor ook in de STAT (algemene regel) en in de AHOK (vertrouwelijk detail) de regels vast te leggen voor wanneer bv. een aandeelhouder zijn/haar pakket wenst over te dragen. Zo zal bv. in dit geval in de STAT staan dat de andere aandeelhouders als eerste het recht hebben om de aangeboden aandelen over te nemen, en zal de manier waarop dit moet gebeuren nauwkeurig

omschreven worden. In de AHOK gaat dan bv. de prijs staan aan dewelke de aandeelhouders dit kunnen doen.

BESTUUR

De grootte van het aandelenpakket van verschillende aandeelhouders van een bedrijf weerspiegelt zich vaak in het aantal bestuurders. Anderzijds spelen kennis en ervaring ook een belangrijke rol bij het toekennen van bestuursmandaten. Dikwijls is het zo dat aandelen (in de STAT) onderverdeeld worden in A- en B-aandelen, zodat beide groepen van aandeelhouders op basis van hun kenmerken (meerderheid/minderheid, actief/niet-actief, verschillende families, enz.) in de AHOK elk een aantal bestuurders kunnen voorstellen. Daarnaast kan dan een categorie die een minderheid van de aandelen heeft zich in de AHOK laten beschermen door over bepaalde materies in de raad van bestuur met een speciale meerderheid (vb. 75% of unanimité) te laten stemmen. Dat gaat dan over aspecten zoals fusies & overnames, belangrijke investeringen, nieuwe activiteiten, enz. Een gedelegeerd bestuurder staat enerzijds in voor het dagelijks bestuur en anderzijds voor het uitvoeren van de strategie die beslist wordt binnen de raad van bestuur. Om een goed onderscheid te maken tussen wat de gedelegeerd bestuurder zelf mag beslissen (dagelijks bestuur) en wat de raad van bestuur mag beslissen, wordt in de AHOK dikwijls een lijst opgenomen van wat "dagelijks bestuur" inhoudt.

DUUR

Bepalingen in de STAT gelden natuurlijk voor de duur van de vennootschap, tot ze worden gewijzigd of geschrapt of tot ze door een wetswijziging die boven de statuten staat worden "overruled". Een AHOK kan van bepaalde of onbepaalde duur zijn. In het laatste geval is ze met een redelijke termijn opzegbaar. Bij bepaalde clausules schrijft de wet voor dat deze van bepaalde duur moeten zijn, zoals stemafspraken en de duur waarbij aandelen in een naamloze vennootschap kunnen worden geblokkeerd door een overdrachtsprocedure.

ANDERE BEPALINGEN

Er zijn nog andere clausules die in een AHOK worden opgenomen, zoals geheimhouding, onafhankelijkheid van bepalingen, kennisgevingen en toepasselijk recht. Maar deze zijn eerder van algemene aard.



Sanctorum & co

Investerings na de hervorming vennootschapsbelasting

Enkele van de maatregelen inzake de wet tot hervorming van de vennootschapsbelasting wijzigen aanzienlijk de fiscale regels op investeringen.

1.1. INVESTERINGSAF TREK

Voor vaste activa verkregen of tot stand gebracht tussen 01.01.2018 en 31.12.2019 (ongeacht de afsluitdatum van het boekjaar) door kmo's kan onder bepaalde voorwaarden genoten worden van een gewone investeringsaftrek van 20% (in tegenstelling tot 8% in 2017). Deze maatregel kadert in het doel om de investeringen door kmo's te stimuleren.

De bijzondere voorwaarde eigen aan de gewone investeringsaftrek, met name dat de betreffende vaste activa rechtstreeks verband moeten houden met de bestaande of geplande economische werkzaamheid die door de vennootschap werkelijk wordt uitgeoefend, werd niet gewijzigd.

Naast deze gewone investeringsaftrek bestaan nog een hele reeks specifieke investeringsaftrekken zoals bv. op octrooien, milieuvriendelijke investeringen voor onderzoek en ontwikkeling, energiebesparende investeringen,... Zij bedragen in de meeste gevallen 13,5%, waardoor de toepassing ervan dient overwogen te worden, gezien het nieuwe percentage van de gewone investeringsaftrek t.b.v. 20%.

De gewone investeringsaftrek lijkt aantrekkelijker, maar impliceert een beperkte overdracht tot één volgend boekjaar en de uitsluiting van de notionele intrestaftrek voor het betreffende belastbaar tijdperk (die weliswaar drastisch ingeperkt is t.g.v. de hervorming van de vennootschapsbelasting), in tegenstelling tot de specifieke investeringsaftrekken waarbij er geen beperking in overdracht of in de toepassing van de notionele intrestaftrek geldt. De specifieke investeringsaftrekken vereisen in bepaalde gevallen dan weer een attestering.

Grote vennootschappen kunnen niet genieten van de gewone investeringsaftrek, wel

van een beperkt aantal specifieke investeringsaftrekken.

Aangezien de nieuwe tarieven vennootschapsbelasting slechts van toepassing zijn op boekjaren die starten ten vroegste op 01.01.2018 en onderworpen zijn aan aanslagjaar 2019, kan een extra fiscaal voordeel genoten worden voor gebroken boekjaren die afsluiten op bv. 30.09.2018. Voor investeringen vanaf 01.01.2018 genieten zij van een gewone investeringsaftrek van 20%, terwijl de afschrijvingslast nog een belastingbesparing impliceert t.b.v. het hogere tarief vennootschapsbelasting van vóór de hervorming.

1.2. INVESTERINGSRESERVE

De investeringsreserve voor kmo's wordt afgeschaft voor boekjaren die starten vanaf 01.01.2018. Uiterlijk voor de boekjaren die afsluiten op 31.12.2017 kan onder bepaalde voorwaarden nog een investeringsreserve worden aangelegd. Deze investeringsreserve is combineerbaar met bovenvermelde investeringsaftrek, maar sluit de toepassing van de notionele interestaftrek uit voor het betreffende boekjaar en de 2 daaropvolgende boekjaren.

Een investeringsreserve is tijdelijk belastingvrij mits wederbelegging en het boekhoudkundig nakomen van de 'onaantastbaarheidsvoorwaarde'. Uiterlijk bij liquidatie wordt de reserve belast. Na herbelegging levert een eventuele aantastbaarheid van de reserve, of dus de belastbaarheid, reeds een belastingvoordeel op aangezien de nieuwe lagere vennootschapstarieven van toepassing zullen zijn. Zonder effectieve herbelegging zal bij het aantasten van de reserve de anti-misbruikbepaling in werking treden, wat een belasting aan de hogere belastingtarieven van vóór de hervorming impliceert.

1.3. AFSCHRIJVINGEN

Op vaste activa verkregen of tot stand gebracht vanaf 01.01.2020 door een kmo of grote vennootschap, kunnen geen degressieve afschrijvingen meer worden toegepast.

Ook verdwijnt voor activa verkregen of tot stand gebracht vanaf 01.01.2020 door een kmo de mogelijkheid om de investeringen in het aanwervingsjaar reeds voor een volledig jaar af te schrijven. Voor grote vennootschappen geldt nu reeds de pro-rata temporis regel.

Eveneens verdwijnt de mogelijkheid voor een kmo om bijkomende kosten op een investering af te schrijven volgens een eigen afschrijvingsritme. Vanaf 01.01.2020 dient dit afschrijvingsritme ofwel 100%, ofwel identiek aan het afschrijvingsritme op de betreffende investering te zijn.

*Frank Sanctorem en Elke Sanctorem,
SANCTORUM & CO BVBA*



Accountants & Belastingconsulenten IAB

Een team van 30 medewerkers staat voor resultaatgericht advies inzake:

- **Accountancy**
- **Fiscaliteit**
- **Familiale opvolging**
- **Successieplanning**

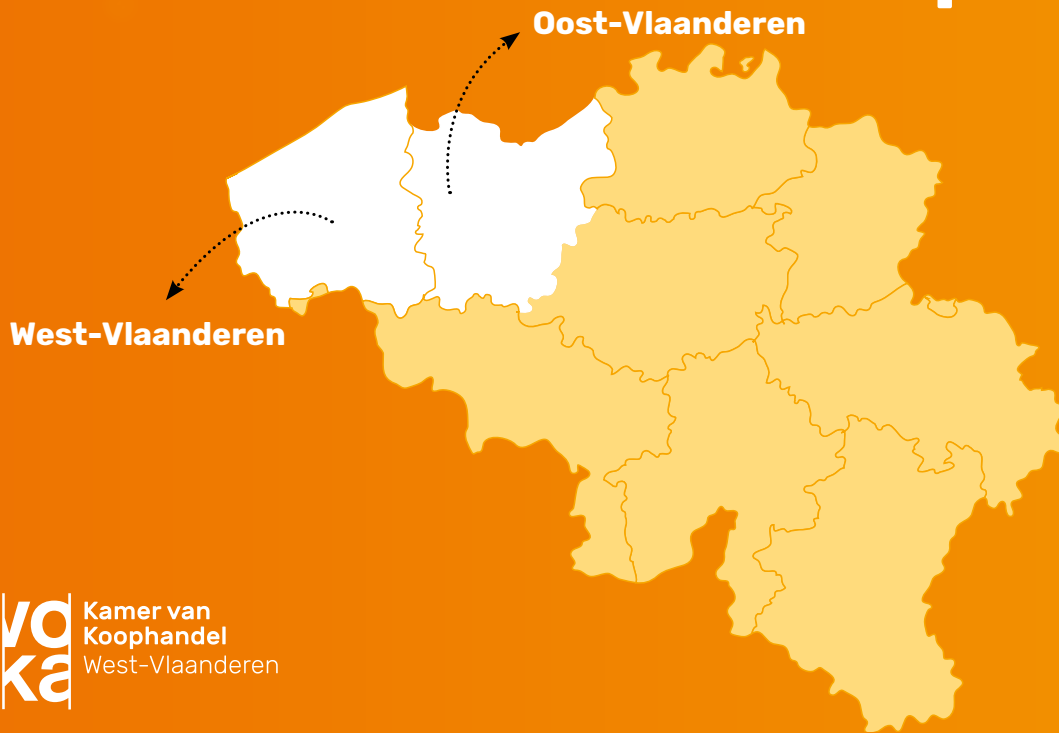
SANCTORUM & CO BVBA
Elfde Julistraat 229, 8530 Harelbeke
056/71 07 54 – harelbeke@sanctorum-co.be

BAETE, FRIMOUT, SANCTORUM & CO BVBA
Kerkplein 18, 8800 Rumbeke
051/21 07 77 – rumbeke@sanctorum-co.be

www.sanctorum-co.be

ONDERNEMERS

Special zakendoen over de provinciegrens



- » Speciale editie Ondernemers
- » Visibiliteit in West- en Oost-Vlaanderen
- » Verschijnt op 5 oktober
- » Voor bedrijven die hun actieradius willen vergroten
- » Info: Filip Deckmyn
filip.deckmyn@voka.be
0479 97 95 13

voka Kamer van Koophandel West-Vlaanderen

Voka Business Tour Food Indonesië

→ 17 tot 25 november 2018
Meer info: tom.vermeersch@voka.be

voka Kamer van Koophandel West-Vlaanderen

SERIAL ENTREPRENEUR RUBEN VANDENDRIESSCHE OVER ZIJN PARCOURS

Strafstudie krijgen omdat je op de speelplaats jeuk- en niespoeder verhandelt, kan wel eens wijzen op ondernemersbloed in de aderen. Met R-Events, R-Dreams, Style Your Cap, Style Your Dreams, Fintly en Mr. Textile heeft Ruben Vandendriessche uit Torhout de voorbije 8 jaar veel uitgeprobeerd, veel bereikt en vooral ook veel geleerd. "Het heeft heel veel energie en financiële middelen gekost, maar de bouwstenen zijn gelegd. Nu bruis ik van de ideeën over hoe we de toekomst kunnen aanpakken."

"Ondernemen is meer dan enkel bezig zijn met de cijfers"

Startersspecial



Na een grillig schoolparcours – “Ik volgde bijna elk jaar een andere richting” – ging Ruben Vandendriessche aan de slag bij een bedrijf dat audiovisueel eventmateriaal verhuurt. “Ik had echter altijd de prikkel om zelf iets te ondernemen, dus startte ik snel in bijberoep met de organisatie van lokale fuiven en diverse feestjes, onder de naam R-Events. De vraag naar gepersonaliseerd textiel kwam regelmatig terug, dus ging ik op zoek naar een leverancier voor het textiel en een bedrijf dat kon bedrukken. In 2014 koos ik volledig voor die weg, werd R-Events omgedoopt tot R-Dreams en kwam de eerste medewerker in dienst.”

Een grote bestelling voor het personaliseren van zomerpetten deed nieuwe ideeën opborrelen. “Ik bedacht een mogelijkheid om één pet op maat te laten bedrukken. Met Style Your Cap stonden en staan we op festivals. Je kiest uit 13 kleuren, bedenkt

je eigen opschrift en 90 seconden later heb je een exclusieve pet. Ook Carré en Diedjies bleken geïnteresseerd en via een basic website bereikten we ook klanten in België en Nederland. Later kwam Style your Sweat, Shirt, Ass (voor ondergoed) erbij en veranderde de naam in Style Your Dreams. Bedoeling is telkens om mensen een beter gevoel te geven omdat ze iets kunnen maken dat een ander niet heeft. Toch zijn ze ook deel van een community die op Facebook meer dan 51.000 volgers heeft. Omdat de naam niet zo goed bleef hangen, groepeeren we voortaan al onze activiteiten onder ‘Mr. Textile’. Daarin zit zowel het b2b-luik voor het personaliseren van kledij voor bedrijven en verenigingen als het b2c-luik voor het personaliseren van 1 of enkele stuks.”

DE BANK ZEGT NEE

Door de snelle groei met grotere bestellingen hapten de leveranciers naar adem en liepen de leveringstermijnen op. In 2015 besloot Ruben Vandendriessche daarom de productie in eigen handen te nemen, toen hij een zeefdrukkerij kon overnemen van een ondernemer op pensioenleeftijd. “De bank bleek echter niet happig om die overname te financieren en vroeg 40% eigen inbreng. Die had ik niet, omdat ik

“De gevraagde 40% eigen inbreng had ik niet, omdat ik elke euro winst telkens geherinvesteerd had.”

RUBEN VANDENDRIESSCHE

elke euro winst telkens geherinvesteerd had. Ik onderhandelde met de overlater om die 40% in schijven af te betalen, zodat ik daarvoor telkens nieuwe inkomsten kon gebruiken. Een machinebreuk en het finetunen van het team vroegen echter bijkomende financiële inspanningen. Een lening bij mijn ouders en een kaskrediet bij de bank zorgden gelukkig voor ademuimte. Nu heb ik 7 goeie medewerkers en loopt de productie weer gesmeerd. Voor onze verdere groei ben ik momenteel nog op zoek naar een extra Winwinlening van 50.000 euro.”

“Als je altijd denkt dat je het zelf beter weet, loop je vlug tegen de muur. Daarom stapte ik in 2016 in het Plato-traject bij Voka. Ik leerde er dat ik niet de enige was met problemen met personeel en productie. Vorig jaar volgde ik ook Bryo ScaleUp. Met 6 gelijkaardige jonge ondernemers kwamen we maandelijks een hele dag samen, wat een bijzondere dynamiek geeft. Via Stella P startte ik ook met een raad van advies, die me leerde dat ik meer achterom moest kijken of mijn teamleden ‘mee’ waren en dat ik hen input moet vragen. Ondernemen is meer dan enkel bezig zijn met de cijfers. Nu ik recent papa ben geworden, neem ik even wat gas terug. Maar volgend jaar start ik de raad van advies weer op.”

BLIJVEN VERNIEUWEN

“Trends veranderen snel in onze branche. Nieuw dit jaar zijn de gepersonaliseerde festivalsneakers. Als die 2 maanden meegaan, is 't goed en daarna kun je ze aan een nageltje aan de muur hangen. Na de zomer lanceren we ook een uniek concept op de Belgische markt: een onlinetool voor passets van kledij die we via een soort Zalando-systeem kunnen versturen. Klanten willen immers de stoffen voelen en de maten passen. Nu moet ik niet meer telkens met een bestelwagen vol textiel rondrijden, worden we kostenefficiënter én we zullen makkelijker klanten van buiten West-Vlaanderen kunnen bedienen”, besluit Ruben Vandendriessche. (SD - Foto Kurt)



Rubens 5 tips voor startende ondernemers

- Ondernemen is een sprong het onbekende. Met de nodige passie en motivatie komt alles goed.
- Een gezonde cashflow is zeer belangrijk, want groeien kost geld.
- Omring je met mensen met kennis van zaken. Leg je er tegelijk bij neer dat je nooit alles tot in de puntjes kan voorbereiden.
- Praat over je uitdagingen en problemen. Je zal zien dat je niet de enige bent.
- Zit ondernemen je in het bloed? Ga ervoor, want het ondernemerschap is te mooi om links te laten liggen!

6 redenen waarom u goed start met een knap logo



Ook voor starters is het niet anders: een goede eerste indruk kunt u maar één keer maken. In dat opzicht is het logo waarmee u uit de startblokken schiet van groot belang. Waarop moet u als starter letten bij het creëren van dat cruciale stukje van uw visuele identiteit?

1. Een logo wordt uw visitekaartje

Uw logo komt terecht op uw business cards, maar het is tegelijk ook echt uw visitekaartje. Het is terug te vinden op zowat elke plek waar klanten of prospecten met u in contact komen. Van uw e-mailhandtekening over briefpapier tot offertes en facturen. Zelfs in de fase waarin u als starter nog volop schaaft aan uw product of dienst, kan het goed zijn om na te denken welk soort logo bij u past.

Tip: De keuze van het type logo vereist grafisch inzicht. Bekijk of u dat inzicht in huis hebt en wie u kan adviseren over een stijl die bij uw activiteit past.

2. Een logo zorgt voor herkenbaarheid

Door uw logo goed te kiezen en consequent te gebruiken, creëert u herkenbaarheid bij klanten en prospecten. Want het gebruik van uw logo gaat uiteraard verder dan uw facturen of e-mails. Dankzij een herkenbaar logo beseft een surfer meteen dat hij op uw website is terechtgekomen. Of nog sterker: dat de banners die hem een mooi aanbod doen van uw bedrijf afkomstig zijn.

Maar kiest u voor een logo dat uw naam uitspeelt (denk aan het IBM-logo) of eerder een letter uit uw naam op de voorgrond brengt (bijvoorbeeld de U van Unilever)? En welk lettertype is daarbij de beste keuze? Of sluit een puur grafisch logo beter aan bij uw onderneming en gaat u voor een pictorial à la Twitter of een abstracte vorm zoals Nike?

Tip: Houd het eenvoudig. Een sober en duidelijk logo is volgens merkspecialisten beter voor de herkenbaarheid dan een ingewikkelde variant.

3. Op een logo bouwt u uw merkidentiteit

Zeggen dat u als starter met een logo enkel aan herkenbaarheid kunt werken, zou een schromelijke onderschatting zijn van het potentieel ervan. Aangezien het logo opduikt in al uw marketing en communicatie, is het

een hoeksteen van uw merkidentiteit. Die merkidentiteit vertelt de buitenwereld iets over de doelstellingen van uw bedrijf en over uw 'unique selling point' (USP). Het zorgt ervoor dat u zich ook visueel kunt onderscheiden van uw concurrenten.

Tip: Ontwikkel nooit een logo zonder een blik te werpen op de logo's van uw concurrenten. U wil uiteraard dat uw logo er anders uitziet, maar deze analyse vertelt u ook iets over de trends in uw sector.

4. Met een logo geeft u uw merk inhoud

Wie zijn logo de nodige diepgang wil geven, kan ook verder kijken. Volgens specialisten moet een logo niet enkel aansluiten bij uw USP en uw ambities, maar ook bij de normen en waarden van uw bedrijf. Dat maakt een logo betekenisvol, een niet te onderschatten troef op een moment dat veel marketeers de mond vol hebben over 'meaningful marketing'.

Tip: Oefeningen rond normen en waarden zijn niet enkel weggelegd voor grote ondernemingen. Maak ook als starter een kernlijst van normen en waarden die voor u belangrijk zijn en toets de mogelijke logo's eraan af.

5. Een logo doet verkopen

Uiteraard is de kwaliteit van uw producten en diensten de belangrijkste factor in het overtuigen van mogelijke klanten. Maar onderschat de kracht van een logo niet. Klanten kopen bij bedrijven die hen vertrouwen inboezemen. Als uw concurrent een prospect een vergelijkbaar aanbod doet, dan is het zeker niet ondenkbaar dat u de klant binnenhaalt als uw logo beter, professioneler of betrouwbaarder oogt.

Tip: Hoe betrouwbaar een logo eruitziet, is subjectief, maar u kunt het wel testen. Bekijk of het kan lonen om uw logo (of mogelijke logo's) aan een testpubliek voor te leggen om bijvoorbeeld te weten te komen of de deelnemers zouden overwegen om bij u te kopen of net niet.

6. Een logo is betaalbaar

Net zoals een test van mogelijke logo's betaalbaar is, is ook het maken van een logo niet meteen peperduur. Zelfs als u uitgaat van een dag of een halve dag uitbestede werk, dan nog is de kostprijs van een logo slechts een fractie van de prijs van de marketingcampagnes waarin u dat logo kan gebruiken. En dat terwijl het net een zeer belangrijk element is om die dure campagnes succesvol te maken.

Tip: Heel wat dienstverleners helpen starters met hun visuele identiteit. Wist u bijvoorbeeld dat ING u de mogelijkheid biedt om gratis uw logo te creëren?

Hebt u een logo nodig?

ING geeft u de kans om een eigen logo te ontwerpen met de ING Startersstudio, onze pop-up ontwerpstudio. Vraag uw gratis ING Starters Package aan om een gratis eigen logo te ontvangen.

<https://www.ing.be/nl/business/my-business/starters>

INNOVATIEVE FORMULE VOOR FRIS ZELFVERTROUWEN

Ervaren apotheker Inge Louf lanceert nieuw product

Na 4 jaar onderzoek, 271 experimenten en de vereiste klinische testen was Oy eind mei marktklaar. De diepreinigende en hydraterende zeep die tegelijk als deodorant werkt is het geesteskind van apotheker Inge Louf en haar Laboratoires Pi Care uit Ieper. "Hou je einddoel altijd voor ogen, val terug op expertise en ondernemersnetwerken zoals Voka, maar geloof vooral in jezelf en durf te springen", zo blikt Inge terug op het voortraject.

Inge Louf worstelde zoals vele ouders met de onverkwikkelijke luchtjes in de turnpantoffels van haar kinderen. Toen ze op zoek ging naar een oplossing om vervelende transpiratiegeurtjes weg te nemen, vond ze geen adequaat middel. Zo detecteerde ze meteen een nood en het spreekwoordelijke gat in de markt. Uit wetenschappelijke nieuwsgierigheid ging ze zelf aan de slag om een opmerkelijke innovatie te brengen op het vlak van huidverzorging.

"Zweten is een natuurlijk proces", legt Inge uit. "Het probleem met traditionele deodorants is dat ze de zweetgeur maskeren en het zweten soms belemmeren. Onze diepreinigende zeep Oy neutraliseert nu net de micro-organismen

die de zweetgeur veroorzaken op vochtige, warme lichaamsplekken en dat volgens een unieke formulatie en nieuwe applicatiewijze. Het empirisch onderzoek, met vallen en opstaan, voerde ik uit in mijn eigen mini-labo. Daarna volgden de klinische testen om conform de Europese wetgeving te zijn."

STEUN EN VERTROUWEN

Tussen het initiële idee en de uiteindelijke producten Oy Deo Wash (voor gevoelige oksels, lies, huidplooiën) en Oy Deo Scrub (voor ongeschoren oksels, voeten) lag een lange, kronkelige weg. Inge vond echter begeleiding, steun en feedback bij wetenschappelijke experts, mentoren uit de ondernemers-

wereld, het Innovatiecentrum, het Vlaams Agentschap voor Innovatie en Ondernemen, een testpanel, een eigen raad van advies,... Via een lanceringsstrategie, haalbaarheidsstudie en innovatiedossier met bijgaande subsidie werden de bakens uitgezet. "Ondernemen zit in mijn genen, maar dat het dit zou worden had ik nooit kunnen dromen", bekent Inge. "Voka inspireerde mij via de handelsmissies en versterkte mijn skills via Plato en diverse LABs. Uiteindelijk moet je echter zélf het lef hebben om de sprong te wagen."

De nodige vaardigheden om tot een succesvolle marketingmix te komen, vond Inge deels onder haar eigen dak. Haar zonen Gaëtan (productontwerper) en Gauthier (marketeer) en vriendin Julie (social media-expert) stonden haar bij op het vlak van vormgeving en communicatie. Naast verpakking en imago, was ook de naamgeving een cruciaal element. 'Oy' is Noors voor 'eiland'. Het woordbeeld herinnert aan O2.

"Momenteel zijn onze producten via de webshop te koop", zegt Inge. "Maar ik bezoek nu zelf de apothekers. Zij kunnen de consument uitleg verschaffen en tussendoor kan ik ook naar noden bij klanten peilen. Gaëtan staat me bij met de opstart. De wijze van aanbrengen van Oy is immers totaal nieuw: op de droge huid, 1 minuut laten inwerken en dan afspoeien. De klant daaraan laten wennen en het nieuwe ritueel ingang laten vinden – naast de dagelijkse routine van het tandenpoetsen – is de nieuwe uitdaging."

Oy wordt op Belgische bodem gefabriceerd. De verdeling in Vlaanderen is pas gestart, maar de ambities liggen internationaal. Een patentaanvraag is hangende en bij Laboratoires Pi Care leven al ideeën voor nieuwe, complementaire producten. (MD - Foto DD)

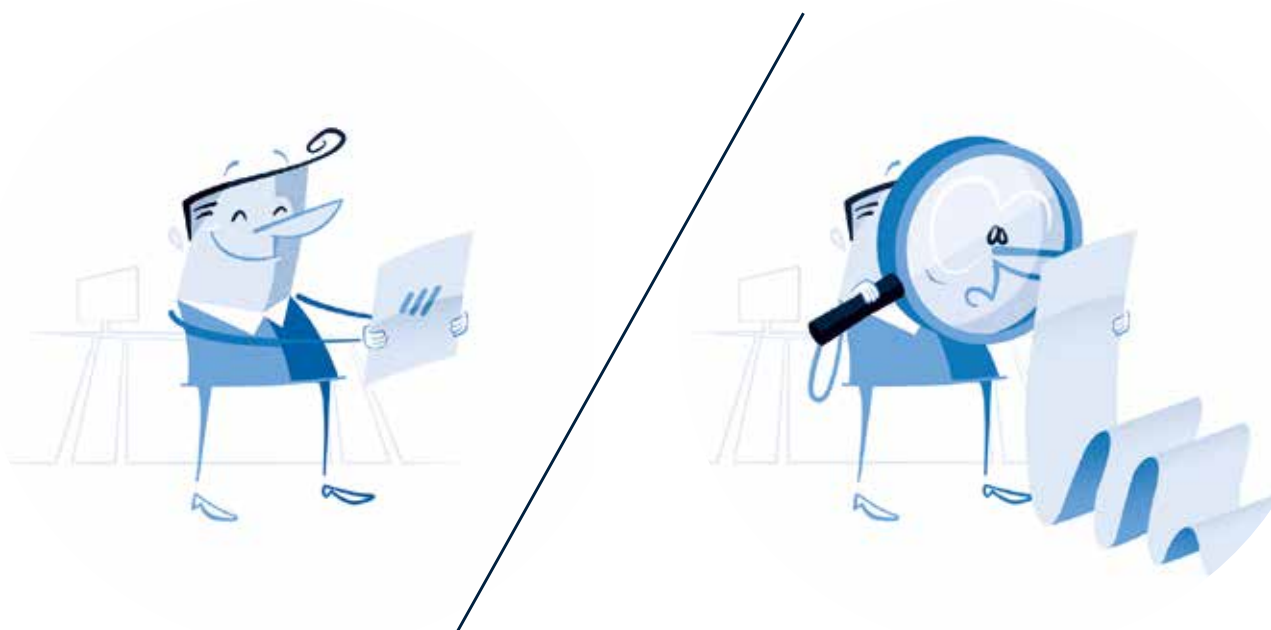
WWW.OYCARE.BE



"Ondernemen zit in mijn genen, maar dat het dit zou worden had ik nooit kunnen dromen"

INGE LOUF

zoek de 7 verschillen!



Kiest u voor een transparante samenwerking met Westlease, of laat u zich toch verschalken door de grote leasingmaatschappij?



**Westlease maakt voor u het verschil.
Enkele redenen om voor ons te kiezen:**

- transparante contracten, geen verrassingen op het einde van uw contract.
- 1 vaste contactpersoon, wij kennen uw dossier.
- service op maat, een KMO voor uw KMO.
- innovatieve formules: Start2Lease & Start2Cycle.

Meer info op westlease.be

westlease //



“Een keerzijde van het binnenkomen in het bedrijf van je ouders, is dat je het ook in je vrije tijd altijd over de zaak hebt.”

ANNELIES WYNANTS

ANNELIES WYNANTS AAN DE SLAG BIJ EXTREMIS

“Bewijzen dat ik niet aangenomen ben omdat ik familie ben”

Als dochter starten in het bedrijf van je vader. Is het vanzelfsprekend? “Het heeft zo zijn voor- en zijn nadelen”, zegt Annelies Wynants (26), dochter van Extremis-oprichter en designer Dirk Wynants en Hilde Louwagie in haar functie als supply chain manager. “Maar ik blijf verder leren en hou mijn opties open.”

De carrière van Annelies Wynants liet zich tot begin dit jaar samenvatten als: een opleiding tot handelsingenieur (afstudeerrichting operationeel management), een postgraduaat trendwatching en een stage bij Modular Lighting Instruments. “Bij ons is het geen automatisme om als schoolverlater in het familiebedrijf binnen te komen”, zegt Annelies. “Onze ouders geven er de voorkeur aan dat hun kinderen extern eerst wat relevante ervaring opdoen. Ik was al aan het solliciteren bij andere bedrijven, toen mijn hulp bij Extremis ingeroepen werd, om het nieuwe ERP-systeem te helpen implementeren, vanuit mijn functie als supply chain manager. Het is de bedoeling om uiteindelijk de volledige logistieke keten te analyseren, alle schakels door te lichten, te verbeteren, alternatieven te onderzoeken, enz. Ik ben wel van plan om over 3 jaar nog ergens anders werk te zoeken en die 5 jaar relevante ervaring toch nog op te doen. Het biedt zeker een meerwaarde om je horizon te verruimen. Ik hou alle opties open. Ondertussen heb ik de kans om bij te leren, o.m. via Plato Next Generation van Voka. Deze zomer volg ik een

curcus lean six sigma om processen in het magazijn te optimaliseren.”

VAKANTIETAKEN

Uiteraard was Annelies al vertrouwd met de bedrijfscultuur van Extremis, het design furniture, de medewerkers,... Als tiener vervulde ze er ook vakantietaken. De tuin van haar nieuwe huis in Proven, in het verlengde van de Extremisgebouwen, doet zelfs dienst als testruimte voor outdoor designmeubilair. “In mijn nieuwe functie is het natuurlijk een voordeel dat ik alle mensen, processen en producten ken”, getuigt Annelies. “Ik werk grotendeels samen met mijn ma in het bureau ‘productie’. Als dochter van de oprichter moet ik bewijzen dat ik niet aangenomen ben vanwege het familieverband, maar omdat mijn competenties aansluiten bij de inhoud van de job. Omdat ik het volste vertrouwen geniet en mijn job in vrijheid kan uitoefenen, voel ik mij comfortabel in mijn nieuwe taak, al wil ik door het invullen van een aantal vacatures wel evolueren naar minder uitvoerende taken. Een keerzijde van het

binnenkomen in het bedrijf van je ouders, is dat je het ook in je vrije tijd altijd over de zaak hebt. Maar we proberen dat toch wel bewust af te bakenen.”

Het management van Extremis bestaat verder uit ‘big boss’ Dirk Wynants, CEO Yff Vandriessche, ‘real boss’ Hilde Louwagie en design manager Cies Vanneste. De recentste creaties zijn de Virus, de Acacia-parasol en de Bistrou. Sinds de Gargantua in 1994 is het ‘brand book’ van ontwerper Dirk Wynants en zijn team van 40 medewerkers aangedikt tot bijna 3 centimeter. De voorbije 3 jaar werd een jaarlijkse omzetgroei tussen de 25 en 30% opgetekend. Er zitten nog tal van ideeën in de pijplijn. Recent werden in samenwerking met trendwatcher Hilde Francq van Francq Colors ook nieuwe kleuren geïntroduceerd. In 2019 wordt vooral gefocust op de uitbouw van de samenwerking met Steelcase in de VS. Zoon Thomas (28) sloot recent immers met dochteronderneming Extremis Inc. een partnership af met de Amerikaanse kantoormeubelgigant Steelcase voor distributie van Extremis-furniture via 600 dealers. Dochter Tine (24) werkt deeltijds in de administratie van de productie in Proven en organiseert daarnaast als modetechnologe workshops make-up en geeft kleurenconsult. (MD - Foto DD)

WWW.EXTREMIS.BE

bryo

springplank voor uitbundig ondernemerstalent

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

XAVIER DEKEYSTER

"Bryo brengt je onderneming in een stroomversnelling"

"Toen ik in 2013 na diverse carrièrewendingen met het huidige DX-Solutions een nieuwe richting insloeg, kwam ik tot het inzicht dat ik bepaalde stappen overgeslagen had", zegt oprichter en zaakvoerder Xavier Dekeyster (39). "Ik had online computeronderdelen voor zelfbouwers verkocht, goedkopere internetverbinding geïntroduceerd, automatisering van bedrijfsprocessen gedaan, applicaties gemaakt, voor grote klanten consultancy in digitale transformatie verricht,... maar besepte dat ik een paar passen terug moest om stappen vooruit te kunnen zetten. Ik had immers weinig kaas gegeten van bv. verkoop, marketing, communicatie, netwerken,... Zo kwam ik in 2013 bij het Voka-traject Bryo terecht en later ook bij Plato."

"Je komt in een groep gelijksoortige mensen met hetzelfde doel, leert hun noden kennen, luistert naar hun getuigenissen, leert van en discussieert met experts. Tegelijk creëer je een eigen netwerk waarop je kan terugvallen. Wat je leert, moet je natuurlijk nog altijd zélf invullen in je eigen plan. Je krijgt geen kant-en-klare oplossingen. Het is aan jou om de puzzel samen te stellen. De meerwaarde van Bryo bestaat erin dat het je onderneming in een stroomversnelling brengt. Je doet kennis op die je in je eentje niet zo snel zou vinden en komt in contact met mensen die je anders niet of moeilijker zou leren kennen."

DX Solutions begeleidt ondernemingen uit alle sectoren in hun digitale transformatie. Daartoe bedenkt, bouwt, verbindt en onderhoudt het softwaretools met het uiteindelijke doel bedrijven efficiënter te laten werken en te doen groeien. Sinds 2013 nam DX Solutions een steile vlucht, met vandaag ruim 20 medewerkers. Met het oog op verdere groei en internationale ambities zijn er tal van vacatures. DX Solutions heeft vestigingen in Harelbeke en Brugge, naast satellietkantoren in Gent (in 2019 volwaardig kantoor), Brussel en Antwerpen. (MD - Foto Kurt)

WWW.DX-SOLUTIONS.BE



Voor elke fase een aangepast traject

Bryo StandUp

Je bent een toekomstig ondernemer of groeistarter, vol ideeën maar zonder uitgekend businessplan.



Voor wie?

Iedereen die goesting heeft om te ondernemen en nog niet concreet is opgestart. Samen verfijnen we je ideeën, buigen we ons over je businessmodel, je financieel plan, je sterktes en je zwaktes. Aan het einde van het traject heb je de nodige inzichten om de hamvraag te beantwoorden: "Doe ik het of doe ik het niet?".

Wat?

8 intensieve werkbijeenkomsten, gespreid over 3 maanden: samen met 10 ondernemers in spe en je coach werk je je ondernemingsplan uit. • **Antwoord op je individuele vragen:** er zijn opdrachten om zelf aan te werken. Met vragen kan je steeds bij je coach terecht. • **Business-dates:** je ontmoet klankbord-ondernemers en deelnemers aan Bryo-trajecten uit je regio. Het perfecte moment om antwoorden te zoeken op concrete vragen en het brede Bryo-netwerk te leren kennen.

Bryo StartUp

Je bent een ondernemer met groeipotentieel en bent reeds met je project gestart.



Voor wie?

Je bedrijf is uit de startblokken geschoten en dat houdt flink wat uitdagingen in. Fijn dus om je prille ervaringen uit te wisselen met je collega-ondernemers, geruggesteund door ervaren experts die hun kennis met je delen. Samen omzeilen we de eerste klippen op je koers.

Wat?

Kick-off: je maakt kennis met de deelnemers uit je groep. Samen gaan we op zoek naar relevante issues en thema's die het kader zullen vormen van de groepssessies. • **Themasessies:** tijdens deze praktische, interactieve sessies met Bryo's uit je regio en specialisten worden specifieke thema's aangesneden. • **Businessdates:** je ontmoet klankbord-ondernemers die je verder kunnen helpen met je project. • **Antwoord op je individuele vragen:** je coach beantwoordt je vragen en kan je doorverwijzen naar experts uit het Voka-netwerk.

Bryo ScaleUp

Je hebt een marktklaar product. Jouw businessmodel heeft zichzelf reeds bewezen en het is bovendien schaalbaar.



Voor wie?

Momenteel realiseer je een omzet van minimaal € 100 k/jaar. De komende jaren wil je die laten groeien tot meer dan € 1.000 k/jaar. Hoe trek je medewerkers aan? Hoe structureer je je verkoop? Wat met internationale groei? Je ambitie houdt tal van nieuwe uitdagingen in waar we samen voluit voor gaan.

Wat?

Coachingsessies: groepssessies met andere ScaleUp's uit je regio en je coach rond samen afgelijnde thema's, kennisuitwisseling en kruisbestuiving. • **Netwerking:** contacten met andere deelnemers en coaches uit heel Vlaanderen via het digitaal platform. • **Individuele coaching en ontmoetingen met experts en ondernemers en Expertenraad:** je kan je project in alle fasen aftoetsen. Je krijgt deskundige feedback en wordt gestimuleerd om concrete acties te ondernemen.

Jong Kortrijks horecaduo opent opnieuw zomerbar

Voor het tweede jaar op rij openen de jonge horeca-ondernemers Dieter De Clercq en Gilles Verhaeghe met hun Nuba-R een zomerbar langs de Kortrijkse Leieboorden, op grond van eigenaar Ghelamco. "De ervaring van vorig jaar heeft ons als ondernemers sterker gemaakt", zegt het duo.

In 2012 maakte Dieter De Clercq zijn horecadroom waar met de overname van Café 56 in de Kortrijkse stationsbuurt. Al snel sloot hij met Gilles Verhaeghe een deal om de zaak samen te runnen. "Het idee om ook met een zomerbar te beginnen, kwam bij ons op toen we vaststelden dat heel wat Kortrijkzanen hun stad verlieten om elders in de regio pret en vertier te zoeken", vertelt Dieter De Clercq. "Met een zomerse pop-up bar wilden we ervoor zorgen dat er ook hier een aantrekkelijke zomerbar kan worden bezocht."

Het concept sloeg – net als andere zomerbars in de Groeningestad – meteen aan, mede



door de sfeer en het unieke kader: langs de Leie, onder de bomen, in het groen en met veel hout. Inspiratie voor de aankleding van het decor en de naam van de site werd gevonden in respectievelijk Thailand en Ethiopië.

De tweede editie van de Nuba-R baadt in dezelfde sfeer als die van 2017, maar er

"We hebben geleerd uit onze ervaring van vorig jaar."

GILLES VERHAEGHE EN DIETER DECLERCQ

werd dubbel zoveel in geïnvesteerd. Gilles Verhaeghe schat de inleg op een bedrag dat schommelt tussen de 75.000 en de 100.000 euro. "Ondernemen is risico nemen, maar we denken dat we onze zomerbar rendabel kunnen uitbaten", aldus Dieter De Clercq. "We hebben geleerd uit onze ervaring van vorig jaar. Dat betekent onder meer dat we de kosten beter onder controle kunnen houden en de logistieke stroom kunnen optimaliseren. Omdat we mikken op een zeer breed publiek, is de kans op een goede bezettingsgraad zoveel hoger. Iedereen kan bij ons terecht. We willen ons niet profileren als een tweede Café 56, dat uitsluitend op jongeren mikt. Bij ons staat de deur wagenwijd open. We pakken daarom ook uit met initiatieven naar specifieke doelgroepen. Voor jonge gezinnen met kinderen bijvoorbeeld staat een speelweide ter beschikking. We hebben al een Ladies Night georganiseerd en voor bedrijven uit de regio bieden we een after work-formule aan die aanslaat."

Nuba-R zal tot september ook voor heel wat jobs zorgen. Als de berekening klopt, zullen 125 studenten er tijdelijk werk vinden en enkele honderden euro's kunnen bijverdienen. De hippe zomerbar volgens de initiatiefnemers ook graag samen met partnerbedrijven uit de regio. "Noem ze geen sponsors, maar wel zakenpartners", aldus Dieter De Clercq. "Door elkaar business toe te spelen, versterken we elkaar, toch?" (KC - Foto Hol)

WWW.NUBA-R.BE

barst je
bedrijf uit
zijn voegen?

turner / experts in bedrijfstvastgoed
U vindt ons aanbod op
www.turner.immo

dewaele
vastgoed
groep

DUO NEEMT VOEDINGSBEDRIJF IN VEURNE OVER

Foodstho neemt lekkere start

Een zaak starten hoeft niet altijd vanuit een garage te gebeuren. Schoonbroers Thomas Van Biervliet en Stephane Smets speurden jaren naar een geschikte kans voor een overname. "Uit het faillissement van Setraco in Veurne kochten we een locatie met machines. Daardoor konden we meteen diepvriesmaaltijden voor de internationale markt produceren."

De Ondernemingenstraat in Veurne werd vorige zomer opgeschrikt door het faillissement van Setraco, verwerker van ingevroren vis en zeevruchten en fabrikant van diepvriesmaaltijden. In de herfst kwam er al nieuw leven op de site. Thomas Van Biervliet (32) uit Nokere en zijn schoonbroer Stephane

Smets (34), afkomstig uit het Groothertogdom Luxemburg, namen de assets over. Ze zijn getrouwd met Camille en Emilie Haspelslagh, dochters van de Ardooise groente-ondernemer Bernard Haspelslagh.

Foodstho is een samentrekking van 'voeding' en de voornamen Stephane en Thomas. De bedrijfsleiders vormen een complementair duo. Stephane Smets heeft ervaring in o.m. het financieel management van een familiebedrijf in de retail- en horecasector en behaalde vorig jaar een MBA aan de internationale economische hogeschool INSEAD. Thomas Van Biervliet is bio-ingenieur voeding en was business developer bij D'Arta in Ardoois en key account manager bij Agristo in Harelbeke.

"Dankzij een goed uitgeruste fabriek kunnen we meteen internationaal gaan."

THOMAS VAN BIERVLIET EN STEPHANE SMETS



"Tijdens mijn laatste functie in loondienst maakte ik al een zelfstandig zijspiongetje met de import van quinoa. Toen vorige zomer Setraco in Veurne failliet ging, waren we meteen geïnteresseerd in deze locatie. We sloten met de curator een asset deal. Die omvatte 1,5 ha grond, het gebouw van 5.000 m², de infrastructuur en de machines. Het moeilijkste aan de overname was dat we slechts 10 dagen de tijd kregen om de waarde van deze grote investering in te schatten. We lieten ons bijstaan door iemand met ervaring, maar niettemin was het niet eenvoudig. De belangrijkste vraag was: geloven we in ons verhaal of niet? Onze eerste indruk was positief en vervolgens zijn we er voluit voor gegaan", zegt Thomas Van Biervliet.

WAARDE CREËREN

Ze namen meteen een vliegende start met vandaag 2,5 voltijdse equivalenten aan bedienden en gemiddeld een 20-tal interim-arbeiders, afhankelijk van het productievolume. "Een start-up begint gewoonlijk in een garage, maar wij namen meteen een fabriek met productielijnen voor 11 tot 12 miljoen maaltijden per jaar over. We hopen zo snel mogelijk break-even te draaien. Omdat het ontwikkelen van nieuwe recepten tijd vraagt, zetten we een aantal producten van Setraco verder. Het was ook een grote uitdaging om alle certificaten binnen te halen. Nu focussen we op private label, maar om op termijn bedrijfswaarde te creëren, zullen we een eigen merk met een eigen gamma opbouwen. Daarvoor steunen we op een duo van productontwikkelaars die samen meer dan 50 jaar ervaring hebben. We focussen op kwaliteitsvolle diepvriesmaaltijden – zowel vis, vlees, bio en vegetarisch – voor de retailsector en binnenkort ook voor foodservice. Een groot voordeel van diepvries is dat je gezonde producten zonder bewaarmiddelen kunt maken en daar is in binnen- en buitenland een markt voor", vertelt Stephane Smets.

"Daarnaast benaderen we de voedingsindustrie met componenten zoals gekookte vis. Het voordeel van de industriemarkt is dat je er als leverancier soms sneller toegang toe krijgt dan tot de retailketens", besluit Thomas Van Biervliet. (RJ - Foto DD)

Werkgever worden? Dat doe je niet alle dagen.

Starten met personeel! Een teken dat de zaken goed gaan en dat uw bedrijf groeit. Iemand aanwerven is echter geen alledaagse bezigheid. Kiest u een verkeerde persoon dan kost u dat zowel tijd als geld. De Startersadviseurs van SD Worx begeleiden dagelijks ondernemers die voor de eerste maal willen aanwerven. Zo gaat u goed voorbereid aan de slag.

Welk arbeidsstatuut kies ik?

De statuten van arbeider, bediende en student zijn de meest voorkomende. U kiest niet zelf het statuut – dit wordt bepaald door de aard van het werk – maar het onderscheid tussen arbeiders en bedienden was vroeger groter. Arbeiders en bedienden hebben nu dezelfde ontslagregeling, waarbij aanvang en duur zijn bepaald. Er is ook geen proefperiode meer en als u een werknemer ontslaat die langer dan 6 maanden in dienst is, moet u een concrete reden geven voor dit ontslag.

Een vol- of deeltijdse werknemer?

Het is vaak moeilijk in te schatten of de hoeveelheid werk voldoende is voor een voltijdse job. Voltijds betekent 38 u. per week, enkele sectoren niet te na gesproken. Een deeltijdse werknemer moet per week minstens 1/3de van een voltijds uurrooster werken, en per werkperiode ten minste 3 opeenvolgende uren. Natuurlijk kan u overuren laten doen, maar dan onder zeer specifieke voorwaarden.

Hoeveel kost een werknemer?

Dat is de hamvraag waar elke werkgever mee worstelt. U spreekt een brutoloon af met uw werknemer, maar dit moet wel minstens het minimumloon zijn dat van toepassing is in uw sector. Bovenop het brutoloon betaalt u ook nog RSZ als werkgever, de zgn. patronale bijdragen. Deze bestaan uit een basispercentage van 25%, nog te verhogen met sectorale percentages en ingeval van een arbeider bijdragen voor het vakantiegeld. Opgelet! Naast de loonkost moet u o.m. ook rekening houden met extra kosten zoals de arbeidsongevallenverzekering, eventuele extralegale voordelen en de aansluiting bij een sociaal secretariaat.

Kan ik deze loonkost drukken?

Zeker! Zeer specifiek kan u voor de aanwerving van uw eerste werknemer(s) aanspraak maken op de doelgroepvermindering eerste aanwerving.

Voor de eerste werknemer geniet u van een vrijstelling van de patronale RSZ-basisbijdragen en dit voor onbepaalde duur. Voor een tweede t.e.m. zesde werknemer krijgt u een forfaitair bedrag in mindering van de kost.

	Kwartaal 1 tot 5	Kwartaal 6 tot 9	Kwartaal 10 tot 13	Vanaf kwartaal 14 en ...
1ste werknemer	Volledige vrijstelling basisbijdragen			
2e	€ 1550	€ 1050	€ 450	€ 0
3e	€ 1050	€ 450	€ 450	€ 0
4e	€ 1050	€ 450	€ 450	€ 0
5e	€ 1000	€ 450	€ 450	€ 0
6e	€ 1000	€ 450	€ 450	€ 0

Uw werknemer moet wel een arbeider of bediende zijn en er is een minimumtewerkstelling vereist. In sommige situaties – zoals bij de overname van een zaak of personeel – kan het zijn dat het recht op de vermindering vervalt omdat we niet spreken over 'extra' tewerkstelling.

Naast de doelgroepvermindering eerste aanwerving kan u in Vlaanderen o.m. voordelen genieten bij de aanwerving van een jonge werknemer, een oudere werknemer en personen met een arbeidshandicap.

Nog vragen...

Er is nog heel wat te vertellen over het aanwerven van personeel, de kosten en verminderingen die u kan genieten. Het is belangrijk u goed voor te bereiden. U kan dit makkelijk door contact op te nemen met de Startersadviseurs van SD Worx.

Dorien Meire
Kantoordirecteur SD Worx
Gistelse Steenweg 294 – Bus 203
8200 Brugge
T +32 (0)50 28 94 26 - +32 (0)479 91 08 38



EMAKERS WIL E-COMMERCE NAAR EEN HOGER NIVEAU TILLEN

Van starter naar groeier

EMAKERS uit Gullegem begeleidt sinds 2,5 jaar ondernemingen op het vlak van e-commerce en digitalisering. Samen met venoot Xavier Gerard timmert Stefan Vermeulen hard aan de weg, met de ervaring die eerdere start-ups hem hebben bijgebracht, maar ook met de extra kennis en netwerkmogelijkheden die Start&GO hem oplevert.

Start&GO, een initiatief van de POM West-Vlaanderen en OC West, met Voka als een van de partners, richt zich op coaching, begeleiding en vorming van starters en groeiers. "We zijn 2,5 jaar bezig, hebben inmiddels een team van 6 medewerkers in loondienst, en het is ook niet mijn eerste onderneming. Zijn we dus een zuivere starter? Qua omzet in elk geval nog wel", vertelt Stefan Vermeulen. "In ons huidige model bedienen we nog niet veel klanten tezelfdertijd, vanwege onze aanpak: we begeleiden de klant van A tot Z op het vlak van e-commerce, en dat stopt niet eens het platform online is. Dat houdt dus in dat er met elke nieuwe klant meer werk bijkomt op dagelijkse basis."

EMAKERS richt zich voornamelijk op kmo's en nog specifiek op bedrijven met een eigen product. "Vaak zien zij dat de verkoop via de traditionele kanalen terugloopt. E-commerce lijkt dan de oplossing, maar ze weten niet altijd hoe eraan te beginnen. Volgens ons kan een bedrijf dat niet minstens 2 voltijdse equivalenten inzet op e-commerce, dit niet goed aanpakken. In dat geval denken men beter aan outsourcing. Daar komen wij met EMAKERS op de proppen. Iedereen kan tegenwoordig een webshop starten, maar de onderscheidende factoren zijn gebruiksvriendelijkheid en vertrouwen. We kijken ook voortdurend uit naar nieuwe technologieën, denk bijvoorbeeld aan het onlinebestellen via spraak. Door bovendien samen te werken met een aantal gespecialiseerde bureaus, vindt de kmo in ons een 'one-stop e-commerce shop'." Hoewel de missie van EMAKERS het uitbouwen van e-commerceplatformen bij kmo's blijft, schuwt het ook andere digitaliseringsprojecten niet, onder meer op het vlak van CRM. "Eigenlijk is dat allemaal met elkaar verbonden. Maar de insteek blijft altijd commercieel: klantenservice, verkoop, marketing; het productiepro-



ces zelf is niet onze stiel", verduidelijkt Stefan Vermeulen.

BELANG VAN BEGELEIDING

Voor Stefan is EMAKERS dus niet zijn eerste onderneming. Maakte dat het dan makkelijker om met zijn jongste zaak te starten? "Voor een deel wel. Ik heb 2 start-ups gehad. De ene ging heel goed, maar moest ik door omstandigheden stopzetten; de tweede ging een stuk minder, omdat ik er in mijn eentje aan begonnen was, zonder netwerk ook. Voor EMAKERS heb ik er daarom meteen voor gekozen om gebruik te maken van begeleidingstrajecten." Start&GO, het vroegere Actie voor Starters, heeft voor EMAKERS wel een en ander betekend. Stefan Vermeulen: "Interessant in hun aanbod is de mogelijkheid om enkele sessies gecoacht te worden door een ervaren ondernemer. In mijn geval was dat Walther De Reuse, aan

Start&GO helpt bouwen aan jouw droom!

Start&GO is een initiatief van de POM en OC West. Het heeft als doel om het ondernemerschap in West-Vlaanderen te stimuleren door prestarters en ondernemers, tot 5 jaar opgestart, te steunen bij de opstart van hun eigen zaak. Naast het aanbod van instapklare kantoren en ateliers verspreid over 17 werkpanden in West-Vlaanderen, kunnen startende ondernemers er terecht voor coaching, opleiding, netwerkmomenten,...

WWW.STARTANDGO.BE – WWW.TWERKPAND.BE



wie ik heel veel heb gehad en met wie ik nog altijd contact heb. Omdat ik voelde dat mijn financiële kennis wat opgefrist kon worden, heb ik ook de opleiding Financieel management gevolgd. Leuk was dat ik voor de POM onlangs zelf workshops e-commerce mocht geven." (JD - Foto Hol)

WWW.EMAKERS.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

proximus
Altijd dichtbij



Havenbus Zeebrugge nu ook reserveren met app

Om het gebruik van de Havenbus in Zeebrugge te stimuleren, lieten de vereniging van private havenondernemingen APZI en het havenbestuur MBZ een app ontwikkelen. Daarmee kunnen werknemers zelf hun zitje reserveren op dit rechtstreeks vervoer naar hun werkplek. Een informatiecampagne bij de bedrijven moet het gebruik van de Havenbus sterk verhogen.

Sinds kort kan elke werknemer in het havengebied met de APP Havenbus zelf zijn zitje op de Havenbus reserveren. De app komt ook tegemoet aan de vraag van vooral jonge sollicitanten die nog niet over eigen vervoer beschikken om hun werkplaats te bereiken. Met het oog op de talrijke vacatures in de haven – bijna 1.000 – is deze app een instrument om de mobiliteit te bevorderen en te vrijwaren.

De APP Havenbus werd ontwikkeld door de Brugse digitale firma Duo en kan eenvoudig gedownload worden via de App Store (Apple) of Google Play (Android). "Hij is bijzonder gebruiksvriendelijk, zoals een goede app hoort te zijn. Je kunt je intuïtief door de menu's laten leiden, zowel om een reservatie te maken op één van de aangeboden ritten en uren, als om de betaling van de rit uit te voeren. De APP Havenbus bevat ook enkele korte informatiepagina's om het gebruik toe te lichten. De commentaren zijn lovend", luidt het bij APZI en MBZ.

WEG MET ADMINISTRATIE

De Havenbus heeft heen- en terugritten vanuit Brugge (met tussenhalte in Dudzele-Herdersbrug) en vanuit Oostende (met tussenhaltes in Bredene, De Haan, Wenduine, Blankenberge en Zeebrugge-Stations-



Met de APP Havenbus kunnen werknemers voortaan zelf hun zitje reserveren in plaats van het bedrijf.

wijk). De passagiers worden tot aan de deur van hun werkgever gebracht. De Havenbus is complementair aan het openbaar vervoer, dat meestal niet de moeilijk te bereiken werkplaatsen in het havengebied bedient en ook minder rekening houdt met de uiteenlopende shifts in de haven. De Havenbus rijdt op weekdagen.

De APP Havenbus verlost de ondernemingen van administratie omdat ze niet meer hoeven tussen te komen in de reservaties van de ritten. De werknemer voert de boeking en de betaling zelf uit.

Om het gebruik van de APP Havenbus te promoten, wordt in de eerste plaats een beroep gedaan op de directies en hr-afdelingen van de havenondernemingen. "Zij zijn het best geplaatst om hun werknemers en sollicitanten op deze nieuwe tool attent te maken. We stellen daarvoor affiches en flyers ter beschikking. Een volgehouden informatiecampagne moet tijdens de volgende maanden het gebruik van de Havenbus systematisch doen toenemen", zeggen APZI en MBZ.

APZI staat in voor de backoffice van de Havenbus en zoekt naar de optimale verhouding tussen vraag en aanbod. Dat is nodig om het systeem, dat gesubsidieerd wordt door de Vlaamse Regering, financieel leefbaar te houden. Voor het rijden met de busen wordt een beroep gedaan op de diensten van Traca, behorend tot de Groep Caus uit Damme-Moerkerke.

De Havenbus werd in 2007 op gang getrokken door enkele havenondernemingen die uitzendkrachten zochten om seizoenspieken in de behandelde producten op te vangen. Vaak ging het om jonge werknemers die niet over een eigen voertuig beschikten, terwijl voor die locaties ook geen openbaar vervoer bestond. Het initiatief werd gesteund door de overheid en de uitzendbureaus behoorden tot de grootste gebruikers. POM West-Vlaanderen besloot het beheer en het management van het systeem vanaf begin 2017 aan APZI over te dragen. De APP Havenbus is een nieuwe stap in de ontwikkeling. (RJ - Foto MVN)

WWW.DEHAVENBUS.BE

VOKA VERKLEINT MET 'VOUS ÊTES LES BIENVENUS' AFSTAND MET NOORD-FRANSE EN WAALSE ARBEIDSMARKT

"Extra potentieel voor knelpuntberoepen ontginnen"

De krapte op de arbeidsmarkt treft zowat elke (West-)Vlaamse onderneming. En dat terwijl de werkloosheidsgraad in Wallonië en Noord-Frankrijk een stuk hoger ligt dan bij ons. Hoog tijd om de wederzijdse behoeften zo optimaal mogelijk te laten 'matchen', vindt ook Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. "Via de actie 'Vous êtes les bienvenus- travailler en Flandre' krijgen West-Vlaamse bedrijven de kans om op die markt aan 'employer branding' te doen", zegt Tine Maes.

In 2011 had Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen al een website opgestart waarop West-Vlaamse bedrijven zich konden voorstellen op de Noord-Franse en Waalse arbeidsmarkt. "Nu maken we werk van een veel dynamischer onlinekanaal. Dat zal invulling geven aan de recente engagementsverklaringen die we met Wallonië en Région des Hauts-de-France afsloten en waarbij het de bedoeling is via een unieke, intensieve samenwerking zowel Noord-Franse als Waalse werkzoekenden naar West-Vlaanderen te halen."

Op de website krijgen deelnemende bedrijven de kans om aan 'employer branding' te doen. "Wie kiest voor de Mini-formule, krijgt een vermelding op de site. Wie voor het Maxi-pakket gaat, krijgt een filmpje dat ook op regionale tv-zenders zoals Grand Littoral TV (regio Duinkerke), Grand Lille TV (regio Rijsel) of Notélé (regio Moeskroen-Doornik) zal worden getoond. Het initiatief staat ook open voor uitzendkantoren, die tevens een vermelding kunnen verkrijgen op de website. Het is niet de bedoeling om op de vernieuwde site specifieke vacatures te tonen, maar via

enkele muisklikken kunnen geïnteresseerden die jobaanbiedingen in een handomdraai raadplegen."

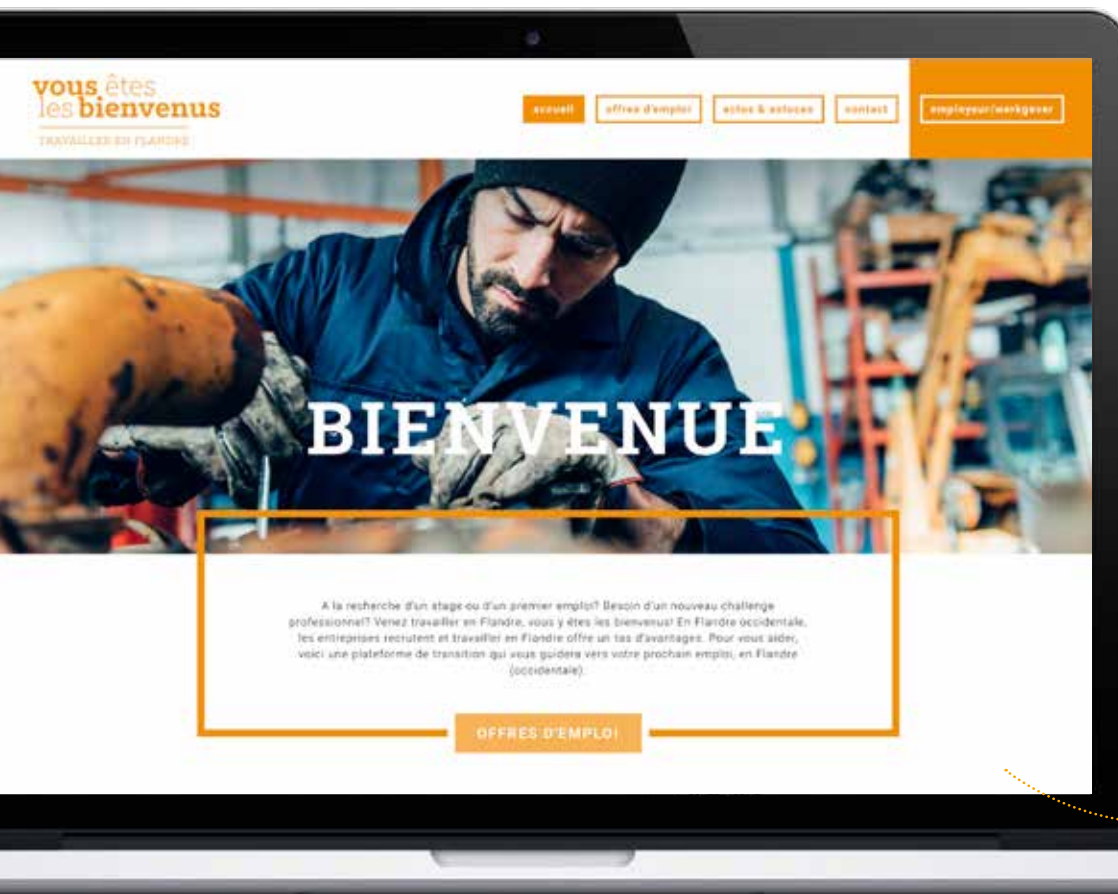
Vous êtes les bienvenus speelt in op een heel actuele problematiek. "Binnen een straal van 15 kilometer over de grens beginnen de eerste tekenen van krapte op de arbeidsmarkt ook al te spelen. Op pakweg 30 minuten rijden is er zowel in Wallonië als Noord-Frankrijk heel wat potentieel om onze knelpuntberoepen te helpen invullen. Mobiliteit is soms een uitdaging, maar vaak biedt carpooling – heel populair bij Noord-Franse arbeidskrachten – een geschikte oplossing."

GALLOO IS ENTHOUSIAST

Bij Galloo juichen ze het initiatief enthousiast toe. "Op onze site in Menen staan momenteel 12 vacatures open. Daarnaast zijn we permanent op zoek naar competente elektriciens en mecaniciens", zegt hr-manager Els Vanneste. "Op onze werven in Frankrijk werken we al met Franse medewerkers, maar we ervaren soms dat ze een bepaalde drempelvrees hebben om in België aan de slag te gaan."

Dat heeft vooral te maken met onzekerheid en onwetendheid. "Wij werken met een 38-urenweek (tegenover 35-urenweek in Frankrijk) en onze zuiderburen hebben meer vakantiedagen, maar ze verliezen wel de vakantiedagen van feestdagen die in het weekend vallen. Zij willen ook duidelijkheid over het nettoloon. Het zal belangrijk zijn om een goed beeld te scheppen over wat werken in België voor die mensen betekent, maar 'Vous êtes les bienvenus' zal van goudwaarde zijn om onze naambekendheid te vergroten. Aangezien wij een b2b-firma zijn, weten ze in Frankrijk momenteel amper dat wij ons focussen op de recyclage van metalen", besluit Els Vanneste. (BVC)

WWW.VOusetesLESBIENVENUS.EU



Gespot bij Voka



RUBEN VANDENDRIESSCHE
MISTER TEXTILE

Bryo-infosessie

Ruben getuigde tijdens de Bryo-infosessie over de meerwaarde van het ScaleUp-traject. "In 2013 startte ik mijn eigen zaak in promotietextiel op. Al snel volgde er een overname en nam ik de eerste mensen in dienst. Op dat moment had ik nood aan een vangnet waar ik met mijn vragen en onzekerheden terecht kon. Bryo is hiervoor de geschikte partij. Daarnaast worden gemeenschappelijk problemen vaak naar boven gebracht. Zo leer je uit elkaars fouten."

EVENTEN & ONTMOETINGEN

Jong Voka Sommerevent bij Lobster Fish

dinsdag 26 juni 2018 / 18u00-21u30 / Lobster Fish, Deerlijk

Grensoverschrijdend golftornooi

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

Geïndividualiseerd bezoek aan Franse beurs 'Business Power'

maandag 10 september 2018 / Lille Grand Palais, Lille

Te gast bij Carpentier Hardwoord Solutions

dinsdag 18 september 2018 / 18u00-21u30 / Carpentier, Meulebeke

Voka Business Tour Offshore: WindEnergy Hamburg

25 & 26 september 2018 / WindEnergy, Hamburg

Te gast bij Berlico

donderdag 27 september 2018 / 18u30-21u30 / Berlico, Kuurne

Voka Hotspot: Ibis De Panne

vrijdag 28 september 2018 / 08u00-10u00 / Ibis, De Panne

Voka Hotspot: Ostend Sea P'lace

woensdag 3 oktober 2018 / 08u00-10u00 / Ostend Sea P'lace, Oostende

Kick-off Lerende Netwerken

'Kennis delen, is kennis vermenigvuldigen': dat is het basisprincipe van de Lerende Netwerken, die opstarten in september. De werkomgeving van uw leidinggevenden verandert razendsnel en er komen enorm veel vragen en uitdagingen op hen af. Vragen waarop noch zichzelf, noch de organisatie het antwoord kennen.

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

Voka Business Tour Offshore: WindEnergy Hamburg

Voka West-Vlaanderen organiseert op 25 en 26 september een beursbezoek aan WindEnergy Hamburg, waar de belangrijkste spelers en bedrijven uit de Europese offshore-industrie om de 2 jaar verzamelen. Een must voor elk bedrijf actief in de sector!

Meer info: Jolyce Demely, jolyce.demely@voka.be, 056 26 13 93

Kick-off Transitio

Denkt u eraan om uw onderneming over te laten aan familie of aan een externe koper? Eind september start Transitio West-Vlaanderen op. Dit discreet opleidingstraject begeleidt u in 10 sessies naar een concreet actieplan voor uw overname.

Meer info: Tine Degryse, tine.degryse@voka.be, 056 26 13 91

WORKSHOPS & SEMINARS

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

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

LAB: De rol van hr na een fusie of overname

woensdag 12 september 2018 / 08u45-12u15 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

LAB: Hoe maak ik een social media plan op maat van mijn bedrijf?

vrijdag 14 september 2018 / 08u45-10u15 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: Video wordt koning van de marketingfunnel

woensdag 19 september 2018 / 08u30-12u30 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Opleiding: Agile en wendbare organisaties van de toekomst

vrijdag 21 september 2018 / 09u00-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Opleiding: Scrum binnen Project Management

maandag 24 september 2018 / 09u00-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

LAB: Boost de online aanwezigheid van uw onderneming

dinsdag 25 september 2018 / 08u45-12u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: Doorfacturaties en doorrekening van kosten

dinsdag 25 september 2018 / 08u30-12u00 / Deloitte, Roeselare

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

Algemene vergadering en Tuinfeest – Jabbeke

Ruim 550 Voka-leden verzamelden op 14 juni in Lauretum in Jabbeke voor de jaarlijkse algemene vergadering en Tuinfeest van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. Na een academisch gedeelte gaf topsportcoach Paul Van Den Bosch zijn kijk op sport- en bedrijfscoaching. Hij reikte bovendien een pak bruikbare en haalbare tips aan over hoe u medewerkers kan laten groeien in hun vak. Daarnaast werden de jubilarissen in de bloemetjes gezet. Deze sfeerfoto's spreken alvast voor zich! Foto's LG



Dit event kende de steun van



bureau blanc
visual design agency



John & Jane

Wiels & Partners
milieu, veiligheid en ruimtelijke planning





Onze structurele partners





**Overleg minister Crevits
over duaal leren – Zedelgem**

Bij CNH Industrial in Zedelgem krijgen studenten bachelor elektromechanica de kans om te leren op de werkvloer. Het pioniersproject van CNH Industrial, Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen en VIVES krijgt de belangstelling van Vlaams minister van Onderwijs Hilde Crevits. Ze bracht een bezoek om er van gedachten te wisselen over duaal leren in het hoger onderwijs.

Foto's MVN



Lievens&Co

**Fiscaal,
juridisch,
& financieel
advies**



www.lievens.be



Infosessie Lerende Netwerken – Izegem

Tijdens een infosessie maakten geïnteresseerden onlangs kennis met het aanbod Lerende Netwerken van het najaar. Als kers op de taart kregen ze een rondleiding door de productie-afdeling van Vandemoortele. Op de foto: Michiel Devacht (Vandemoortele), Jorik Sobry (Sobry), Britte Odegard (Voka) en Tom Couvreur (TE Connectivity). Foto Kurt



Voka Ladies: Dux International – Izegem

Tijdens de Voka Ladies van het voorjaar waren we te gast bij Dux International, een haarborstelfabrikant in Izegem. Naast de productie van haarborstels voor professioneel gebruik, spitsen zij zich ook toe op de verdeling van haarverzorgingsproducten. De deelnemers kregen er een uitgebreide rondleiding. Saartje Allosserie (Ontwerpbureau Allossa), Fien Dessauvage (Dessauvage), Patsy Verplancke (Condor Safety), Greet Saelens (CDL engineering) en Sofie Vandembrie (Bulik Standbouw) gingen alvast naar huis met heel wat inspiratie. *Foto Kurt*

Circulaire roadtrip

Op vrijdag 8 juni organiseerde Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen met de steun van POM West-Vlaanderen voor de eerste maal een Circulaire roadtrip. Met de bus maakten we een rondrit door circulair West-Vlaanderen. De trip toonde aan hoe West-Vlaamse bedrijven business maken van circulaire economie. Er kwamen dan ook heel wat voorbeelden en praktijk-cases aan bod. *Foto Hol*



T +32 (0)51 57 08 88
www.vulsteke.be

 **BEDRIJFSGEBOUWEN**
VULSTEKE
BATIMENTS INDUSTRIELS



BEEUWSAERT
C O N S T R U C T