

ONDERNEMERS

19 OKTOBER
2018

BLIKVANGER

AntarctiQ innoveert
op de Zuidpool

REPORTAGE

"Augmented reality?
Have no fear, be excited."

DOSSIER

Industriebouw

Raphaël, Charlotte en Wim Matthys – Matthys Group

Van idee tot machine

vo
ka Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



ZEEBRUGGE VERSTERKT NETWERK OP EUROPA

NIEUWE CONTAINERDIENST OP TEESPORT, VERENIGD KONINKRIJK

P&O Ferries start een containerdienst tussen Zeebrugge en Teesport. De rederij heeft al een roll-on/roll-off-dienst die zes maal per week heen en weer vaart tussen Zeebrugge en Teesport. Voor de nieuwe lolo-dienst wordt de ms Wega ingezet, zodoende komt er ruimte vrij op de bestaande roro-verbinding.

Het schip van 749 TEU vaart twee maal per week tussen Zeebrugge en Teesport.

P&O Ferries heeft al een containerdienst operationeel op de bestemming Hull.

P&O Ferries

Nick.pank@poferries.com - +44 (0)77 34 717 221

NIEUWE AANLOOP OP BREVIK, NOORWEGEN

Vanaf februari breidt DFDS Seaways de driehoeksdienst tussen Noorwegen, Zeebrugge en Immingham aanzienlijk uit.

Enerzijds wordt de ms Lybris Seaways, een side port/containerschip, vervangen door de grotere ms Finlandia Seaways. Hierdoor zullen naast containers en papier, ook trailers, selfdrivers, machines en projectlading kunnen vervoerd.

Anderzijds wordt Brevik aan het vaarschema toegevoegd, naast de bestaande aanloophavens Frederikstad en Halden. Zo worden zowel de westkust als de oostkust van Oslofjord bediend.

DFDS Seaways

Sam.dewilde@dfds.com

+32 (0)471 70 08 32

NIEUWE VRACHTDIENST OP SANTANDER, SPANJE

CLdN is gestart met een nieuwe rechtstreekse vrachtdienst op Santander in Noord-Spanje. Het gaat om 2 directe aanlopen per week. Het gaat om een driehoeksdienst met de volgende rotatie : Zeebrugge – Santander – Zeebrugge – Purfleet. De klanten kunnen ook inhaken op de andere shortseadiensten van CLdN naar Groot-Brittannië, Zweden, Denemarken en Ierland.

De haven van Santander is strategisch goed gelegen. Van hieruit vertrekken tolvrige wegen naar de belangrijkste Spaanse industriële centra zoals Madrid, Zaragoza en Barcelona.

CLdN

Steven.vanloo@cldn.com

+352 26 44 66 265

Estonia, 12 points

Ahead of the curve zijn en blijven. Snel schakelen en leren uit best practices, in eigen regio maar zeker ook internationaal, laat elke onderneming toe om te groeien. Bij Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen willen we niet alleen de vinger aan de pols houden en aan onze ondernemers duiding geven bij nieuwe key trends rond ondernemerschap. We willen die trends ook vertalen naar wat relevant is voor de regio en het ondernemerschap. We focussen daarbij op trends die een blijvende impact kunnen hebben. Daarom houden we een open blik en monitoren we best practices uit binnen- en buitenland. Zo'n inspirerend voorbeeld is Estland. Eind september ging ik samen met een groep ondernemers op inspiratiemissie naar Tallinn.

Op het eerste zicht geen voor de hand liggende keuze. En toch is deze kleine Baltische staat een toonbeeld van ondernemerschap en digitale transformatie. Volgens het World Economic Forum is het zelfs het meest ondernemende land ter wereld. En ook op het vlak van digitalisering maakt Estland volgens Wired het verschil. Op vele vlakken is het land vergelijkbaar met België: het is geografisch ongeveer even groot en het aandeel hoogopgeleide burgers is groot. Des te opmerkelijker is het dan ook dat er nergens anders ter wereld zoveel start-ups per capita zijn. Vandaag zijn er in Estland meer dan 500 tech-start-ups en elk jaar komen er daar 200 bij. Meer dan een bezoek waard dus.

In het voorbeeld van Estland komen veel zaken samen die ook in West-Vlaanderen de ogen moeten openen. Een eerste grote eyeopener is de afwezigheid van administratieve overheidsrompslomp voor zowel burgers als ondernemers. De overheid is er sterk gedigitaliseerd: ze biedt diensten aan als een echt platform binnen een digitaal ecosysteem. Maar liefst 99% van de interactie tussen burger en overheid gebeurt er online. Dat gaat veel verder dan je belastingen online indienen. Sinds 2005 al kan je er bij verkiezingen online je stem uitbrengen. Een onderneming oprichten via het web doe je in 17 minuten (en voor een luttel 190 euro). Onder de noemer

e-residency kan je zelfs burger worden van Estland zonder er een voet aan de grond te zetten. En wat meer is, alle diensten hangen samen in een digitaal ecosysteem, genaamd de X-Road.

De X-Road is de digitale ruggengraad van de Estse overheid. Het is een platform waarop alle overheidsdiensten én 52.000 organisaties zijn aangesloten. Dit maakt het onestopshop-principe mogelijk. Burgers geven hun data (zoals burgerlijke staat, gezinssamenstelling, inkomsten, werksituatie,...) één keer in. Daarna kunnen ze gebruik maken van alle overheidsdiensten en de vele geconnecteerde private diensten, zonder die telkens opnieuw te moeten ingeven. Een voorschrift aanvragen? Met één druk op de knop beschikken de gezondheidsdiensten meteen over de nodige gegevens. Een lening aanvragen? Via de X-Road kan de bank alle fiscale en administratieve documenten opvragen. Een nakende geboorte? Het ziekenhuis heeft al een digitaal profiel van je baby vóór die geboren is. Je hoeft je kindje bij de geboorte enkel nog een naam te geven. Elk jaar gebeuren er meer dan 500 miljoen transacties via de X-Road, wat de Esten jaarlijks 800 jaar (!) aan tijdsbesparing oplevert.

Het Estse voorbeeld toont aan dat het belangrijk is dat openbare besturen voortrekkers zijn op het vlak van duurzame innovatie en digitalisering. Een ondernemend lokaal bestuur bijvoorbeeld met één aanspreekpunt voor ondernemingen en een vlotte communicatie naar en betrokkenheid van ondernemers versterkt de slagkracht van ondernemingen. Niet toevallig speerpunten uit het Voka Groeiplan gericht naar de toekomstige nieuwe lokale besturen.

Een tweede grote eyeopener is het belang om ook vanuit lokaal ondernemerschap steeds internationaal te denken. Prille start-ups laten zich niet beperken door landsgrenzen en gaan hun klanten en partners

onmiddellijk in het buitenland zoeken. Het succesverhaal van Skype - opgericht in 2003 en sinds 2011 onderdeel van Microsoft - heeft daar zeker ook aan bijgedragen. Dat zorgde voor een boost en een groter geloof in het eigen kunnen. Daarom moeten we ook in West-Vlaanderen het succes van onze West-Vlaamse ondernemingen vieren en uitdragen. Een rol die Voka West-Vlaanderen graag op zich neemt. Want niet alleen Estland verdient '12 points'.

En als u dit leest, beste ondernemer, zijn de eerste bestuursakkoorden na de gemeenteraadsverkiezingen 2018 een feit. Voka West-Vlaanderen bezoekt in de komende weken alle 64 nieuwe gemeentebesturen en weest gerust: ik neem de Estse ervaring mee!

"Het Estse voorbeeld toont aan dat het belangrijk is dat openbare besturen voortrekkers zijn op het vlak van duurzame innovatie en digitalisering."

BERT MONS - ALGEMEEN DIRECTEUR
@MONSBERT - BERT.MONS@VOKA.BE



BM ENGINEERING	06
INTERMAT	07
EUTRACO	08
ATTENT LOYALTY & GIFTS	09
PROTOTYPING XPO	10
WINDENERGY BEURS	15
SKYLINE PARK	15
FOCUS ADVERTISING	16
BRYO	17
VLAAMS MINISTER MUYTERS OVER ARBEIDSMARKTKRAPTE	18

DOSSIER

TIDES	30
ARNE DESCHILDRE	33
GODDEERIS	34
DTPLAN	37
VL-TRAC	38
ECO SOLUTIONS ENERGIE	40

HAVENNIEUWS	43
-------------------	----

VOKA-NIEUWS

JONI SAYLOR OVER DESIGN THINKING ...	44
--------------------------------------	----

PROSIT	46
--------------	----



12

REPORTAGE

Het bezoek van Michael Porter aan Kortrijk zal geboekstaafd blijven als een once in a lifetime experience. De 71-jarige professor aan de Harvard Business School wordt beschouwd als een goeroe op het vlak van bedrijfsstrategie.



26

INTERVIEW

"Changing ideas into machines": dat is de basisslogan waarmee het Waregemse familiebedrijf Matthys Group het liefst uitpakt. De groep van 3 bedrijven is goed voor 17 miljoen euro omzet. Matthys Group ontwerpt en bouwt machines op maat.



30

DOSSIER

Bij de bouw van kmo-gebouwen, logistieke gebouwen, kantoren,... komt heel wat kijken.

ONDERNEMERS & CO

MNA

Verschillende soorten van kopers?

23

Sanctorum & co

Voordeel alle aard bewoning:
vermenigvuldigingsfactor 2 i.p.v. 3,8

24

Belexa

UBO-register: aandeelhouders
niet langer anoniem

25

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

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

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

Redacteur: Evelien Bogaert, Kenneth Oroir, Katrien Verfaillie - **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, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Bart Vancauwenberghe, Lieven Vancoillie - **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



WERVIKS BEDRIJF ENGINEERT OPLOSSINGEN VOOR EXTREME OMGEVINGEN



Johan Berte.

AntarctiQ innoveert op de Zuidpool

Hoeveel bedrijven kent u die zich toespitsen op de Zuidpool als voornaamste afzetgebied en zich gespecialiseerd hebben in de engineering van voertuigen, transportsystemen of wetenschappelijke instrumenten voor de meest extreme omgevingen op aarde? AntarctiQ doet dat allemaal vanuit Wervik.

AntarctiQ ontwikkelt voornamelijk hoogtechnologische producten en toepassingen voor extreme omgevingen. Daarvoor gingen Johan Berte en Kristof Soete partnerships aan met grotere materiaalbouwers, materiaal dat AntarctiQ aanpast en herontwerpt voor de extreme omstandigheden op de Zuidpool en dan als nieuwe producten op de markt brengt. "Dat gaat niet alleen over transport of logistieke toepassingen, maar bijvoorbeeld ook over mobiele onderzoeksstations, lage-energiecommunicatiesystemen

(waarvoor momenteel een door ESA gefinancierd testproject loopt in het Noordpoolgebied), wetenschappelijke instrumenten, 3D-visualisatiesystemen, ...", legt Johan Berte uit. "Onlangs hebben we het prototype van een nieuw soort sneeuwvoertuig aan de markt voorgesteld, die meteen veel interesse vertoonde. Volgend seizoen gaan we er het terrein mee op, om aan de potentiële klanten te tonen wat het kan."

Dat zo'n apart bedrijf zich in Wervik vestigde, is historisch gegroeid. Het is de

woonplaats van Kristof Soete, een van de vennoten van AntarctiQ en voormalig hoofdtechnicus van de Belgische Prinses Elisabethbasis op de Zuidpool. Hier bevond zich ook het coördinatiecentrum van alle operaties voor die basis. Het lag dus voor de hand dat Wervik ook de thuisbasis voor hun eigen bedrijf zou worden. Wat van hieruit gepland, gecoördineerd en gerealiseerd wordt, mogen we gerust uniek noemen.

De meesten van ons denken aan de Zuidpool als een verlaten witte vlakte. Maar op bepaalde plaatsen is daar enorm veel activiteit. Er zijn een vijftigtal 'infrastructuren' op Antarctica waar wetenschappelijk onderzoek plaatsvindt. En toch rijst de vraag: is dat voldoende om er een business rond op te zetten? "Het is zeker een moeilijke markt, in eerste instantie omdat ze voornamelijk beheerst wordt door overheidsinstellingen, met alle bijbehorende complexe aanbestedingsprocedures en processen van dien", legt Johan Berte uit. "Bovendien is het ook een vrij



"Voor ons is het erg interessant om onze kennis vanuit 'het extreme' over te dragen naar meer alledaagse industriële toepassingen."

JOHAN BERTE

conservatieve markt, waar innovatie soms moeilijk toegang toe krijgt, omdat men terugschrikt voor de risico's. Wij moeten echt op de langere termijn durven te denken. Langs de andere kant kunnen wij mooie adelbrieven voorleggen: de mensen die hier werken, liggen aan de basis van het ontwerp en de uitbating van de Belgische Prinses Elisabethbasis, dat als eerste CO2-neutrale poolstation op Antarctica heel innovatief was, en tal van nieuwe technologieën introduceerde."

KRUISBESTUIVING MET ALLEDAAGSE TOEPASSINGEN

Vrijwel iedereen die voor AntarctiQ aan de slag is, zowel het vaste team van 4 personen als een groot deel van de losse medewerkers, heeft al vele keren voet aan de grond gezet op de Zuidpool. De onderneming helpt ook expeditie van anderen te plannen en te coördineren.



AntarctiQ richt zich trouwens niet uitsluitend op de Zuidpool. Vanuit zijn ervaring, expertise en realisaties op dat continent vinden de innovatieve concepten en technologieën die AntarctiQ ontwikkelt voor extreme omgevingen, ook hun weg naar de reguliere industrie. "Er is zeker een kruisbestuiving met meer 'normale' toepassingen. We hebben bijvoorbeeld voor een Gents bedrijf het prototype van een lage-energiezuiveringsinstallatie ontworpen en gebouwd voor woestijnom-

gevingen. Voor ons is het erg interessant om onze kennis vanuit 'het extreme' over te dragen naar meer alledaagse industriële toepassingen; overal eigenlijk waar bijvoorbeeld energie-efficiëntie, autonomie, veiligheid en gebruiksgemak van belang zijn. Zo krijgen we een gezonde mix van opdrachten. Dat laat ons toe onze expertise in de toekomst nog beter te consolideren en de continuïteit van AntarctiQ te garanderen." (JD - Foto's Kurt)

WWW.ANTARCTIQ.COM

BM Engineering meert nu ook in Scheldestad aan

BM Engineering uit Kortrijk heeft de activiteiten van Studiebureel Stranger overgenomen. Dat Antwerpse bureau is gespecialiseerd in de studie en het ontwerp van waterkundige constructies en aanlegsteigers en is marktleider in de haven van Antwerpen.

Studiebureel Stranger werd in 1973 opgericht door Frans Stranger. In 1992 werd zoon Chris de nieuwe zaakvoerder. "Toen Chris eerder dit jaar aangaf dat hij omwille van zijn wankelende gezondheid op zoek was naar een overnemer, hebben we niet geaarzeld", vertelt Jan Leye van BM Engineering. "Zijn overlijden, afgelopen zomer, bracht alles in een stroomversnelling. Als familiaal gegroeid ingenieursbureau sluit ons DNA niet alleen nauw aan bij dat van Studiebureel Stranger. We kenden ook hun goeie reputatie door de voorbije jaren samen te werken aan de uitbouw van tankenparken in de Antwerpse haven. Chris Stranger was een naam in de havenwereld. Ook buitenlandse havens deden een beroep op zijn kennis en expertise. Van zijn hand zijn onder meer de T-vormige

aanlegconstructies die ervoor zorgen dat de aanmeercapaciteit aan havenkades sterk vergroot. We zijn blij dat we zijn levenswerk mogen voortzetten."

Studiebureel Stranger telt 4 medewerkers en blijft ook na de overname onder de huidige naam en vanuit Antwerpen actief. "Ook geografisch geeft de overname ons een boost. Na onze verhuis vanuit Roeselare naar ons nieuwbouwkantoor dichtbij de E17 in Kortrijk zijn we sinds vorig jaar al heel vlot bereikbaar vanuit West- en Oost-Vlaanderen en Henegouwen. De Antwerpse vestiging versterkt nu ook onze mobiliteit naar het oosten van het land", besluit Jan Leye. (SD - Foto Hol)

WWW.BMENGINEERING.BE



De basis van AntarctiQ

Als respectievelijk system designer & projectmanager en technisch verantwoordelijke lagen Johan Berte en Kristof Soete mee aan de basis van de innovatieve Belgische Prinses Elisabeth-basis op de Zuidpool. Zij waren dus de naaste medewerkers van poolreiziger en expeditieleider van de International Polar Foundation Alain Hubert. Maar in 2015 besliste toenmalig staatssecretaris van Wetenschapsbeleid Elke Sleurs de banden met Hubert en het IPF te verbreken. "Voor Kristof en ik betekende het dat we plots zonder job zaten", zegt Johan Berte. "In die omstandigheden hebben we onze firma opgericht. De federale overheid stelde al snel vast dat het scenario waarin Defensie de uitbating van de basis zou overnemen, niet kon werken. Via een openbare aanbesteding is de overheid bij ons terechtgekomen. Maar ironisch genoeg zijn wij, net als andere gespecialiseerde Belgische bedrijven, daarna aan de kant geschoven en uitgesloten van toelevering van producten en dienstverlening aan het station. Het resultaat is dat wij onze kennis nu ten dienste stellen van andere landen."



Intermat versterkt portefeuille door overname

Met de overname van Alle Bouw Machines uit Londerzeel versterkt Intermat de positie op de Belgische markt. Tegelijk doet het Meulebeekse bedrijf op die manier zijn intrede op Luxemburgs grondgebied.



Zowel Intermat als Alle Bouw Machines (ABM) zijn al jaren actief in de bouwsector. Beide bedrijven focussen op de verkoop en de verhuur van aannemersmaterieel en werfuitrusting. "Alle Bouw Machines bestaat ruim 30 jaar en bouwde een uitstekende reputatie op in de aannemerswereld", schetst Tom Verhulst, CEO van Intermat. "We vergroten door de overname onze portefeuille van merken waarvan we exclusief invoerder zijn in België en Luxemburg." De b2b-benadering van ABM betekent ook voor Intermat een diversificatie van de activiteiten.

Intermat, gespecialiseerd in de verkoop en de verhuur van bouwmaterieel, heeft ook al meer dan een kwart eeuw ervaring in de aannemerswereld. "Naast onze hoofdzetel in Meulebeke hebben we nog vestigingen in Eeklo, Gistel, Erembodegem en Herselt. Alle vestigingen hebben een eigen verhuurafdeling en hersteldienst", klinkt het. Daarnaast beschikt het bedrijf over een team van vertegenwoordigers die dagelijks op de baan zijn en een webshop.

"Deze beweging kadert in ons strategisch plan om verder te groeien en onze klanten nog beter van dienst te kunnen zijn."

LEN VANDEKERCKHOVE EN TOM VERHULST

Een fusie is vandaag niet aan de orde. "Het is absoluut onze wens dat ABM de eigen identiteit blijft behouden en dat er wordt verdergewerkt op de fundamente die tot het succes hebben geleid. Voor de klanten en de medewerkers verandert er op operationeel vlak weinig. Deze beweging kadert perfect in ons strategisch plan om verder te groeien en onze klanten nog beter van dienst te kunnen zijn", aldus Len Vandekerckhove, COO bij Intermat. "Door de grote voorraad van zowel machines als onderdelen kunnen we heel snel en efficiënt leveren."

(LVA - Foto Kurt)

WWW.INTERMAT.BE

EUTRACO VERVELT VAN KLASSIEKE FAMILIALE KMO TOT GESTRUCTUREERD GROEIBEDRIJF

Nieuwbouwmagazijn illustreert investeringsambities

Sinds de 50^{ste} verjaardag vorig jaar waait er een nieuwe wind door Eutraco in Roeselare. Eigenaars Bart Pattyn (kleinzoon van stichter Jozef Lievens) en echtgenote Marijke Andries trokken een externe CEO aan die met het ambitieuze plan 'Strategie 2025' winst en groei moet realiseren.

Bij zijn aankomst trof de nieuwe CEO een familiebedrijf aan, met de typische sterktes en zwaktes. "De voorbije 50 jaar stroopte iedereen de mouwen op en werkte keihard, in de veronderstelling dat de resultaten dan vanzelf komen", vertelt Serge Gregoir. "Vandaag is de sector echter compleet ontworicht: het beroep van chauffeur is veranderd, de files worden almaar langer en tijd is nog meer dan vroeger een cruciale factor geworden. Dan is het niet meer genoeg om gewoon je best te doen. We moeten voldoende schaalgrootte en een performante structuur hebben om de kwaliteit te kunnen leveren die het verschil maakt."

Eutraco bestaat uit 3 segmenten. 'Transport' verplaatst 150.000 vrachten per jaar in België en Frankrijk (deel- en volle ladingen) en tussen West- en Oost-Europa (enkel volle ladingen). 'Logistiek' heeft momenteel 65.000 m² ruimte voor stockage en processen als (her)verpakken, en verzorgt ook logistieke diensten bij de klant zelf. 'Solutions' werd net voor deze zomer

opgericht en verzorgt als onestopshop end-to-endtransporten via weg, water en luchtruim over heel de wereld. Het bedrijf heeft locaties in Roeselare, Aalter, Sint-Niklaas, Charleroi, Roubaix en Slowakije. De 250 medewerkers realiseerden vorig jaar bijna 60 miljoen omzet.

"Vroeger stond bij Eutraco de klant centraal. Vandaag focussen we bovenal op de interne processen, het personeel en digitalisering. Daardoor creëer je een product dat naar de klant toe uiteindelijk betrouwbaarder is. 3 voltijdse medewerkers zetten in op people care, van aanwerving tot begeleiding van onze chauffeurs. De bruutheid die vroeger onze sector vaak kenmerkte, wordt door de nieuwe generaties niet meer geapprecieerd. Als je kijkt hoe er gevochten wordt om goed personeel moet je zorgen dat mensen zich goed in hun vel voelen. Met 1.000 actieve klanten moeten we bovendien onze manier van werken standaardiseren en uniformiseren om ons

productieproces te stroomlijnen. Digitalisering ten slotte is niet alleen belangrijk voor die interne processen, maar ook om in het kader van business intelligence op basis van onze enorme hoeveelheid data zaken te kunnen voorspellen. IT is voor ons dan ook een kernactiviteit geworden, die we niet willen overlaten aan derden."

Tegen eind volgend jaar vergroot Eutraco de opslagcapaciteit met een energieneutraal nieuwbouwmagazijn van 16.500 m² op het nieuwe bedrijventerrein Krommebeek, op de hoek van de Rijksweg en de Beversesteenweg. "De investering van 7 miljoen euro kadert in de vraag van de regio naar logistiek en het feit dat we onze afdelingen logistiek en solutions verder willen laten groeien. Klanten hebben we daarvoor nog niet, maar het is net eigen aan een familiebedrijf dat we zo'n proactieve investering durven doen. In een multinational zou er eerst een sluitende businesscase op tafel moeten liggen", besluit Serge Gregoir. (SD - Foto Kurt)

WWW.EUTRACO.EU

"We focussen bovenal op de interne processen, het personeel en digitalisering."

SERGE GREGOIR





Doordachte dienstverlening doet Attent Loyalty & Gifts groeien

Specialist in motiverende relatiegeschenken Attent Loyalty & Gifts uit Beernem bouwde een dubbel zo groot pand. Het bedrijf van Peter Brysse en Kathleen Deraedt groeit naar eigen zeggen door overnames, een slimme logistieke locatie en IT-gedreven service.

In 2005 namen Torhoutenaar Peter Brysse en zijn vrouw Kathleen Deraedt uit Oostende de activiteiten over van Ego uit Ternat in Vlaams-Brabant. "Dat bedrijf leverde klassieke relatiegeschenken aan traditionele klanten zoals het ministerie van Buitenlandse Zaken. Wij verbreedden het aanbod op basis van mijn professionele reiservaringen met spaar- en getrouwheidsprogramma's. We verhuisden de activiteiten eerst naar Gentbrugge en na enkele jaren naar de Sint-Jorisstraat in Beernem. Net voor deze zomer verplaatsten we onze kantoren en magazijnen naar een dubbel

zo grote nieuwbouw van 1.500 m² op de uitbreiding Industriepark-Oost."

De keuze om in Beernem te investeren, is geen toeval: "Voor een bedrijf als het onze, waar jaarlijks 40.000 pakketten door koeriers opgehaald worden, is Beernem een verborgen parel. De cut-offtijd om nog pakjes te kunnen bestellen valt haast nergens later dan hier."

Attent Loyalty & Gifts helpt bedrijven en organisaties bij het waarderen en motiveren van medewerkers en klanten. "Je moet altijd iets geven wat je zelf graag zou krijgen. Wij hebben 3 pijlers. Er zijn de traditionele relatiegeschenken, waarbij we met louter merkproducten een waardeperceptie nastreven. Daarnaast kunnen de ontvangers in keuzeconcepten zelf beslissen wat ze het meest appreciëren. Ons derde en grootste luik zijn de waarderings- en motivatieprogramma's, waarvan in totaal 160.000 mensen lid

zijn. Ons zwaartepunt ligt in de driehoek Brussel-Antwerpen-Gent met mooie referenties als Fidea, Startpeople en Federale Verzekering. Vroeger was dat enkel weggelegd voor grote organisaties, maar door ons schaalvoordeel en technologie ligt die dienst tegenwoordig binnen het bereik van elke onderneming, ook de West-Vlaamse kmo's."

De afgelopen jaren groeide Attent Loyalty & Gifts met dubbele cijfers tot 2,5 miljoen euro omzet, door zowel endogene groei als overnames. 5 jaar geleden werd B2B Gifts uit Oudenaarde overgenomen en dit voorjaar Lotus Gifts uit Kortrijk.

Het vaste team bestaat uit 5 mensen, aangevuld met 3 IT-freelancers en op piekmomenten met interimkrachten. "Wij werken op het snijpunt van IT, logistiek en service. De ketting moet gesloten zijn: voor een optimale kwaliteit verpakken en verzenden we elk geschenk persoonlijk. Voor dergelijk serviceniveau zijn we in België slechts met 2 aanbieders." (RJ - Foto MVN)

"Beernem is een verborgen logistieke parel voor onze jaarlijks 40.000 pakketten."

PETER BRYSSE EN KATHLEEN DERAEDT

3D-TECHNOLOGIE, CIRCULAIRE ECONOMIE EN VIRTUAL REALITY

"Prototyping is toegankelijker geworden voor kmo's"

De beurs Prototyping, op 7 en 8 november in Kortrijk Xpo, dompelt de industrie onder in de uitgebreide innovatiemogelijkheden die er anno 2018 zijn. Annick Pycarelle (Kortrijk Xpo) en Bart Grimonprez (expert prototyping bij Howest Industrial Design Center) staan stil bij de belangrijkste trends en de smaakmakers van de beurs.

Saroléa is één van de trekpleisters van het seminar- en workshopprogramma. "Dat is de oudste overlevende motofabrikant ter wereld, die bovendien van Belgische origine is", vertelt Bart Grimonprez. "Enkele jaren geleden kochten 2 Vlaamse broers het merk op en creëerden een nieuwe dynamiek met de productie van elektrische straatmotorfietsen en superbikes. Prototyping staat bol van dergelijke inspirerende verhalen."

Dat geldt ook voor de uiteenzetting van de Duitse professor Andreas Gebhardt, beroepshalve verbonden aan de universiteit van Aken. Hij komt onder meer de mogelijkheden inzake metaalprinting via 3D-technologie toelichten. "De grote hype rond 3D-printing is dan misschien wat voorbij, de technologie is intussen matuur geworden en uitgegroeid tot een volwaardige productietechniek. Zelfs in producten waarvan je het niet zou vermoeden, is ergens in het ontwerp- of productieproces 3D-printing gebruikt."

Productontwerp lijkt voor kmo's soms de ver-van-mijn-bed-show, maar niets is minder waar. "Bij dergelijke processen is begeleiding cruciaal", weet Annick Pycarelle. "Op de markt zijn intussen heel wat gespecialiseerde ontwerpbureaus die ondernemingen doorheen zulke trajecten kunnen gidsen, om innovatie als het ware te outsourcen."

GEEN AFVAL MEER

In de circulaire economie bestaat afval niet meer. "Iets wat einde levensduur is, wordt een grondstof voor een ander product. Zo



gebruikt textielfabrikant Clarysse gerecycleerde jeans als materiaal voor nieuwe handdoeken. Desso legt zich dan weer toe op het leasen van kantoortapijten, wat ook voor productontwerpers een heel nieuwe aanpak vergt. Zij moeten er namelijk voor zorgen dat producten langer meegaan en, eenmaal ze aan het eind van hun levensduur zijn, vlot vervangbaar zijn en zonder veel handelingen in nieuwe producten kunnen worden verwerkt."

Veel aandacht gaat ook naar 'virtual reality' (VR) en 'augmented reality' (AR), want die technologieën gaan intussen veel breder dan de gaming-wereld, zijn naar diverse industrieën doorsijpeld en worden financieel haalbaar voor kmo's. In een demozone krijgt de bezoeker aan de hand van verschillende voorbeelden een idee over hoe VR en AR productdesign toekomstgericht kunnen beïnvloeden.

Een eervolle vermelding verdient ook de tentoonstelling rond My Machine, een intussen tienjarig initiatief van onder meer Howest, waarbij studenten industriële productontwikkeling de droommachine

"Zelfs in producten waarvan je het niet zou vermoeden, is ergens in het ontwerp- of productieproces 3D-printing gebruikt."

ANNICK PYCARELLE

van lagereschoolkinderen tastbaar maken. "De kinderen van de eerste generatie zijn intussen oud genoeg om student aan onze IPO-afdeling te kunnen zijn. Het initiatief is dan ook een voorbeeld van hoe het onderwijs jongeren kan motiveren om een technisch wetenschappelijke richting te kiezen. Bovendien is het nuttig voor bedrijven om aan de zijlijn mee te kijken en iets op te steken van ongeremde innovatieve kinderideeën", besluit Bart Grimonprez. (JD - Foto Hol)

WWW.PROTOTYPINGXPO.COM

Industriële Complexen

Winkelcomplexen

Logistieke ruimtes

KMO-Gebouwen

Kantoren



**WILLY
NAESSENS**

Industriebouw • Bâtiments Industriels



Wortegem-Petegem +32 56 69 41 11 Tessenderlo +32 12 29 27 27 Mornimont +32 71 75 07 40

www.willynaessens.be

MICHAEL PORTER EREGAST BIJ VOKA WEST-VLAANDEREN

Het bezoek van Michael Porter aan Kortrijk zal geboekstaafd blijven als een *once in a lifetime experience*. De 71-jarige professor aan de Harvard Business School wordt beschouwd als een goeroe op het vlak van bedrijfsstrategie. In zijn toespraak voor leden van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen onderstreepte hij het belang van augmented reality (vrij vertaald: een toekomstgerichte, digitaal aangestuurde visie op bedrijfsprocessen), zonder daarbij de mens uit het oog te verliezen.

"Augmented reality? Have no fear, be excited."

Je kon een speld horen vallen toen Michael Porter van wal stak in Kortrijk Xpo. Maar liefst 600 Vlaamse ondernemers zaten op het puntje van hun stoel. De Amerikaanse professor begon met een terugblik op de technologische evolutie van de voorbije decennia. "Digitale transformatie is, in tegenstelling tot wat we nu denken, niet echt nieuw. De opkomst van het computertijdperk zorgde al voor een hele ommekeer in de bedrijfsvoering. Nu gaat de technologische vooruitgang nog veel sneller en veel indringender. Vandaag staat één vraag centraal, zowel voor werknemers en ondernemers als voor klanten of consumenten: welke interface (schakelprogramma) is het meest aangewezen? Het bedrijfsleven is al massaal overgeschakeld van analoog (fysieke weergave) naar digitaal (automatisering via de PC). Maar daar stopt het ook niet. Er komen steeds opnieuw en steeds sneller andere toepassingsmodi, zoals robotica, 3D, VR (virtual reality) of AR (augmented reality). AR is zeker de next step. In

die mate zelfs dat producten of machines onderling met elkaar geconnecteerd raken. En de mens in een bedrijf? Soms raakt hij overweldigd door zoveel vooruitgang. 'It's too much'. Hoe krijg je het nog allemaal verwerkt? Soms ontstaat ook bij mij heimwee naar de tijd van toen, de tijd dat je een radio met een draai aan de knop kon aan de praat krijgen of van zender kon laten veranderen."

VERANDER DE INTERFACE

Jongeren hebben in de bedrijfswereld van vandaag minder vragen bij en last van technologische evoluties die vaak neigen naar revoluties. Porter stelde ook de aanwezige niet-digital natives in de zaal meteen op hun gemak met een uitgesponnen pleidooi pro augmented reality. "Verander de interface (gebruiksmodus) en je maakt winst", aldus Porter. "Denk er maar eens aan hoe een digitale bril volgestouwd met data in de toekomst ons leven positief kan beïnvloeden. Zou dat niet mooi zijn? De bril als ideale interface om augmented reality levensvatbaar te maken. VR kan zorgen voor een betere visualisatie, voor meer interactiviteit en voor een betere inschatting van de reële wereld."

Porter koppelde er ook nadrukkelijk een verzoek aan vast: elke maatschappij, elke kmo, elk bedrijf, ongeacht de grootte, moet inzetten op augmented reality. De reden? "De voordelen zijn vooral kostenbesparing en meer efficiëntie", aldus Porter

"AR, ja, maar de mens zal nog lang de PC, machines, robots en AR-concepten blijven aansturen en overheersen. Niet omgekeerd."

MICHAEL PORTER



die zijn stelling staafde met 3 sprekende voorbeelden. "Voorbeeld één: de GPS van een wagen is in wezen dépassé zonder augmented reality. Want wat doet zo'n tweedimensionaal toestel? Het leidt de aandacht af van waar het echt om draait en dat is oog hebben voor de weg en een 3D-omgeving. AR kan voor de oplossing zorgen: de weg wordt niet langer uitgetekend op het scherm van de GPS, maar wordt in 3D geïntegreerd en geprojecteerd in de voorruit van elke wagen. Efficiënte en slimme vooruitgang. Voorbeeld 2: een arbeider rijdt met zijn pick-up rond in het magazijn van een bedrijf. Hij zoekt in zijn papieren waar hij precies goederen moet stapelen of moet lossen. In die controle kruipt wat tijd. AR biedt het antwoord: zodra de arbeider komt aangereden, licht een fluogroene strook in het magazijn op om te tonen waar hij moet zijn. Dat levert tijds- en efficiëntiewinst op en is op het einde van de rit kostenbesparend. Voorbeeld 3 uit de wereld van de geneeskunde. Dokters zoeken soms lang naar de juiste ader bij het zetten van een spuitje. Een computergestuurde lichtstroom kan meteen de plaats aanwijzen waar de prik



DIRK WYNANTS (EXTREMIS)

"Wil de consument wel AR?"

Dirk Wynants, CEO van Extremis, was één van de aandachtige toehoorders. Een West-Vlaamse ondernemer met ervaring met AR. "Met Extremis lanceerden we in 2012 op Interieur een ontwerp-app gebaseerd op AR. Die was gratis downloadbaar op iTunes. Tegenwoordig heeft IKEA naar 't schijnt ook zo iets, maar wij waren daar al heel wat vroeger mee. Wij bieden het vandaag nog altijd aan als een dienst aan onze klanten. De app is supergemakkelijk te gebruiken. Ik ben zelf nog steeds verbaasd over de kwaliteit van het resultaat dat je ermee kan bekomen om een voorstelling te maken van je tuin met een van onze meubels. We maken er promotie voor via alle mogelijke kanalen, maar toch werd de app in het eerste jaar slechts een tweeduizendtal keer gedownload. We blijven die AR-app nog altijd updaten, maar de consument maakt er weinig gebruik van. De reden? Ik heb er het raden naar... misschien zijn we weer eens onze tijd voor en kwamen we te vroeg."



moet worden gezet. Tijdwinst, efficiëntie, meerwaarde: AR draagt het allemaal in zich. Dankzij AR zal er in alle geledingen van de economie en de maatschappij progressief winst worden geboekt. AR zal zelfs arbeiders hogerop stuwten, verlost als ze zullen zijn van afstompend werk. AR een jobkiller? Dat geloof ik nooit."

Porter schreeuwde het bij de conclusie van de daken: "Augmented reality? Have no fear, be excited." Vragen konden vanuit de zaal niet gesteld worden, want professoren van over de hele wereld hebben één zaak gemeen: ze stellen liever zelf de vragen. Die ene prangende vraag beantwoordde hij dan ook het liefst zelf: "en de mens, de ondernemer in dit alles?" Michael Porter was in het gedempte en mistige oranje licht van Kortrijk Xpo zonneklaar: "AR ja, maar de mens zal gezien zijn IQ en zijn eindeloze flexibiliteit nog lang de PC of de machines, de robots of de AR-concepten blijven aansturen en overheersen. Niet omgekeerd." De ondernemers en leden van Voka gaven de hoogleraar een applaus dat zweefde tussen respect en bewondering.

(KC - Foto's LG en DD)

CHRISTIAN DUMOLIN (KORAMIC INVESTMENT GROUP)

"Porter is altijd verhelderend"

Christian Dumolin zat op de eerste rij te luisteren naar de boodschap van Porter, die hij ook 's middags (bij de uitreiking van het eredoctoraat aan KULAK) meemaakte. "Porters visie deed me destijds al nadenken en heeft ons veel geleerd inzake strategisch inzicht. Het maakt me gelukkig dat een leeftijdsgenoot nog altijd zo actief is en de zaken van dichtbij opvolgt. Zijn toespraak bij Voka vond ik verhelderend. Eerst en vooral vind ik dat hij een andere richting opgaat: ik zat in zijn discours over AR meer te luisteren naar de ingenieur in Porter dan naar de prof economie. De evolutie die de bedrijfswereld meemaakt van 2D naar 3D is iets waarover ik nog nooit echt had nagedacht. Ik heb wel vragen bij de impact op de werkvloer. Sommigen zullen vermoedelijk moeite hebben om zich aan te passen aan de nieuwe technologie. Maar ik heb in mijn carrière gelukkig ook gezien dat een mens zich makkelijk kan aanpassen. Slotsom? Michael Porter is niet alleen een sterke denker, hij is ook sociaal geëngageerd. Dat hij op zijn 'jonge' leeftijd nog blijft vooruit denken, siert de man alleen maar."



Snel
etiketten
nodig?



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

abc
labels

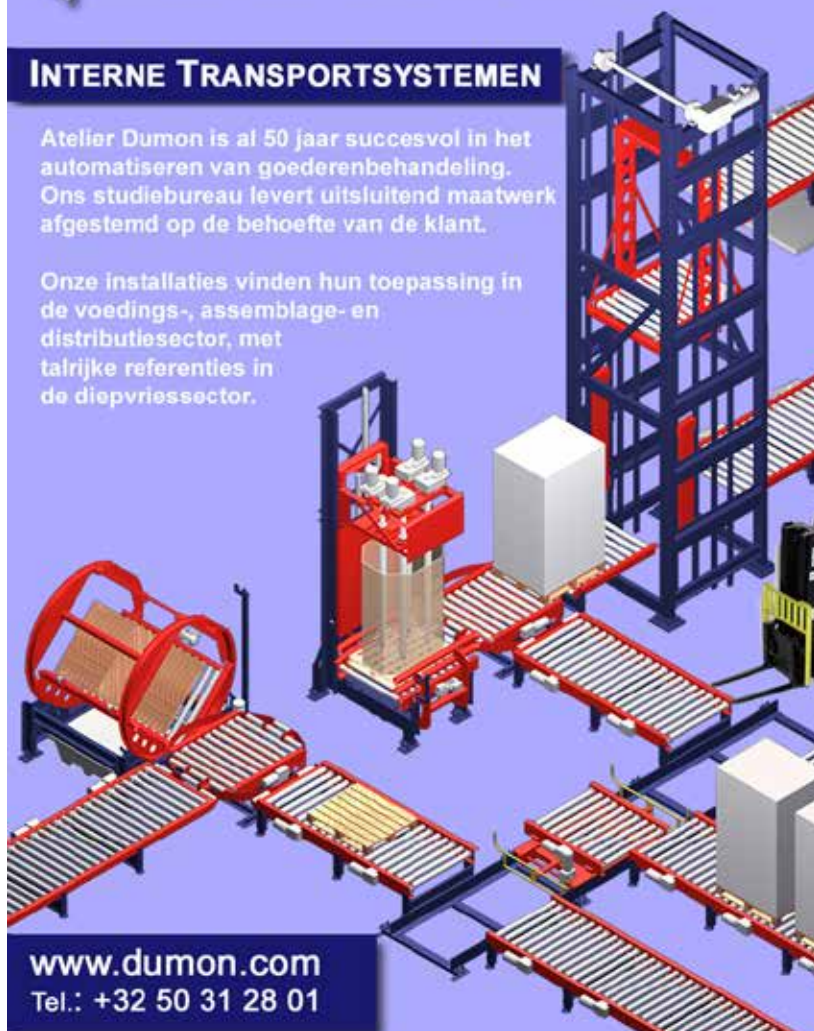


Atelier DUMON NV

INTERNE TRANSPORTSYSTEMEN

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

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



www.dumon.com
Tel.: +32 50 31 28 01



MEET THE EXPERTS

7 november PROTOTYPING 2018 Kortrijk Xpo



Meer info en het uitgebreide programma vindt u op
www.fabriekenvoortetekomst.be/meet-the-experts

Bent u ondernemer uit de maakindustrie? Heeft u vragen over productinnovatie, -optimalisatie, design, prototyping, engineering ...? Productontwikkeling 4.0 is veel meer dan het integreren van de juiste technologie in uw nieuw product of dienst. Deze uitdaging hoeft u niet alleen aan te gaan!

Boek via onze matchmaking-app uw 1-op-1 gesprek met uw expert naar keuze.

POWERED BY
POM
maakt werk van West-Vlaanderen

Hoogmis van de offshoresector opnieuw groot succes

Op 25 en 26 september trok een West-Vlaamse delegatie van ondernemers richting de Duitse metropool Hamburg, waar de tweejaarlijkse WindEnergy beurs plaatsvond. Dat is de grootste en belangrijkste bijeenkomst van de windindustrie ter wereld. In de 9 hallen verzamelden 1.400 standhouders.

Ook het Belgisch paviljoen viel op. BOC, Belgian Offshore Cluster, slaagde erin om 25 standhouders op bijna 500 m² standoppervlakte te clusteren. Na Denemarken hadden de Belgen het grootste paviljoen.

De deelnemers van de Voka Business Tour werden hartelijk ontvangen door de Belgisch-Luxemburg-Duitse Kamer van Koophandel (AHK debelux) en werden daarna verwelkomd op het Belgisch paviljoen door Christophe D'Haene, voorzitter van BOC. Hij zorgde voor een boeiende rondleiding. Na een vrij bezoek aan de beurs, werd de dag afgesloten op de Belgian Beer Night. Een overweldigend netwerkevent, waar meer dan 300 offshore windprofessionals langskwamen om er met een Belgisch biertje in de hand nieuwe contacten te leggen. (JD - Foto's Belgian Offshore Cluster)



Deze activiteit is één van de vele initiatieven van de Fabrieken voor de Toekomst om uw bedrijf toegang te geven tot innovatie, kennis en knowhow. De focus van de Fabrieken voor de Toekomst ligt op het versterken van die vijf sectoren waarin West-Vlaanderen bijzondere groeimogelijkheden vertoont: Nieuwe Materialen, Voeding, Blue Energy, Machinebouw & Mechatronica en Zorgconomie. Fabrieken voor de Toekomst zorgt voor een hechte samenwerking tussen bedrijfswereld, kennisinstellingen en overheid zodat uw bedrijf een optimale voedingsbodem heeft voor een verdere ontwikkeling. Het partnerschap geeft u toegang tot een aanbod gericht op drie domeinen: Product & proces, Onderzoek & testen en Internationalisering.

Ook kennismaken met deze groeiende sector?

Noteer dan alvast 26 tot 28 november 2019 in uw agenda voor de WindEurope Offshore-beurs in Kopenhagen. Ook dan zijn we er samen met BOC opnieuw bij om kennis te maken met alle spelers en evoluties in de sector.

Meer info: Ewout.Ramon@voka.be

Skyline Park investeert met deelfietsen in duurzaamheid en welzijn

Skyline Park, de nieuwe moderne campus langs de E403 in Izegem, heeft onlangs geïnvesteerd in deelfietsen. Het bedrijvenpark wil daarmee vooral bijdragen aan het welzijn van de werknemers, maar benadrukt ook het ecologische aspect van de investering.

De Skyline Park bikes, zoals de fietsen werden gedoopt, worden gratis ter beschikking gesteld voor zowel occasioneel woon-werkverkeer als voor werkgerelateerde uitjes. De werknemers van de huidige en toekomstige huurders worden

zo gestimuleerd om de auto (vaker) te laten staan. "Niet alleen is het goedkoper, het draagt ook bij tot een beter milieu en een betere conditie", vertelt Frederik Vandenberghe, CFO bij Skyline Communications met hoofdzetel in Skyline Park. De werknemers van het bedrijf maken als eersten gebruik van de deelfietsen. "De Skyline Park bikes passen perfect in het totaalconcept van Skyline Park. Er wordt naar gestreefd om hier een uiterst duurzame, optimale én kwalitatieve omgeving te creëren, en daarin is elk detail van belang."

Eén van die details met een grote impact op de directe omgeving is het fietspad in de Ambachtenstraat. Skyline Park wil kosten noch moeite sparen om het stuk dat grenst aan zijn perceel op eigen initiatief te verleggen in een groener kader. Het

stuk fietspad van 250 meter zal zo meer afgescheiden zijn van de drukke verkeersweg en een pak veiliger worden. Die visie, waarin aandacht voor omgeving en duurzaamheid zo centraal staan, wordt sterk toegejuicht door de stad Izegem.

Het concept van Skyline Park uit zich verder in onder andere een groene omgeving, sportaccommodaties en hernieuwbare energie. Naast het kantoorgebouw van Skyline Communications werkt men momenteel aan een nieuwe, hypermoderne en vooruitstrevende kantoorstoren. Met een E-peil van 30 wordt het gebouw 'Bijna-energie neutraal' (BEN) en duikt het fors onder de huidige wettelijke eis van E55. Skyline Park stelt er kantoren, coworkingruimtes en een evenementenhal ter beschikking.



Antony Slabinck (Invisible Puppy),
Sam Bambust (Cronos), Klaas Fremaut,
Mathias Deswarte en Karel Vanoverberghe (Focus Advertising).

Focus zweert bij alliantiemodel

“Niets is beter dan meerwaarde zoeken bij partners die meerwaarde kunnen bieden”, zo luidt de redenering bij het managementteam van Focus Advertising. Die visie leidde naar een entente met het Antwerpse Cronos aan de Leie en met het Gentse Invisible Puppy. Een interprovinciale samenwerking, niet alleen operationeel maar ook financieel. “We geloven rotsvast in onze tripartiete en wel omwille van één zeer goede reden: the network always wins”, aldus Karel Vanoverberghe van Focus.

Je kan niet alles zelf in huis hebben, maar op de markt is wel alles te vinden. Zo luidt kort gezegd de redenering van Focus Advertising. Onder de bezielende leiding van eigenaar Klaas Fremaut ontpopte het in Heule gevestigde reclame- en communicatiebureau zich de voorbije 30 jaar tot een specialist in communicatie en marketing. “Wij zijn altijd merkenbouwers geweest voor bedrijven”, aldus Karel Vanoverberghe, die managing en creative director is in het bedrijf van Klaas Fremaut. “Dat kan 3 richtingen uit: pure branding (merkstrategie/merkidentiteit), communicatie (content/storytelling, campagnes) en de plaatsing in de markt (via doelgroepen en media). Meer en meer groeide de ambitie om op korte termijn ook een paar versnelingen hoger te schakelen op het vlak van digitale marketing en digitale strategie. Het Gentse Invisible Puppy heeft zich op dat terrein gemanifesteerd als een heuse pionier. Zeg maar dat één plus één in deze 3 vormt, met vooral één bedoeling: de klant beter dienen.”

Volgens Karel Vanoverberghe en zijn compagnon de route Mathias Deswarte schept deze samenwerking de mogelijkheid om te blijven groeien in wat de thuismarkt

genoemd wordt: West- en Oost-Vlaanderen. “Het betekent niet dat de mensen van Invisible Puppy, die digitale bollebozen zijn, nu permanent in onze kantoren aanwezig zijn”, zegt Mathias Deswarte. “Het betekent wél dat we op ad-hocbasis zullen samenwerken op verschillende projecten. De bedoeling? Vanuit onze verschillende expertises telkens de beste oplossing aanbieden aan de klanten. Wij zullen nieuwe klanten aanbrengen bij hen en zij bij ons. Het zorgt voor een nieuw toekomstperspectief.”

MINDERHEIDSPARTNERS

Naast de operationele samenwerking tekent het management van Invisible Puppy ook voor een financiële inbreng bij Focus Advertising. Zonder dat het manage-

ment uit handen wordt gegeven, want elk van de 3 partners blijft baas in eigen huis. “Maar na 6 maanden van verkennende gesprekken kwamen we tot de bevinding dat we dezelfde filosofie hebben en dezelfde waarden delen als het over business gaat”, aldus Karel Vanoverberghe. “Daarom wordt Invisible Puppy ook co-aandeelhouder, zij het in een minderheidspositie. Idem dito trouwens voor het Antwerpse Cronos aan de Leie van sterke man Sam Bambust. Cronos aan de Leie nam de voorbije jaren vanuit zijn thuisbasis Antwerpen systematisch participaties in beloftevolle kmo's over heel Vlaanderen. Inmiddels laat de portfolio al enkele tientallen deelnames zien. Dat leidt op zich al tot een uitgebreid en interessant netwerk waaruit we met Focus ook expertise kunnen putten. Voor Cronos aan de Leie was West-Vlaanderen eerder nog een blinde vlek op de kaart. Daar komt nu definitief verandering in, want ze hebben een kantoor geopend in de Kortrijkse site De Kien om meer voeling te hebben met het terrein.” (KC - Foto Hol)

WWW.FOCUS-ADVERTISING.BE

“Na 6 maanden van verkennende gesprekken kwamen we tot de bevinding dat we dezelfde filosofie hebben en dezelfde waarden delen als het over business gaat.”

KAREL VANOVERBERGHE

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.

DIMITRI NAESENS (44)

"Bryo enthousiasmeert en schept kansen"

Gedreven ondernemerschap en de zoektocht naar nieuwigheden zitten Dimitri Naensens (44) in de genen. Zijn meest in het oog lopende realisatie is Stede 51 in de Stedestraat 51 te Harelbeke, een bedrijvencentrum met extra dienstverlening. Daarmee blies hij een stukje industriële archeologie van de teloorgegangene vlasnijverheid nieuw leven in. Sinds de opstart 5 jaar geleden zijn er nu 35 bedrijven gevestigd. Verder stelt hij er ook een 70-tal interactieve opslagplaatsen ter beschikking, eveneens met bijkomende service.

"Het hoort bij mijn karakter dat ik altijd op zoek ben naar iets nieuws, naar iets extra's", bekent Dimitri Naensens, die constant nieuwe projecten op stapel zet of erin participeert. "Ik heb continu nood aan nieuwe ontwikkelingen. Ik ben gedreven om nieuwe businesses op te starten of mee te ondersteunen. Toen Voka 11 jaar geleden met Bryo van start ging, vonden ze dat het traject ook iets voor mij zou zijn, ook al was ik al ondernemer. In januari 2007 heb ik mij prompt ingeschreven. Door Bryo maakte ik kennis met de dynamiek die van andere jonge ondernemers uitgaat. Je vindt er gelijkgestemden met dezelfde bezieling. Telkens als ik van zo'n meeting naar huis reed, voelde ik een adrenalineboost. De andere deelnemers hebben dat gevoel ongetwijfeld ook. Bij Bryo vond ik mensen met dezelfde gezindheid, echte medestanders. Via Bryo ben ik vennoot geworden in meerdere startende bedrijven. Dit jaar nog heb ik geïnvesteerd in mensen die ik mijn eerste jaar heb leren kennen. Via kapitaalsinbreng participeer ik nu in de start up 'Equicity' die beheerssoftware voor paarden en een managementsysteem voor stallen lanceert in Waregem. De sterkte van Bryo bestaat erin dat de deelnemers – in al hun complementariteit – elkaar via het geboden netwerk en de ervaringsuitwisseling enthousiasmeren. De samenwerkingen die eruit voortvloeien, zijn daar het mooiste bewijs van." (MD - Foto Kurt)

WWW.STEDE51.BE
WWW.OPSLAG.COM



VLAAMS MINISTER MUYTERS KIJKT OOK NAAR WERKGEVERS OM ARBEIDSMARKTKRAPTE TE COUNTEREN

Bert Mons, algemeen directeur van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, gooide eind september de knuppel in het hoenderhok. "Dat er in het afgelopen jaar in West-Vlaanderen en met name in de regio rond Roeselare amper 0,67 werklozen per vacature waren, zet een rem op de groei van onze bedrijven. Gerichte economische migratie van hooggeschoolden en lager geschoolden met technische competenties van buiten de EU is noodzakelijk!", luidde het. Is dit dé olie in het stroef draaiende slot op onze arbeidsmarkt? We gingen te rade bij Vlaams minister van Werk, Economie, Innovatie en Sport Philippe Muyters om te peilen naar wat al gebeurt, wat op stapel staat en waar nog marge voor verbetering is.

Gaat in 2025 het licht uit op onze arbeidsmarkt?

Mijnheer de minister, er was afgelopen zomer veel te doen over de Vlaamse en federale jobdeals. Wat is er afgesproken?

"Voor alle duidelijkheid, er is nog geen jobdeal. Ik heb wel met de werkgeversorganisaties een aantal maatregelen afgesproken die inspelen op die arbeidsmarktkrapte. Snelle oplossingen of een tovermiddel hebben we echter niet. De krapte is stilaan een Europees probleem en is in West-Vlaanderen inderdaad nu al heel nijpend."

Welke maatregelen neemt u concreet?

"We gaan eerst en vooral alle langdurig werklozen opnieuw screenen. We stellen immers vast dat de werkloosheidsgraad gedaald is voor wie minder dan 5 jaar werkloos is, maar daarna opnieuw stijgt. Vroeger werd pas na een lang traject van screening, attitudevorming en opleiding gezocht naar een job, die er toen vaak niet was. Ondertussen hebben we heel wat nieuwe jobs gecreëerd en willen we die doelgroep veel sneller toeleiden. Aansluitend hebben we het IBO-systeem (individuele beroepsopleiding, nvdr) administratief vereenvoudigd, zodat ook kmo's gemakkelijker werkzoekenden tegen een voordelig tarief op de werkvloer zelf kunnen opleiden."

"Diploma's en al verworven werkervaring staan nog te vaak centraal jobadvertenties. Wij blijven daarom oproepen om meer te kijken naar competenties."

PHILIPPE MUYTERS



Minister-president Geert Bourgeois richtte zich in zijn Septemberverklaring tot de werkgevers met een opvallende oproep om minder selectief te zijn in hun wervingsbeleid. Vanwaar dat appel?

"Ik kom vaak in bedrijven en zie dat ze bij aanwervingen steeds vaker kijken naar de mogelijkheden van de kandidaat. Maar het is nog geen algemeen gegeven. Diploma's en al verworven werkervaring staan nog te vaak centraal jobadvertenties. Wij blijven daarom oproepen om meer te kijken naar competenties en naar wat mensen kunnen leren. VDAB zet al een tijdje in op competentiedenken en zo komen we vaak tot verrassingen. Zoals de man die altijd in de textielsector had gewerkt en ontdekte dat hij met zijn talenten en mits een korte opleiding in de energiesector terecht kan. Dat vraagt een mentaliteitswijziging bij de werkzoekende, maar ook bij de werkgever. In de toekomst moeten we eerder kijken naar hoe we een job kunnen maken op maat van de kandidaat, dan hoe we de kandidaat kunnen doen passen in de job."

Welke maatregelen neemt u nog?

"We gaan ook meer feedback vragen over de sollicitanten, want vandaag laat slechts 4% van de werkgevers weten waarom ze iemand niét aanwerven. Dat is nochtans een ongelooflijke bron van informatie om een werkzoekende te kunnen bijschaven zodat hij of zij bij een volgende sollicitatie sterker staat. Een win-win voor werkzoekenden én werkgevers! Midden september hebben we een oproep gelanceerd waarbij we 30.000 euro geven aan het creatief bedrijf dat een klantvriendelijke proof of concept ontwikkelt – bijvoorbeeld een app – om die feedback mogelijk te maken, zonder de administratieve last voor de bedrijven te verhogen. Een laatste maatregel is de versterking van het duaal leren, om de overstap van onderwijs naar arbeidsmarkt makkelijker te maken. Dat hebben we na 25 jaar éindelijk kunnen invoeren. Dit schooljaar creëerden we daarvoor 150 plaatsen en dat aantal zal verder blijven stijgen."

Wat is de impact van de federale jobdeal op de Vlaamse maatregelen?

"De federale jobdeal kan onze maatregelen versterken. Wat de degressiviteit van de werkloosheidsuitkeringen betreft, blijft mijn partij erbij dat een hogere startuitkering met daarna een snellere daling stimulerend werkt. Minister Peeters moet daar nu met een voorstel komen. Ik kijk ook met belangstelling uit naar voorstellen van de sociale partners om bij de loonbepaling anciënniteit minder en talenten en compe-

tenties meer te laten doorwegen. En ik ben tevreden dat de leeftijdsgrens voor SWT is opgetrokken, zodat we een duidelijk signaal geven dat iedereen welkom en nodig is op de arbeidsmarkt, ook oudere werkzoekenden! Ik heb bovendien voor hen de RSZ-korting opgetrokken en voorzie extra vorming en opleiding om hun tewerkstellingskansen te verhogen."

INZETTEN OP BUITENLANDS TALENT

Wat is uw visie op economische migratie, zowel vanuit aangrenzende regio's als van buiten de EU?

"Met mijn Waalse collega heb ik een nieuwe deal gesloten om de interregionale samenwerking te versterken: meer informatie-uitwisseling, digitalisering versterken en Nederlands bekijken als een competentie. Voor economische migratie van buiten de EU heb ik de regels enorm vereenvoudigd. Voor hogeschoolden zal de arbeidskaart straks niet 1 maar 3 jaar geldig blijven. En voor middengeschoolden vervangen we het individueel onderzoek door een dynamische knelpuntenlijst. Met die maatregelen, die vanaf 1 januari zullen gelden, verminderen we de administratieve rompslomp gevoelig."

Bert Mons pleit ervoor om ook meer in te zetten op economische migratie van lager geschoolden met technische competenties te stimuleren. Bent u voorstander?

"Daar heb ik het wat moeilijk mee. Bij deze doelgroep willen we wel elke case individueel onderzoeken. Zolang we hier werklozen hebben, gaan we die eerst toeleiden naar de jobs. Als alle genomen maatregelen in Vlaanderen, met Wallonië en de buurlanden niet blijken te volstaan, kunnen we daarna werkkrachten van buiten de EU halen, in heel specifieke gevallen."

De Vlaamse Adviesraad voor Innoveren en Ondernemen (VARIO – met Lieven Danneels als voorzitter) is pleitbezorger

"Ik sta zeker open voor suggesties vanuit het bedrijfsleven. Hoe dan ook moeten de overheid en de bedrijven de handen in mekaar blijven slaan."

PHILIPPE MUYTERS

om buitenlandse studenten hier na afstuderen ook te laten werken. Hoe wilt u dat stimuleren?

"Door hun verblijfsvergunning te verlengen, maken we het voor hen makkelijker om hier stage te lopen maar ook om op het einde van hun studies bij ons een job te zoeken."

Het West-Vlaams pilootproject Jobroad geeft hoopgevende resultaten. Kan dit vast worden verankerd in het beleid?

"VDAB heeft al een mooi trackrecord van projecten waar we asielzoekers integreren door een job en taalopleiding te combineren. Zo hebben in Vlaanderen 45% van de asielzoekers na 2 jaar werk gevonden, terwijl dat in Duitsland 27 en Zweden slechts 19% is. Jobroad lijkt me een goed systeem, maar ik heb ook al veel andere waardevolle projecten gezien. De verdere uitwerking van dit traject laat ik over aan de autonome beslissingsbevoegdheid van de VDAB."

Met al die maatregelen moeten we in West-Vlaanderen dus niet vrezen dat in 2025 het licht uitgaat op de arbeidsmarkt door een te klein arbeidsaanbod?

"Ik moet een beleid voeren dat voor de bedrijven drempels wegneemt en hen toelaat om zelf initiatieven te kunnen nemen. Dat heb ik de voorbije jaren maximaal gedaan. Maar ik kan niet garanderen dat alles rozengleur en maneschijn zal zijn. Als er bijkomende suggesties zijn vanuit het bedrijfsleven, sta ik daar zeker voor open. Hoe dan ook moeten de overheid en de bedrijven de handen in mekaar blijven slaan." (SD - Eigen foto)

Ontdek op de volgende bladzijde de activiteiten van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen op het vlak van de arbeidsmarktkrapte.

Vindt u ook moeilijk geschikte medewerkers?

Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen speelt actief in op de uitdagingen waarmee de West-Vlaamse arbeidsmarkt te kampen heeft. Daarbij wordt gefocust op 4 pijlers: een betere aansluiting van het onderwijs op de arbeidsmarkt, het activeren van (niche)werkzoekenden, de verbetering van de arbeidsmobiliteit en een betere positionering van de bedrijven op de arbeidsmarkt.

→ Excellence Programme Employer Branding

Employer branding is een krachtig wapen in de 'War For Talent'. Medewerkers kiezen namelijk net zoals klanten voor het beste wat de markt te bieden heeft. Medewerkers die zich identificeren met hun werkgever dragen de symbolen van hun organisatie mee uit. Trotse en enthousiaste ambassadeurs vormen een efficiënte manier om de juiste talenten aan te trekken en te behouden.

Een grote valkuil bij employer branding is dat er enkel gestreefd wordt naar het realiseren van een hip werkgeversmerk, maar employer branding is meer dan dat. Het is ook een hulpmiddel om samen met uw medewerkers bedrijfsdoelstellingen te realiseren. Medewerkers die zich goed voelen in uw bedrijf, helpen namelijk mee om betere resultaten te behalen.

Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen heeft een exclusief programma ontwikkeld op maat van West-Vlaamse bedrijven die voorloper zijn op vlak van employer branding, om zo hun organisatie future proof te maken. Tijdens het high-level excellence programme worden alle opportuniteiten, mogelijke obstakels en trends in de diepte besproken. Samen gaan we op zoek hoe u zich als werkgever nog meer kunt onderscheiden bij het aantrekken én het behouden van medewerkers.

- **Fase 1:** uw employer brand wordt onder de loep genomen tijdens een persoonlijk intakegesprek.
- **Fase 2:** u wordt op sleeptouw genomen en ontdekt in een community van gelijkgestemden hoe u uw employer branding nog meer kunt afstemmen op toekomstige uitdagingen.
- **Fase 3:** u krijgt de kans om uw herwerkt employer branding plan voor te stellen aan een op maat samengestelde raad van experts.

Meer info: www.voka.be/activiteiten/kick-excellence-programme-employer-branding

→ welt

Welt ondersteunt in 2018 54 bedrijven in een doorgedreven talent -en opleidingsbeleid. Naast een lerend netwerk en persoonlijke coaching op maat van het bedrijf probeert Welt ook een match te vinden tussen de deelnemende bedrijven en hun openstaande vacatures. Via stages, opleidingen op de werkvloer en IBO's komen de bedrijven in contact met de werkzoekenden van vandaag. Als kers op de taart is er ieder jaar ook een talentenmarkt in samenwerking met VDAB en @level2work.

Ook in 2019 gaat Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen door met Welt en krijgen opnieuw 54 bedrijven de kans om daaraan deel te nemen.

Meer info: www.voka.be/welt

→ Andere activiteiten

Ontdek onze aanpak en neem mee met ons de uitdagingen aan op één van volgende activiteiten:

- **8 november:** Jobroad Roeselare: integratie van allochtone werkzoekenden door werk
- **13 november:** "Proeven van de grens" in Salons Ten Bogaerde in Kortemark
- **15 november:** Panelgesprek "Arbeid en migratie: een wereldwijde blik..." te Brugge
- **5 december:** Talentenmarkt Welt 2018 in ABC Toren te Zeebrugge
- **6 december:** Start Excellence Programme Employer Branding

Meer info: www.voka.be/west-vlaanderen

Creëer capaciteit

door slimmer en efficiënter te werken

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





**TOOLS & MATERIALS
FOR INDUSTRIAL PRODUCT DEVELOPMENT
FROM IDEA TO PRODUCTION-READY DESIGN**

EXHIBITORS & INSPIRING TALKS

**in additive manufacturing – product design & engineering – cnc machining –
low volume manufacturing – materials – VR & AR technologies – visualisation –
workshop & creativity tools – education & research – electronics**

**info & free registration
www.prototypingxpo.com**

**7 & 8 NOVEMBER 2018
KORTRIJK XPO (B)**

POWERED BY

howest
/ we develop people

**INDUSTRIAL
DESIGN
CENTER**

ORGANISATION

KortrijkXpo



Kristo van Holsbeeck - MNA

Verschillende soorten van kopers?

Bij overdracht van een bedrijf is één van de belangrijkste voorbereidende stappen te bepalen welk soort kopers in aanmerking komt. Hierna overlopen we de verschillende types overnemers en waarop men moet letten.

Voor overdracht dienen een aantal voorbereidende stappen gezet te worden: waardering en information memorandum (bedrijfsdossier), maar ook het bepalen welk soort partijen in aanmerking komt als overnemer. Grosso modo zijn er 3 soorten partijen: industriële overnemers, financiële investeerders en managementbuy-inkandidaten.

Industriële partijen of "trade buyers" vormen de eerste categorie. Dit soort kopers neemt een bedrijf over omwille van strategische redenen en is doorgaans reeds actief in de sector. Bedoeling kan zijn om het bedrijf te fuseren en de kostenstructuur van de combinatie te optimaliseren. Ook in nieuwe markten actief worden, kan een reden zijn om een collega in een andere regio over te nemen. Andere motivaties: verticale of horizontale integratie, het verwerven van innovatieve producten of schaalgrootheid. Bij het uitkiezen van geschikte industriële overnemers is het uitzoeken waarom het over te dragen bedrijf binnen hun strategie kan passen een eerste belangrijke oefening. Het heeft geen zin verdere stappen te zetten als reeds op voorhand duidelijk is dat de overname geen toegevoegde waarde brengt. Zo is de overname door een producent van een distributeur in een bepaalde regio meestal geen goed idee, omdat de collega-distributeurs dit niet zouden aanvaarden. Vooraleer iets aan een strategische partij wordt voorgesteld, worden dergelijke aspecten beter afgetoetst. Andere zaken die kunnen nagekeken worden, zijn de financiële sterkte en of de partij in kwestie reeds overnames heeft gedaan, aan welke voorwaarden en hoe de integratie ervan verlopen is. Bepaalde aspecten kunnen maar gekend zijn nadat men met een industriële partij in contact is gekomen. Zoals bijvoorbeeld: het beter leren kennen van het producten- of dienstenaanbod en de bedrijfsprocessen, hoe het over te dragen bedrijf daarin zou kunnen passen, de overnamestrategie,

de appetijt en de professionaliteit waarmee overnames worden aangepakt.

Financiële investeerders zijn een tweede type van investeerders. Overnames door financiële investeerders gebeuren niet met publiek geld, maar met privaat geld en dus spreekt men van "private equity". Dit kan op verschillende manieren: via "seed capital" of "venture capital", groeikapitaal, "leveraged buy-out", "turnaround" investeringen of mezzaninefinanciering.

Bij "seed capital" of "venture capital" gaat het om start-ups, waarin in een vroeg stadium of "early stage" wordt geïnvesteerd. Doorgaans staat daar een minderheidsdeelneming tegenover. De venture capitalist rekent er daarbij op dat hij naast vele mislukkingen, één project financiert dat schitterend uitdraait, zodat de winst die hij/zij daarop maakt het verloren kapitaal van de andere investeringen meer dan ruimschoots compenseert. Zoals de naam zelf doet vermoeden is groeikapitaal bedoeld voor bedrijven die omwille van groei bijkomende investeringen willen doen of een behoefte aan bedrijfskapitaal wensen in te vullen.

Bij mature bedrijven wil een ondernemer soms graag al een deel van zijn schapjes op het droge hebben. Dit kan gerealiseerd worden via een "leveraged buy-out". Middels de instap door een nieuwe aandeelhouder en met behulp van een banklening, kan de oorspronkelijke eigenaar door een fractie van de waarde die voor zijn/haar bedrijf wordt betaald te herinvesteren, toch weer een substantieel aandeel in het gehefboomde bedrijf verwerven. Concreet: stel dat 100% van de aandelen van het bedrijf 100 waard zijn. Een holding koopt alle aandelen voor 100, maar leent daar 70 voor. De holding komt dus 30 tekort. De private-equityspeler en de oorspronkelijke eigenaar brengen daarvan elk de helft, dus elk 15 in. De eigenaar ontvangt dus 100 en herinvesteert 15, dus heeft hij/zij 85 op het droge en behoudt 50% van de aandelen.

Bij "turnaround" of "distressed" investeringen gaat het om bedrijven die financieel in

de problemen raken omwille van bvb. mislukte investeringen, een grote gefailleerde klant, of verkeerd management. Dergelijke partijen hebben de nodige ervaring om activiteiten waarin ze investeren weer op de rails te krijgen.

Bij mezzaninefinanciering wordt kapitaal ingebracht, niet onder de vorm van aandelen maar wel onder de vorm van een achtergestelde lening. De investeerder loopt dus minder risico dan een aandeelhouder, maar beduidend meer risico dan een bank. Vandaar dat de vergoeding die dergelijke investeerder ontvangt tussen een bancaire intrestvoet en het verwachte rendement van de aandeelhouders ligt, vandaar de naam "mezzanine" of "tussenverdiep". Deze techniek wordt dikwijls gebruikt om geen nieuwe aandeelhouders in het bedrijf toe te laten.

De derde categorie van investeerders zijn **managementbuy-inkandidaten** (MBI's). Bij een MBI staat "management" voor de nodige kennis en ervaring die de investeerder heeft opgedaan in het bedrijfsleven. "Buy-in" betekent dat de investeerder zich inkoopt in een bedrijf. MBI's komen dikwijls uit een zelfstandig nest en zijn doorgaans tussen de 30 en de 40 jaar als ze de stap wagen. Het kapitaal waarmee zij de overname realiseren komt meestal van hun nabije omgeving. Men spreekt daarbij van de "family", "fools" en "friends" die bereid gevonden worden de overname mee te financieren. Anderen hebben reeds een bedrijf opgebouwd en verkocht en zoeken een nieuwe uitdaging. Wat ook voorkomt is dat een MBI de capaciteiten heeft om een groot bedrijf te leiden, maar dat de middelen hem of haar vanzelfsprekend ontbreken om een bedrijf van dergelijk formaat over te nemen. Door deze MBI's te combineren met het vorige type van investeerders, namelijk private equity, kan dit financieringsprobleem worden opgelost.

Daarmee hebben we de drie grote categorieën van overnemers overlopen. Bij iedere overname is het van belang, vooraleer partijen te benaderen, eerst uit te maken welke van de beschreven types van investeerders in aanmerking komen.



Sanctorum & co

Voordeel alle aard bewoning: vermenigvuldigingsfactor 2 i.p.v. 3,8

De kogel is door de kerk. De formule voor de berekening van het belastbaar voordeel alle aard bewoning zal in alle gevallen gelijk zijn aan 100/60 van het geïndexeerd kadastraal inkomen, vermenigvuldigd met factor 2.

FORFAITAIR VOORDEEL

Wanneer een bedrijfsleider kosteloos over een woning beschikt, ontstaat er een belastbaar voordeel alle aard bewoning in hoofde van de bedrijfsleider. Dit voordeel alle aard wordt forfaitair bepaald.

Er werd echter een onderscheid gemaakt tussen de terbeschikkingstelling door enerzijds rechtspersonen en anderzijds natuurlijke personen.

Het voordeel alle aard bewoning werd forfaitair bepaald op 100/60 van het geïndexeerd kadastraal inkomen. Bij een kosteloze terbeschikkingstelling door een rechtspersoon werd dit bedrag echter verhoogd met een vermenigvuldigingsfactor, die verschillend was al naargelang de hoogte van het kadastraal inkomen: 1,25 bij een kadastraal inkomen kleiner of gelijk aan 745,00 euro of 3,8 bij een kadastraal inkomen hoger dan 745,00 euro.

Vele rechtspraak veroordeelde het discriminerend karakter van deze verhoging.

De fiscus legde zich in een circulaire van 15 mei 2018 neer bij dit standpunt. Hierbij gaf ze te kennen zich aan te sluiten bij de rechtspraak, in afwachting van verdere wijziging aan de wetgeving.

Via een parlementaire vraag van 25 april 2018 gaf de minister van Financiën eveneens te kennen dat, in afwachting van de verdere wijziging aan de wetgeving, het voordeel alle aard bewoning voor de kosteloze terbeschikkingstelling in alle gevallen kon worden berekend op basis van de meest gunstige formule zonder vermenigvuldigingsfactor 1,25 of 3,8, zoals zij reeds toegepast werd bij de gratis terbeschikkingstelling door een natuurlijk persoon.

DEFINITIEVE AANPASSING VAN DE WETGEVING

De kogel is door de kerk. Het onderscheid tussen de terbeschikkingstelling door een natuurlijk persoon of door een rechtspersoon verdwijnt. Evenmin wordt er nog onderscheid gemaakt in de hoogte van het kadastraal inkomen.

In alle gevallen wordt vermenigvuldigd met eenzelfde factor, namelijk factor 2. Het voordeel alle aard bewoning zal dus in alle gevallen als volgt berekend worden: geïndexeerd kadastraal inkomen x 100/60 x 2, zowel bij de kosteloze terbeschikkingstelling door een rechtspersoon als door een natuurlijk persoon.

Met deze berekening wordt teruggekeerd naar de berekening zoals deze van toepassing was bij de terbeschikkingstelling door rechtspersonen vóór de aangebrachte wijziging cfr. di Rupo in aanslagjaar 2013. De berekening met factor 2 wordt in het algemeen als een meer aanvaardbare berekening aanzien, die de marktwaarde benadert.

GEMEUBILEERD VOORDEEL ALLE AARD BEWONING

Bovenvermelde formule voor de berekening van het voordeel alle aard bewoning is van toepassing op de gratis terbeschikkingstelling van een niet-gemeubileerde woning.

De bijkomende vermenigvuldigingsfactor van 5/3 van toepassing bij de gratis terbeschikkingstelling van een gemeubileerde woning, blijft ongewijzigd.

INWERKINGTREDING

De wetswijziging moet nog gepubliceerd worden. Het is bijgevolg afwachten vanaf wanneer de nieuwe formule geldt.

IMPACT VENNOOTSCHAPSBELASTING

Het verlaagd tarief in de vennootschapsbelasting voor een kmo is afhankelijk van een aantal voorwaarden, o.a. de minimumbezoldigingsvereiste, die voor boekjaren die aanvangen vanaf 01.01.2018 werd ver-

hoogd in het kader van de hervorming van de vennootschapsbelasting.

Vennootschappen die bij de toepassing van het verlaagd vennootschapstarief reeds rekening hielden met een hoger voordeel alle aard bewoning, riskeren geen aanspraak meer te kunnen maken op het verlaagd tarief in de vennootschapsbelasting.

Een mogelijkheid om op korte termijn als nog te voldoen aan deze voorwaarde is de uitkering van een tantième.

Tevens dient de periodieke bezoldiging voor de groepsverzekering opgevolgd te worden, in die gevallen waar het voordeel alle aard voor de kosteloze terbeschikkingstelling door de vennootschap mee in rekening werd genomen voor de berekening van de 80%-regel.

*Elke Sanctorum en Frank Sanctorum,
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



Belexa

UBO-register: aandeelhouders niet langer anoniem

In het kader van de Europese antiwitwaswetgeving worden alle vennootschappen, verenigingen, stichtingen, trusts en andere juridische constructies die daarmee vergelijkbaar zijn, verplicht om informatie over hun uiteindelijke begunstigde in te voeren in een elektronisch centraal register, beheerd door de FOD Financiën.

WIE ZIJN DE UITEINDELIJKE BEGUNSTIGDEN?

De uiteindelijke begunstigten van een vennootschap zijn de fysieke personen die de uiteindelijke eigenaar zijn van of zeggenschap hebben over een vennootschap.

25% van de aandelen en/of stemrechten geldt als een indicatie dat de fysieke persoon een toereikend belang heeft om zeggenschap te hebben over de vennootschap. Maar het zeggenschap kan ook blijken uit andere feiten, zoals een vetorecht, het recht om de leden van de raad van bestuur te benoemen of andere afspraken gemaakt in het kader van een aandeelhoudersovereenkomst. Wanneer op die wijze geen uiteindelijke begunstigten kunnen worden geïdentificeerd, wordt het leidinggevend personeel geacht de uiteindelijke begunstigde te zijn.

WELKE INFORMATIE MOET WORDEN VERMELD IN HET UBO-REGISTER?

Vooreerst moet de identiteit van de uiteindelijke begunstigde worden meegedeeld (naam, geboortedatum, verblijfsadres, rijksregisternummer,...).

Maar ook informatie over de aard van het belang of het zeggenschap moet worden meegedeeld, zoals bijvoorbeeld de datum waarop de persoon uiteindelijke begunstigde is geworden, het percentage van de aandelen in de vennootschap en wanneer het om een onrechtstreekse uiteindelijke begunstigde gaat, het aantal tussenpersonen, de identiteitsgegevens van deze tussenpersonen en het gewogen percentage van de aandelen in die vennootschap.

HOE MOET DE INFORMATIE WORDEN MEEGEDEELD?

De registratie van de informatie gebeurt via de applicatie MyMinFin Pro (zie website van FOD Financiën). Het is de verplichting van het bestuur van een vennootschap om de uiteindelijke begunstigde van de vennootschap te registreren.

WANNEER MOET DE INFORMATIE WORDEN MEEGEDEELD?

Hoewel de wetgeving in werking treedt op 31 oktober 2018, verwacht de overheid dat de informatie tegen uiterlijk 31 maart 2019 voor de eerste maal wordt geregistreerd. De informatie moet vervolgens ten minste jaarlijks worden bijgewerkt.

WIE HEEFT TOEGANG TOT DE GEGEVENS IN HET UBO-REGISTER?

Vooreerst hebben de overheidsdiensten die belast zijn met de strijd tegen het witwassen van geld en terrorisme, inclusief de fiscale autoriteiten, toegang tot dit register.

Daarnaast hebben al zij op wie een waakzaamheidsverplichting rust in het kader van de antiwitwaswetgeving toegang tot dit register, zijnde o.m. kredietinstellingen, verzekeraars, bedrijfsrevisoren, belastingconsulenten, boekhouders, notarissen, gerechtsdeurwaarders, advocaten, vastgoedmakelaars, etc.

Maar ook elke particulier kan inzage in het register vragen. Hij krijgt wel geen toegang tot alle informatie; hij kan zo de naam van de uiteindelijke begunstigde achterhalen (niet de voornaam), de datum waarop de persoon uiteindelijke begunstigde is geworden, of het om een rechtstreeks of onrechtstreeks belang gaat en de omvang van het belang. Een particulier die inzage wenst, dient zijn aanvraag te motiveren. Een particulier kan ook enkel informatie opvragen op basis van het KBO-nummer of op basis van de naam van de vennootschap.

Elke toegang tot het register dient te passen binnen de doelstelling van de wetgeving (antiwitwas- en terrorismebestrijding), en de verkregen informatie dient

vertrouwelijk te worden bewaard en mag niet worden gebruikt voor andere doeleinden. Opzoekingen in het register zijn ook onderworpen aan een administratieve kost.

INFORMATIEPLICHT AAN DE UITEINDELIJKE BEGUNSTIGDE

Elke vennootschap moet haar uiteindelijke begunstigde(n) informeren over het register, de toegangsmogelijkheid, het recht om kennis te nemen van zijn/haar gegevens opgenomen in het register, het recht op verbetering van die gegevens en de bewaartermijn van de opgeslagen gegevens. Ook de FOD Financiën zal de uiteindelijke begunstigde informeren dat zij werd geregistreerd.

SANCTIE

Op de niet-naleving van de regelgeving inzake dit UBO-register staan administratieve boetes die kunnen variëren van 250 euro tot 5.000.000 euro of 10% van de jaarlijkse netto-omzet van het voorbije boekjaar.

*Benoît 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
a d v o c a t e n

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

A portrait of Wim Matthys, a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt with red buttons. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

Wim Matthys – Matthys Group

**Van idee
tot machine**

“Changing ideas into machines”: dat is de basisslogan waarmee het Waregemse familiebedrijf Matthys Group het liefst uitpakt. De groep van 3 bedrijven is goed voor 17 miljoen euro omzet. Matthys Group ontwerpt en bouwt machines op maat: van wikkelaars, inspectiefels, snij-installaties en verpakkingsmachines voor de textielsector tot volledig op maat gemaakte machines voor andere sectoren, indien gewenst inclusief robotica. Nu zaakvoerder Wim Matthys 58 wordt, kijkt hij ook uit naar de familiale opvolging. Wat hij zelf meekreeg van zijn vader Raphaël (binnenkort 87), wil hij overdragen aan de volgende generatie.

Matthys Group is actief in diverse sectoren. Is dat organisch gegroeid of eerder het resultaat van een doelgerichte strategie en businessplan?

Wim Matthys: “Eerder het eerste, denk ik. Mijn vader Raphaël startte de zaak op en ik kwam erbij in 1986, na mijn ingenieursstudies en enkele jaren werkervaring elders. In het begin werkten we voornamelijk voor één klant binnen de textielsector en de eerste jaren zijn we samen met die klant gegroeid. Daarna konden we langzaamaan ook klanten in het buitenland aantrekken en intussen beschikken we over een wereldwijd klantenportfolio in verschillende sectoren. Tot op vandaag is mijn vader nog elke dag in ‘werktenue’ in het atelier te vinden.”

Met 17 miljoen euro omzet en circa 100 medewerkers is de groep een flink uit de kluiten gewassen kmo. Maar kan je in alles goed zijn?

Wim Matthys: “Ik kan daar een logisch antwoord op geven. Elk bedrijf binnen de groep functioneert als een aparte kmo. Ik zie het als mijn taak om overkoepelend de visie uit te werken en de strategie mee aan te sturen. Maar elk bedrijf heeft een eigen specialisatie, eigen klanten en een eigen management.”

Ambitie is jullie niet vreemd. Voor 2025 wordt een omzet van 25 miljoen euro naar voor geschoven. Waarop baseert u zich om die ambitie realistisch te noemen?

Wim Matthys: “De allerbelangrijkste reden: onze klanten worden steeds groter en hun projecten complexer. Om hen blijvend oplossingen te kunnen bieden, hebben we de ambitie om mee te groeien. Eén van onze uitdagingen bestaat erin om de goede kwaliteit en dienstverlening – waarvoor we bekend staan – te blijven garanderen. Zolang we voldoende innovatief zijn, moeten we in staat zijn om deze en andere uitdagingen te overwinnen. Net door meer opdrachten binnen te halen, zal onze innovatiecapaciteit groter worden. Voldoende

investeren in innovatie, is de basis van alles. Wij hopen de komende jaren nog een 15 à 20-tal ingenieurs extra aan te trekken. We zijn constant bezig met vernieuwing: zo worden er hier haast nooit 2 identieke machines gemaakt. Tot onze klanten behoren al jaren verschillende topbedrijven, wat bewijst dat we toch niet zo slecht bezig zijn, denk ik.”

Durft u vandaag al te zeggen: wij zijn futureproof?

Wim Matthys: “Dat zal je me niet horen zeggen. Het werk is immers nooit af. Maar we weten wat we in de nabije toekomst nodig hebben om nog beter te worden en daar worden de nodige middelen voor uitgetrokken. Het machinepark in onze bedrijven mag up-to-date heten. Je bent echter pas futureproof als de organisatie, engineering en productie ook kunnen volgen.”

Futureproof zijn is één zaak, een Fabriek van de Toekomst zijn een andere. Bestaat er een strategie waarbij samengewerkt wordt met hogescholen, universiteiten of onderzoekscentra?

Wim Matthys: “Ik moet bekennen dat het op dat vlak meer mag zijn, veel meer zelfs. We werken wel graag en systematisch samen met andere constructeurs van machines.”

Groei is cruciaal in jullie verhaal. Nu gaan er meer en meer stemmen op om groei als fetisj te laten voor wat het is. Kan ‘small but solid’ ook niet ‘beautiful’ zijn?

Wim Matthys: “Ach, wees gerust, we zijn ook wel ‘West-Vlaams realistisch’ hoor. We bedanken voor groei omwille van de groei. Maar wat moet je doen als de klanten met meer en grotere projecten langskomen? Afhaken? Neen toch? We willen een totaaloplossing kunnen aanbieden.”

Charlotte Matthys: “Als we stap per stap meegroeien zonder onszelf voorbij te snellen, dan geloof ik dat we daarin kunnen slagen.”

West-Vlaanderen is qua machinebouw blijkbaar goed bedeed met grote, middelgrote en kleinere spelers. Is dit wereldwijd het mekka van de machinebouw?

Wim Matthys: “We hebben fantastische bedrijven, dat is waar. Denk maar aan Picanol en Van de Wiele. Maar laten we niet vergeten dat onder andere Duitsland en Zwitserland ook heel sterke bedrijven hebben die aan de top staan.”

“Net door meer opdrachten binnen te halen, zal onze innovatiecapaciteit groter worden.”

WIM MATTHYS

Is er in de sector nog ruimte voor of nood aan consolidatie? We hebben het hier niet over het niveau waarop Picanol of Van de Wiele actief zijn, maar eerder aan het niveau daaronder.

Wim Matthys: “Zeg vooral nooit nooit. Er zijn in het verleden al een aantal kleine spelers tussenuit gevallen. Zelf blijven we niet langs de zijlijn staan. We hebben de voorbije jaren enkele overnames gedaan en participaties in 2 bedrijven genomen. Zopas tekenden we ook voor een fusie tussen ons bedrijf Evilo en een belangrijke leverancier (Elektro Industrie Van de Velde uit Beveren-Leie). Deze nieuwe fusievenootschap heet nu Motiv. Dat alles wijst toch op iets.”

Wat doet u als iemand aan uw deur komt aanbellen met een offer you can't refuse? Alles is te koop, toch?

Wim Matthys: “Ik heb 3 kinderen en het liefst zou ik aan één of meerdere van hen de zaak toevertrouwen. We zijn daar nog niet aan toe, maar ze hebben alvast de juiste kwalificaties en ook interesse. Als er in de toekomst een aanbieding komt zoals die



waarop u zinspeelt, dan zal dat een beslissing zijn die zij zullen moeten nemen."

En Charlotte, wat denk je?

Wim Matthys: "Zoals ik het nu zie? Je krijgt de kans van je leven om iets moois te realiseren in eigen beheer. Waarom zou je dan moeten verkopen?"

Ondernemen, zo wordt soms gezegd, is problem solution. Maar om problemen op te lossen heb je competente mensen nodig, en dat is in deze contreien geen makkie. Hoe lossen jullie dat probleem op?

Wim Matthys: "Het is zeker niet evident om de juiste mensen te vinden, maar momenteel lukt het ons om toch nog nieuwe collega's aan te werven. Als een technicus of ingenieur hier komt solliciteren, slagen we er vaak in om onze passie over te brengen. Mijn vader is daar bijzonder in. Ingenieurs gaan ook het liefst waar grote technologische uitdagingen op hen wachten en hier kunnen ze die zeker vinden."

Uw dochter werkt sinds begin dit jaar mee, de ultieme droom van elke ondernemer. Hoe is één en ander in zijn werk gegaan? Welke concrete afspraken gelden er?

Charlotte Matthys: "Ik heb een goede 5 jaar gewerkt als management consultant bij consultancybedrijf Accenture. Ik wilde dat zelf zo. Nu ik hier begonnen ben, wil ik eerst het bedrijf goed leren kennen en ben ik de verschillende afdelingen aan het doorlopen. Zo trok ik gedurende enkele weken mijn 'werktenue' aan om met de collega's in de productie mee te helpen. Bedoeling is dat ik alle departementen van binnenuit leer kennen. Zo kan je later op basis van eigen ervaring over alles meepraten en ken je ook de mensen persoonlijk beter."

Wim Matthys: "Schrijf maar op dat Charlotte hier nu een fond aan het leggen is. Ik heb ook nog een dochter die rechten gestudeerd heeft en een zoon die ingenieur is. Aan hen om te beslissen wat ze verder willen doen. Wat de opvolging betreft, heb ik altijd 3 grote principes naar voor geschoven. Een: ze moeten eerst elders aan de slag om ervaring op te doen. Twee: ze moeten een bepaald niveau van opleiding hebben gevolgd. Een masterdiploma lijkt me een must. Drie: ze moeten vooral zelf hun keuze maken. Ik moet dat niet doen voor hen."

Maakt u in deze fase nog onderscheid tussen meedraaien in het management en het effectieve aandeelhouderschap?

Wim Matthys: "Dat is een zaak voor later,



maar ik ben er nu al mee bezig. De volgende jaren zou ik klaarheid willen scheppen over de toekomst. Het liefst willen we de Matthys Group verder familiaal verankeren. Maar dat belet niet dat het actieve topmanagement ook moet kunnen participeren in ons kapitaal. Ik denk dat dat alleen maar erg motiverend werkt voor de managers in kwestie. Indirect zal ook het bedrijf daar beter van worden. Het is een constructie waar ik 101 procent in geloof. Ik ben me in deze fase volop aan het informeren over hoe we dat het best kunnen regelen."

Wat betekent corporate governance in de praktijk voor uw kmo?

Wim Matthys: "Op dat vlak wil ik tijdens mijn mandaat nog stappen vooruit zetten. Ik denk bijvoorbeeld aan het aantrekken van één of meerdere externe bestuurders."

Bestaat zo iets als een ethisch charter?

Wim Matthys: "Iets wat op papier staat? Neen. Maar we streven bepaalde waarden na zoals een goede verstandhouding met medewerkers, klanten en leveranciers. Daarnaast blijft ook het afleveren van topkwaliteit in onze producten en service één van onze grootste prioriteiten."

Geloof u futuroloog Kurzweil als hij zegt dat ons brein sneller dan je denkt rechtstreeks met de cloud zal kunnen communiceren?

Wim Matthys: "Ik denk dat dat te kort door de bocht is. Ik weet ook wel dat zaken als robotisering en artificiële intelligentie onomkeerbaar zijn en bepaalde processen zullen versnellen. Dat is alvast een trein die je niet mag missen. Maar ik ben er

"Ik leer eerst alle departementen van binnenuit kennen."

CHARLOTTE MATTHYS

evenzeer van overtuigd dat de mens altijd het middelpunt blijft van alle actie. Hier werken vandaag al 35 ingenieurs. We streven ernaar om in de nabije toekomst nog extra ingenieurs aan te werven. Als ons team binnen enkele jaren voor de helft uit ingenieurs bestaat, zal niemand daar verwonderd moeten over zijn."

Tot slot: uit een seminarie mee over 'gezondheid en sport in het bedrijfsleven' concludeerde ik dat er behoefte is aan een CEO die op alle vlakken het goede voorbeeld geeft, een rolmodel zeg maar. En?

Charlotte Matthys: "Wat een toeval dat u die vraag stelt. Deze morgen nog kreeg ik het voorstel om met ons bedrijf mee te doen aan een programma voor gezonder leven op het werk. Ik heb meteen onze interesse laten blijken, want ik zou het sowieso goed vinden om daar iets mee te doen."

Wim Matthys: "Tot 2 jaar geleden ging ik verschillende keren per week joggen, maar mijn knie heeft daar anders over beslist. Nu kom ik elke dag met de fiets naar het werk: 11 kilometer heen en 11 kilometer terug. Om 6u30 ten laatste parkeer ik hier mijn fiets aan de deur. Als er een sportieve activiteit met de collega's wordt georganiseerd, ben ik ook graag van de partij. Of ik dan een rolmodel ben, weet ik daarom nog niet." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

Matthys Group: 3 bedrijven op de as Waregem-Desselgem

- **Matthys:** mechanische engineering en machinebouw
- **Motiv:** elektrische engineering, automatisatie en robotica
- **MGC:** verspaning en walsen

Daarnaast heeft Matthys Group ook nog een participatie bij De Beleyr Engineering (thermisch opspuiten en slijpen) en Shapes Metalworks (plaatwerk en lasconstructies).

OneTec group

Online & Onsite People Registration & Badging
IT Rental for Event Organizers & Exhibitors
Mobile APP & Interactive Services
Ticketing & Access Control

Operational Intelligence for Successful Events

www.onetec.eu

 onetecgroup

voka Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen

Vernieuwd concept
op maat van West-Vlaamse bedrijven

Word partner van de Voka- nieuwjaarsrecepties

Zet uw bedrijf in de kijker
met één van onze 4 formules

BRONS **ZILVER**

GOUD **PLATINUM**

IEPER: maandag 14/01/2019 — BRUGGE: donderdag 17/01/2019

VEURNE maandag 21/01/2019 — Kortrijk-Roeselare-Tielt: donderdag 24/01/2019

OOSTENDE: maandag 28/01/2019

Meer info: filip.deckmyn@voka.be



Together we'll make it work



Service



Sales + Rental



Parts



Training

Je ziet het, welke vraag je ook hebt, TVH heeft het antwoord: machines kopen, huren of laten herstellen, onderdelen kopen of opleiding volgen. We zetten graag onze technische kennis in om mee te denken over de meest passende oplossing voor jou.

Welkom voor meer info over al onze activiteiten op www.tvh.com



www.tvh.com



TVH GROUP

Brabantstraat 15 · 8790 Waregem · Belgium

T +32 56 43 42 11 · F +32 56 43 44 88 · info@tvh.com · www.tvh.com



INDUSTRIEBOUW

Bij de bouw van kmo-gebouwen, logistieke gebouwen, kantoren,... komt heel wat kijken.

"IDEAAL EVENWICHT TUSSEN KWALITEIT, BUDGET EN TIJD NASTREVEN"

Architecten, studiebureaus en aannemers die zich specialiseren in industriebouw weten het beter dan wie ook: een dergelijk maatwerkproject realiseren is anno 2018 uitdagender dan ooit. "Werken volgens een duidelijk proces werpt zijn vruchten af", zeggen Maarten Tavernier en Koen Denys, respectievelijk zaakvoerder en architect bij TIDES Architecture, een multidisciplinair ingenieurs- en architectenbureau uit Kortrijk. De 'flowchart' van TIDES bestaat bij dergelijke projecten uit 5 hoofdfasen, waarbij de start- en stopfase cruciaal zijn.

Een industriebouwproject: een intens traject van procesbeheersing

1. START

Maarten Tavernier: "Het is essentieel samen met de bouwheer een duidelijk eisenprogramma op te stellen en zo de uitgangspunten te definiëren. Industriebouw is bij uitstek een traject van procesbeheersing. Elk project broedt al bij de bouwheer en wordt het best vertaald naar een bouwproces waar de risico's in kaart worden gebracht. Industriebouw is echt specialistenwerk, daarom vertrouw je dat beter toe aan een onderneming die zich daar exclusief op toelegt."

Koen Denys: "Bij het ontwerp komt het er op aan de activiteiten goed te leren kennen, zodat de schil er goed op aansluit en een meerwaarde biedt. Maar: het gebouw is meer dan alleen de schil. De stroomvoorzieningen, klimatisatie,... moeten uitgekend zijn volgens alle regels en normen. Uiteraard moet het geheel mooi ogen en een kwalitatieve beleving genereren. Het gebouw draagt in belangrijke mate bij tot de uitstraling van het project, de mensen en het bedrijf."

2. DESIGN - VERGUNNING

Maarten Tavernier: "Het vergunningstraject is vandaag sterk gewijzigd door de begin dit jaar in voege getreden omgevingsvergunning. Die bestaat uit 2 delen: de bouwvergunning en de milieuvergunning. Die dossiers worden digitaal ingediend via het omgevingsloket. Daarbij moet je ook tegemoet komen aan het EPB, het archeologiedecreet, het sloopdecreet, de normen en eventuele duurzame maatregelen opgelegd door de overheid. Dat alles zorgt,

zeker bij het begin van een project, voor een groeiende workload bij de architecten en ingenieurs. Daarom is het belangrijk snel te ageren, temeer de bouwheer in zijn achterhoofd al de einddatum van het project kent. Een industriegebouw is vaak het gevolg van een groot contract met een klant, dat vanaf een bepaald moment ingaat. Op dat moment wil de bouwheer de nieuwe faciliteiten gebruiken. Zoiets is een ideale uitdaging voor een multidisciplinair team."

Koen Denys: "Eens alle puzzelstukken gekend zijn, is het de taak van de architect en de ingenieurs om dat in een goed geheel samen te brengen. De uitdaging is op het juiste moment interactie te hebben met de verschillende disciplines (zoals architectuur, stabiliteit, elektriciteit en HVAC) en andere stakeholders (stedenbouwkundige dienst, brandweer,...). Bij een nieuw kmo-gebouw rekenen wij bij een vlot designtraject 5 à 6 maanden tussen het eerste gesprek en het uploaden van de aanvraag

"Bij een nieuw kmo-gebouw rekenen wij bij een vlot designtraject 5 à 6 maanden tussen het eerste gesprek en het uploaden van de aanvraag tot vergunning."

KOEN DENYS



Koen Denys van TIDES
en Ben Hamerlinck van
stad Poperinge.

“Eenmaal de ‘bouwtrain’ vertrokken is, kan je die niet tegenhouden of bijsturen.”

MAARTEN TAVERNIER

tot vergunning. Bij een vergunningstraject bedraagt die termijn gemiddeld 6 maanden. Vandaag is de digitale evolutie van die aard dat er in 3D wordt gewerkt en gerekend. BIM (Building Information Modeling/Management) wordt steeds meer toegepast en is erg handig om de puzzel tussen gebouw, technische installaties en machinepark te doen kloppen.”

3. AANBESTEDING

Maarten Tavernier: “Vaak zijn er al aftastende gesprekken gevoerd met aannemers en specifieke leveranciers die ervaring hebben met industriebouw. Een logistiek gebouw vergt een andere aanpak dan, bijvoorbeeld, een gebouw met diepvriescellen. Eenmaal de ‘bouwtrain’ vertrokken is, kan je die niet tegenhouden of bijsturen, want de meetstaten en aanbestedingsdocumenten zijn opgesteld met deze filosofie en tijdens de periode van de vergunningstermijnen. Mijn advies? Werk samen met specialisten in een klassieke verhouding bouwheer – studie – uitvoering, of overweeg een bouwteamformule waarin

bouwheer, architect, ingenieur en aannemer alles samen aanpakken.”

4. UITVOERING

Maarten Tavernier: “Dit is de fase waarin de aannemer het project waarmaakt en vaak onder tijdsdruk staat. Voor alle partners die samen het project realiseren is risicobeheersing hier cruciaal. In het ideale scenario heeft de bouwheer iemand intern in zijn bedrijf aangesteld als aanspreekpunt tijdens de werf. Tijdens de opvolging van de werken gebeurt de monitoring over het tijdsbestek van de aannemer, maar ook over budgetcontrole én kwaliteitscontrole. Een professionele administratie en duidelijke afspraken zijn de basis voor een goed resultaat.”

5. STOP

Maarten Tavernier: “In deze fase gebeurt de overdracht van het post-interventiedossier (PID). Dat omvat de informatie van de toegepaste producten en systemen, hun handleidingen en de ‘as built’-plannen. Er wordt ook tijd voorzien om een uitleg te geven over de technieken en het gebouw. Het klinkt misschien gek, maar elk gebouw heeft zijn handleiding. Een correcte aanpak van deze stopfase is vaak de eerste stap voor een kwalitatief facility management. Facility management zal in de toekomst nog belangrijker worden om de waarde van het bedrijfsvastgoed te garanderen.”

(BVC - Foto's Kurt)

IN DE PRAKTIJK

Stedelijke werkplaats Poperinge

TIDES verzorgt bij de bouw van de nieuwe stedelijke werkplaats voor stad Poperinge de architectuur, de stabiliteit en de technieken. Ben Hamerlinck is bij de stad beleidscoördinator technieken en leidt het bouwproject in goede banen.

“Als bouwheer vinden we het belangrijk om te vergaderen in een amicale sfeer, met de glimlach. Op die manier schep je het ideale klimaat om, indien nodig, met een kwinkslag wat druk te zetten op de partners, die daar dan ook iets vlotter in meegaan. De controle over budget en timing is inderdaad essentieel, zeker als je met onverwachte extra kosten wordt geconfronteerd. Zo bleek het bijvoorbeeld nodig om de grond te kalken en zo meer stabiliteit te creëren, wat een forse meerkost met zich meebracht. Dan komt het erop neer op andere posten wat te besparen, zonder in te boeten aan kwaliteit.”

Hamerlinck bevestigt dat de voorbereiding van het project minstens even belangrijk is als de uitvoering. “Het pretraject is de fase die het meest wordt onderschat, maar waarmee je veel kan winnen. Het project is in 2017 begonnen, maar het bouwen startte pas op 22 januari 2018. Normaal zullen we de planning kunnen respecteren, zodat tegen april 2019 iedereen verhuisd is.”



Functioneel &
innovatief

Industriebouw Govar uit Ardooie is een dynamisch bouwbedrijf dat bekend staat om zijn professionele realisatie van kwalitatief hoogstaande gebouwen. Steunend op een jarenlange ervaring en een aanzienlijke knowhow waar het nodig is.

Sleutel-op-de-deur projecten • Diepvriesmagazijnen • Loodsen • Toonzalen
Winkelruimtes • Industriële gebouwen • Metaal-, beton- en houtconstructies

www.govar.be

Bouwheer: Campirama (Izegem)
Architectenbureau: Van Oost (Spiere-Helkijn)

ARNE DESCHILDRE PREFAB GEBOUWEN UIT KEMMEL SINDS 3 JAAR OP INDUSTRIËLE EN WONINGMARKT

Jong bedrijf gaat voor intelligent ontwerp en montage

Sinds een drietal jaar is Arne Deschildre (32) uit Kemmel zelfstandig actief in het prefab bouwbedrijf, hoofdzakelijk staalstructuren met uiteenlopende gevel- en dakbekleding voor de industrie. "Een doordacht ontwerp en foutloze montage kunnen veel bouwleed en wrevel voorkomen", zegt Arne.

In 2015 ging Arne Deschildre Prefab Gebouwen van start. De 32-jarige boezoon uit Kemmel gaf zijn naam aan zijn eigen bouwbedrijf. Met diploma's industrieel ingenieur elektrotechniek en burgerlijk ingenieur werktuigkunde deed hij eerst ervaring op in loondienst. "Ik ben eigenlijk van nul gestart", bekent Arne Deschildre. "Toen ik mijn ontslag indiende, had ik geen werk buiten de activiteiten op de ouderlijke hoeve. Mijn bouwactiviteit begon met het plaatsen van één lichtstraat, waarbij ik de materialen bestelde en ook zelf monteerde. Geleidelijk aan kreeg ik meer werk en kon ik mijn activiteiten uitbreiden tot wat ze vandaag zijn: het plaatsen van geprefabriceerde industriële gebouwen en de meer uitdagende projecten in de private woningbouw in samenwerking met architect en klant. Andere projecten sluiten we geenszins uit, maar ik vind vooral voldoening in die meer complexe projecten. Alsof je een meccano feilloos in elkaar doet passen."

INTELLECT EN ARBEID

Voor het administratieve luik van zijn bouwactiviteiten krijgt Arne ondersteuning van zijn jongere zus Hanne (30). Arne zelf doet prospectie, haalt opdrachten binnen en is verantwoordelijk voor de realisatie van elk project. "De structuren laten we buitenshuis vervaardigen op basis van onze stuktekeningen", zegt Arne Deschildre. "Het is niet onze ambitie om die arbeid in eigen beheer te nemen. Er zijn genoeg bekwame toeleveranciers van hoogwaardige materialen en vakwerk. We willen vooral het verschil maken in onze kennis en ontwerpen, waarmee we op problemen kunnen anticiperen en de foutenlast minimaal houden. Voor tal van uitvoerende opdrachten, zoals fundering, dakdichting, betonvloer,... werken we samen met externe onderaannemers. Waar het in een project nogal eens mis dreigt te

lopen, werk ik wél actief mee, zoals bij het uitzetten van het gebouw, het plaatsen van de ankers en vooral de montage. Daar kunnen dagelijks meerdere foute beslissingen genomen worden. Bij de montage treed ik op als ploegchef voor 2 vaste zelfstandigen, maar met eigen hoogtewerker, heftruck en gereedschappen, met uitzondering van de montagekraan. Doordat ik het gebouw zelf ontwierp, heb ik het plan in mijn hoofd en is het heel efficiënt werken."

Sinds de start realiseerde Arne Deschildre Prefab Gebouwen reeds een 30-tal projecten in West-Vlaanderen, waarvan Gomutec in Ieper qua budget het grootste is. "Elk nieuw gebouw werkt als een visitekaartje", zegt Arne Deschildre. "Onze naambekendheid groeit gestaag, omdat we een zo hoge graad van afwerking nastreven. Het is niet onze ambitie om productie in eigen beheer te nemen, wel om beheersbaar te blijven groeien." De eerste nood is de bouw van een eigen vestigingsplaats in de regio, een kantoor voor het studie-, ontwerp- en tekenbureau. (MD - Foto DD)

WWW.DESCHILDRE.COM



BIJ GODDEERIS STAAT EEN COMPLEMENTAIR MANAGEMENTTEAM AAN HET ROER



Tom, Jan, Jean-Louis
en Stijn Goddeeris.

Uitgekiende structuur is fundament voor grote ambities

Met Jan, de broers Tom en Stijn en Jans zoon Jean-Louis Goddeeris staat een complementair managementteam uit 2 generaties en 3 verschillende decennia aan het roer bij de Roeselaarse specialist in piping en HVAC.

Om de typische valkuilen van een familiebedrijf te vermijden, kozen ze 10 jaar geleden voor een gestructureerde bedrijfsvoering. In plaats van de klassieke – vaak weinig inspirerende – visie en missie, mikken ze echter op een BHAG of big hairy audacious goal. Een recept dat Goddeeris, naast groeipijnen, ook een enorme boost opleverde. “Een BHAG is naast aanstekelijk ook stoutmoedig en overdreven groot, dus maar voor 70% haalbaar,” vertelt Jan Goddeeris. “Maar het is onvoorstelbaar hoe het onze mindset en onze bedrijfsvoering heeft verruimd. En met resultaat: in de laatste 3

**“De laatste 3 jaar
groeiden we van 45
naar 140 mensen.”**

JAN GODDEERIS

jaar groeiden we van 45 naar 140 mensen die voor ons actief zijn en verdubbelde onze omzet van 6,5 tot bijna 13 miljoen euro.”

Niet alleen de huidige locatie, ook België is te klein voor de ambities. Jan Goddeeris:

“Als we verder willen groeien, moet heel de wereld onze focus zijn. Bedrijven als Cargill, Coca-Cola en Clarebout Potatoes zijn onze grootste klanten. Als zij investeren in het buitenland, opent dat ook voor ons deuren.”

VAN GODDEEFY NAAR GODDEEPLAN

Om die ambitie ook te kunnen waarmaken, tekent Goddeeris samen met de externe consultants Kurt Vandewalle (4betterResults) en Kurt Vanhaesebrouck (UPrince) een structuur en workflow uit die kopiëerbaar is, onder het motto ‘write once, use many’. “Aan de hand van PRINCE2, een internationale projectmanagement-methode die projecten standaardiseert, ontwikkelden we onze eigen manier van

werken. Na de 'Goddeefy' – een gedetailleerde analyse – komt het 'Goddeplan': de blauwdruk voor de uitvoering en rapportage. We willen die stappen perfect maken, en we zitten daar momenteel al dicht bij."

Goddeeris telt 2 afdelingen: PIPING installeert leidingen voor industriële processen, terwijl HVAC zorgt voor verwarming, koeling en sanitair in industriegebouwen. In tegenstelling tot de gekende klaagzang in technische bedrijven, vindt Goddeeris wél nog altijd geschikt personeel. "Met onze Academy zetten we sterk in op praktische taal- en technische opleidingen. Wij geloven in competenties en talent. Als je de goeie attitude hebt, kun je de rest hier aanleren. Dat we bewust ook niet-Belgen kansen geven – momenteel al 16 verschillende nationaliteiten – en de projectmatige aanpak aan de hand van onze 'GoddeePlan-methode', zal onze internationaliseringsplannen bovendien zeker versnellen en versterken", besluit Jan Goddeeris. (SD - Foto Kurt)



Verhuizing in 2019

"We wilden geen lelijk rechthoekig gebouw zetten, maar een speciaal gebouw met uitstraling", vertelt Jan Goddeeris. Die blikvanger op het Roeselaarse bedrijventerrein Ovenhoek wordt begin 2019 de nieuwe uitvalsbasis van het bedrijf dat momenteel uit zijn voegen barst in de Roeselaarse woonkern. Gerd Couckhuys van BHOOM en Dirk De Meyer van DDM ARCHITECTUUR ontwierpen een gebouw met organische vormen, waarbij het dak overloopt in een gigantische carport. Zowel de kantoren (met diverse soorten werkzones, grote raampartijen en zicht op water en groen) als het magazijn zijn volledig afgestemd op Goddeeris' nieuwe manier van werken. Als hvac-specialist kiezen ze uiteraard voor energiezuinigheid via aankoppeling op het MIROM-warmtenet en verwarming met klimaatplafonds in de kantoren en vloerverwarming in de werkplaats en het magazijn.

DDM ARCHITECTUUR en BHOOM

hanssens
BAKE & FOOD
EQUIPMENT • INGREDIENTS • STORAGE
Heerweg 11 - 8400 OOSTENDE
2.160 zonnepanelen = 594.000 Wp

Solar powered by

ecoSolar energie
WWW.ECOSOLARENERGIE.BE

Uw partner in energiemangement!

058/59 39 50 - info@ecosolarenergie.be

MUTECH
INDUSTRIËLE PLATTE DAKEN

NIEUWBOUW • RENOVATIE • ONDERHOUD • INTERVENTIES

Eugène Bekaertlaan 55 - B-8790 Waregem
T +32 (0)56 62 00 80 - info@mutec.be

www.mutec.be



INDUSTRIEBOUW

- Kantoorgebouwen
- Productiehallen
- Logistieke ruimtes
- Showrooms
- KMO-gebouwen

VALCKE
PREFAB BETON



Rodenbachstraat 72
8908 Vlamertinge
België

www.valcke-prefab.be
+32 57 20 25 01
info@valcke-prefab.be

DTPLAN MAAKT GEBOUWEN INTELLIGENTER

"Een investering die altijd een besparing oplevert"

Het nieuwe kantoor dat DTplan deze zomer in gebruik nam in Izegem, is een mooi visitekaartje. Hier tonen en testen Sam Tytgat en Lien Defour waarmee ze bezig zijn op het vlak van gebouwen- en energiebeheer, HVAC-automatisatie en lage-energie draadloze communicatie.

DTplan is dit jaar 10 jaar bezig als systeemintegrator van allerlei technieken in voornamelijk kantoorgebouwen, maar bijvoorbeeld ook industriepanden of opslagruimtes. "Eenvoudig gezegd brengen we 'intelligentie' binnen in een gebouw," zegt Sam Tytgat, "ofwel de automatisering van verwarming, verkoeling, ventilatie, verlichting en energieopvolging. Energiebesparing is steeds een van de einddoelen."

DTplan helpt zijn klanten met een grondige analyse en advies over welke oplossingen het beste geïmplementeerd kunnen worden. "De uitdaging voor onze sector bestaat erin om betrouwbaarheid uit te stralen en ervoor te zorgen dat ondernemers hun geld willen uitgeven aan kwaliteitsvolle automatisatie in hun gebouw. Het gaat om een investering, zeker, maar die levert op termijn ook een grote energiekostenbesparing op."

DATA VERZAMELEN EN GEBRUIKEN

Gebouwenbeheer met automatisering kan gaan over toegangscontrole, branddetectie en andere technieken in het gebouw. DTplan heeft vooral kennis over verlichting, maar kan wel allerlei technieken koppelen en visualiseren. Bij energiemangement gaat het om het opvolgen van tal van data, die teruggekoppeld worden naar de verlichting en de klimatisatiesystemen. "De jongste jaren is HVAC voor ons ook belangrijker geworden: wij voorzien, op vraag van de installateurs, sturingen, programmering en vaak ook de hardware voor de 'ruwe' HVAC-installaties", legt Sam Tytgat uit.

De dataverzameling die hier allemaal voor nodig is, gebeurt steeds meer via LPWAN:



Joran Beyls, Lien Defour,
Sam Tytgat en Sébastien Messine.

lage-energiecommunicatienetwerken, die dikwijls zelfvoorzienend – met een batterij – en van op grote afstand kunnen werken. "Wij installeren die sensoren meestal bij energiemonitoring. Bij veel van onze projecten staan de energiemeters vaak erg verspreid. Bekabeling zou te duur uitvallen."

Kantoren of industriepanden intelligent maken, is nog geen standaardpraktijk, stelt Sam Tytgat vast. "Maar er is een gunstige evolutie merkbaar, ook al omdat de energie-eisen voor gebouwen steeds strenger worden. Nu, de toekomst op het vlak van intelligente gebouwen en automatisering zal zeker verder gaan dan louter energiemangementoplossingen. Wij proberen op dat vlak vooruitziend te zijn."

EIGEN GEBOUW ALS VISITEKAARTJE

Het eigen nieuwe gebouw in Izegem is geconcipieerd als een visitekaartje en ook wel een 'laboratorium' waar allerlei high-endoplossingen worden voorgesteld en uitgetest. "Via big data willen we bij-

"De toekomst op het vlak van intelligente gebouwen en automatisering zal zeker verder gaan dan louter energiemangementoplossingen."

SAM TYTGAT

voorbeeld, aan de hand van de weersvoorspellingen, het gebouw laten anticiperen op de weersomstandigheden. We hebben hier buffervaten en betonkernactivering, om te zien wat we daarin qua energie en verwarming kunnen opslaan. We brachten overal sondes in om te kunnen meten. Wat we hier doen, kan bij onze klanten tot nieuwe toepassingen leiden." (JD - Foto Kurt)

VL-TRAC (VLAMERTINGE) REALISEERT INDUSTRIËLE, COMMERCIËLE EN AGRARISCHE GEBOUWEN

Prefabbouwer verbreedt en verdiept aanbod

De voorbije decennia ontwikkelden de bedrijven rond Johan Vanloot zich tot de geïntegreerde Group Vanloot. Speerpunten zijn de bouwbedrijven VL-trac (Vlamertinge/Boeschepe) en Bohez (Waregem), die industrie, kmo en landbouw voorzien van prefabgebouwen in staal en beton. De scherpe concurrentie noopte Vanloot ertoe om geografisch uit te breiden en gespecialiseerde niches op te zoeken.

VL-trac en Bohez bouwen volledig afge-
werkte, ingerichte en gebruiksklare
industriële, commerciële en agrarische
bedrijfsgebouwen. Sleutel op de poort,
vanaf ontwerp en stabiliteitsstudie. Het
gaat om zo'n 220 tot 240 realisaties per
jaar, zowel klein als groot. Een recent groot
project is dat van Vandecasteele Houtim-
port in Aalbeke-Kortrijk, goed voor zo'n
36.000 m² loodsen in staalskeletbouw.

"De integratie tussen Bohez en VL-trac is
zo goed als rond", zegt algemeen directeur
Johan Vanloot van Group Vanloot. "We
werken grondiger samen, wat de efficiën-
tie bevordert. We zetten onszelf ook duide-
lijker in de markt als bouwer van prefabge-



DESUTTER GROUP

ENTER A WHOLE
NEW WORLD OF
TRANSPORTATION

BLOKKESTRAAT 12
B-8530 HARELBEKE
T +32 (0)56 720 720

LANGEBRUGGEKAAL 7
B-9000 GENT-ZEEHAVEN
T +32 (0)9 375 20 20

INFO@DESUTTERGROUP.COM | WWW.DESUTTERGROUP.COM

DESUTTER GROUP STERK IN
KRANENVERHUUR | KIPBAKKEN | PLAT - UITZONDERLIJK VERVOER



"Met de bedrijven in de Group Vanloot staan we garant voor ontwerp, constructie en montage van prefab-bedrijfsgebouwen voor industrie en landbouw, in staal én beton."

JOHAN VANLOOT

bouwen die het volledige gamma aanbiedt. Dus niet alleen in metaalstructuren, maar ook met beton en hout. Zo plaatsten we recent een gebouw van 6.000 m² en 15 meter hoog met een betonstructuur. De groei zal vooral uit Frankrijk komen. Door de jaren heen hebben we onze actieradius bij onze zuiderburen tot 700 km uitgebreid, Bretagne inbegrepen. De jongere generatie Bretoense landbouwers heeft oog voor schaalvergroting, extra rendement en betere hygiëne en doet daarvoor steeds vaker een beroep op onze expertise. Met onze plaatselijke mensen realiseren we meer en meer projecten. Bij het zien van de veel betere resultaten, verlenen de Franse kredietinstellingen dan ook makkelijker kredieten op een langere termijn. Om het nadeel van de grote kostprijs voor prefab-beton weg te werken, denken we eraan om ergens halfweg een nieuwe betonfabriek op te starten."

De moordende concurrentie in de industriebouw is voor Vanloot één van de redenen van de geografische expansie, tot in Nederland, Luxemburg, Normandië en Bretagne. Het opzoeken van gespecialiseerde niches is een ander antwoord. "Vroeger waren we met VL-trac vooral actief in de landbouw", zegt Johan Vanloot. "De verhouding is nu 50/50. De omzetting tot zo'n 45 miljoen euro voor de groep is volledig toe te schrijven aan de groei van de industriële projecten. Van de landbouw in het algemeen is niet echt nog groei te verwachten, tenzij je expertise in bepaalde sectoren binnenhaalt en opbouwt. Dat hebben we bijvoorbeeld gedaan met de kippenstallen. Met VL-trac bouwden we al meer landbouwgerelateerde paardenstallen en manèges. Met Bohez zijn we nu ook actief in het topsegment van stoeterijen, fokkers en ruiters. Maar ook ingewikkelde constructies vormen een uitdaging, zoals een gloednieuw skydive center waarin we onze knowhow kunnen tonen."

Recent is Vanloot ook de weg opgegaan van projectontwikkeling. De eerste realisatie is een bedrijfsverzamelgebouw in Poelkapelle, waar nog 2 van de 8 panden beschikbaar zijn. Volgens Johan Vanloot biedt ook de Franse markt hier kansen, waar ondernemers eerder geneigd zijn tot huren, maar is nog meer verkennend onderzoek nodig. (MD - Eigen foto)

WWW.VL-TRAC.BE
WWW.BOHEZ.BE
WWW.BO-BETON.BE

De 7 bedrijven van Group Vanloot

- VL-trac bvba België op de ambachtelijke zone Hoge Akker in Vlamertinge
- VL-trac France sarl net over de grens in Boeschepe
- Bohez in Waregem – overgenomen in 2009 – is toeleverancier van stalen constructies en balkprofielen. In Boeschepe werd in 2012 een volledig nieuwe moderne productiesite van 10.000 m² voor metaalstructuren gebouwd om de groei op te vangen.
- BO-beton in Waregem, gespecialiseerd in gladde prefabbetonpanelen en -structuren, om ook dit onderdeel zoveel mogelijk in eigen beheer te houden, met het oog op snelle levering en kwaliteitsbewaking
- De ondersteunende firma's Vanloot Construct (montagebedrijf), Jovan (onderhoud en herstelling van machines) en Vanvlam (eigen transport)



GO
WITH
THE
LOGFLOW

We lift your business to a higher level



LOG
FLOW
LOGISTICS CONSULTING

Wij creëren uw efficiënte logistieke flow door het

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

Contacteer ons voor een doorlichting van uw bedrijf.

ECO SOLUTIONS ENERGIE INTEGREERT EMS EN HEEFT BOUWPLANNEN

Duurzame totaaloplossingen

Eco Solutions Energie van vennoten-zaakvoerders Bart Sillis en Pascal Vandenbussche clustert 3 complementaire bedrijven: Eco Solar Energie, Dakwerken Loncke en Electro Motor Service. Samen bieden ze klanten in België en Frankrijk een geïntegreerde totaaloplossing op het vlak van energiebehoeften en energiemangement.

De corebusiness, via Eco Solar Energie bvba uit Veurne, bestaat sinds 2008 uit de verkoop en plaatsing van PV-zonnepaneelinstallaties en de verdeling van zonnepanelen, omvormers en montagesystemen. Eco Solar Energie telt 20 medewerkers en wordt operationeel geleid door de Franstalige zaakvoerder Pascal Vandenbussche. "Voor iedere klant vinden onze projectleiders een oplossing voor de opwekking van groene energie via een fotovoltaïsche installatie, die aansluit bij zijn verbruiksprofiel en de mogelijkheden van zijn pand of perceel", zegt Bart Sillis (45). "In functie van het jaarverbruik van de klant berekenen we wat de nodige energieopbrengst moet zijn om de energiefactuur maximaal te drukken. De klant ontvangt een rendementsanalyse waarin de terugverdientijd van de investering exact wordt berekend. Het controleren en beperken van die kosten levert een concurrentieel voordeel op. De geïntegreerde energieoplossingen gaan van de plaatsing van een

hoogspanningscabine en verdeelborden tot de optimalisatie van het eigen verbruik van de opgewekte stroom. Ook alle administratieve taken worden voor de klant uitgevoerd, van netstudie en keuringen tot facturatie van groenestroomcertificaten en de geïnjecteerde stroom. Nadien blijven we klanten ook opvolgen om de efficiëntie van de installatie zo hoog mogelijk te houden en aan te passen aan de steeds veranderende energienoden."

COMPLEMENTAIR

Omdat Eco Solar Energie bij de plaatsing van zonnepanelen vaak geconfronteerd werd met dakproblemen, werd Dakwerken Loncke 3 jaar geleden overgenomen. 5 dakwerkers staan in voor algemene dakwerkzaamheden, gecertificeerde asbestverwijdering, tot volledige dakvernieuwing. De zonnepanelen worden altijd geplaatst door installatieploegen van ervaren dakwerkers en elektriciens.

Momenteel wordt de integratie afgerond van Electro Motor Service (EMS) uit Veurne, inclusief oprichter Chris Loosbergh en 12 werknemers. Bart Sillis: "EMS is een vaste waarde in industriële elektriciteit, automatisatie, service en onderhoud. Tot nog toe was het de vaste onderaannemer voor de sturing van industriële zonnepaneelinstallaties. Een mooi voorbeeld is het aansturen van diepvriescellen afhankelijk van de opgewekte zonnestroom. Als er een teveel aan stroom geïnjecteerd wordt in het net, dan worden de diepvriescellen ingekoeld en als het ware gebruikt voor energieopslag. Dat principe wordt ook toegepast op warmwaterproductie, het laden van

"Tegenwoordig kennen we jaarlijks een stevige groei, die nog versterkt zal worden met de integratie van EMS."

BART SILLIS



vorkheftrucks,...” Na de overname zal EMS er nog een aparte poot bij krijgen, voor de service van PV-zonnepaneelinstallaties, ook voor derden.

De 3 bedrijven van Eco Solutions Energie worden in de loop van 2019 ondergebracht in een nieuw te bouwen pand op Monnikenhoek, de uitbreiding van het Veurnse bedrijventerrein. Het gaat om een investering van zo’n 2 miljoen euro.

KWALITATIEF

Complexere industriële projecten vormen twee derden van de activiteit van Eco Solutions Energie. Op de referentielijst staan o.m. WDP (Warehouses De Pauw) in Nivelles, AXA-hoofdkwartier in Brussel, Europees distributiecentrum van BD in Temse, Hanssens Bake & Food Oostende, Famiflora in Moeskroen, naast tal van projecten in distributie, nijverheid, landbouw,... Bart Sillis: “Tegenwoordig kennen we jaarlijks een stevige groei, die nog versterkt zal worden met de integratie van EMS. Dat is mee te danken aan onze



totaalservice en de keuze voor kwaliteit. We laten zelf aluminium extruderen, zijn importeur en servicepartner van ABB-omvormers en importeren zelf panelen die bij aankomst getest worden door het mobiel labo Solar Tester. We volgen opleidingen bij onze leveranciers en blijven op de hoogte van de jongste ontwikkelingen. Zo bieden we nu ook ABB-omvormers aan met geïn-

tegreerd batterijsysteem, de oplossing bij stroomuitval of ter vervanging van een UPS-systeem.” Eco Solutions Energie is ook erkend en gecertificeerd PV Cycle-inzamelpunt voor de recyclage van gebruikte zonnepanelen. (MD - Foto MVN en eigen foto)

WWW.ECOSOLUTIONSENERGIE.BE



Fabrikant en leverancier van

- betonnen prefabkelders
- regenwater- en septische putten
- olie- en benzineafscheiders
- huishoudelijke waterzuiveringen

Vromant nv — Paanderstraat 35 — 8540 Deerlijk
T 056 71 16 61 — F 056 70 58 94 — info@vromant.be
www.vromant.be

CONDECO

Sterk in prefab gevelelementen



GLADDE BETONWANDEN | UITGEWASSEN BETONWANDEN
GEPROFILEERDE BETONWANDEN | VOLLE SILEXBETONPANELEN
GEISOLEERDE SANDWICHPANELEN | VAKANTIEWONINGEN

HEERNISSE 11 ■ 8600 DIKSMUIDE
T +32 (0)51 50 17 44 ■ F +32 (0)51 50 18 89
WWW.CONDECO.BE

WE LIFT YOUR BUSINESS



U wil uw succes de hoogte in? Dat kan met een **hoogwerker, schaarlift, verreiker of heftruck** van ALM. Ons aanbod: meer dan 400 jonge, perfect onderhouden machines. U stelt uw project kort voor en u krijgt meteen het juiste advies en het gepaste toestel, tegen de beste prijs.

Van de verhuur voor 1 dag tot de levering van een half machinepark. Daag ons gerust uit. U zal zien: ALM tilt zowat alles naar omhoog.

ALM nv, Posterijlaan 53, 8740 Pittem — T 051 48 90 98 — info@almlift.be



WWW.ALMLIFT.BE



VL'trac
AGRARISCHE EN INDUSTRIËLE GEBOUWEN
BATIMENTS AGRICOLES ET INDUSTRIELS
MEMBER OF THE GROUP VANLOOT

RODENBACHSTRAAT 55
B-8909 VLAMERTINGE
+32(0)57 20 07 98

366 ZAE DE L'OOST-HOUCK
59299 BOESCHEPE
+33 03 28 43 00 43



JAN BORLUUTSTRAAT 15
B-8790 WAREGEM
+32(0)56 60 11 73

BOHEZ
INDUSTRIËBOUW - BATIMENTS INDUSTRIELS
MEMBER OF THE GROUP VANLOOT



Logistieke opleiding Howest groeit verder

De afstudeerrichting Logistiek Management van Howest in Brugge groeide in 5 jaar tijd van 5 naar 30 nieuwe studenten. Lector Mario Demets schrijft dat succes voornamelijk toe aan de enthousiaste promotie door de studenten in hun sociale netwerken. Nieuw dit academiejaar is een versterkt engagement van 8 havenbedrijven voor gastcolleges en werkbezoeken.

Het was een opmerkelijk moment: een klas die het academiejaar startte met zicht op een binnenvarend autoschip. Het ging dan ook om een delegatie van de afstudeerrichting Logistiek Management, die behoort tot de bacheloropleiding Bedrijfsmanagement van Howest, uitgenodigd door het havenbestuur in Zeebrugge. De opleiding werd recent geoptimaliseerd en specifiek toegespitst op de Brugse zeehaven, waar de studenten de komende maanden hun theorie zullen omzetten in de praktijk.

"We kwamen tot een samenwerking met het havenbestuur en met 8 Zeebrugse ondernemingen. Het kan soms lang duren tot nieuwe ontwikkelingen vanop het werkveld doordringen tot in de academische wereld. De bedrijven zullen die praktijkkennis nu direct met onze studenten kunnen delen. Naar mijn weten is dat uniek in Vlaanderen", zegt lector Mario Demets, die in een vorig leven logistiek directeur was bij textielgroep Sioen. Voor de gastcolleges en werkbezoeken engageerden zich mooie ondernemingen: C.Ro Ports Zeebrugge, CSP Zeebrugge Terminal, ECS/2XL, Fluxys, ICO, Infrabel, P&O Ferries, Portconnect en Wallenius Wilhelmsen Logistics.



Het havenbestuur MBZ gaf het goede voorbeeld met een inleiding over de havenwerking. Sprekers waren o.m. havenkapitein Peter Degroote, logistics manager Johan Abel en beleidsadviseur Ghanima Van de Venne. "Voor het havenbestuur is het een bijzondere uitdaging om meer jonge talenten te betrekken bij de havenbedrijven en de logistieke sector. Door onze ligging aan zee kunnen we geografisch slechts uit een halve cirkel rekruteren, dus moeten we naar de wijde regio kijken. We maken ze ook warm om ambassadeurs van de havengemeenschap te worden", zegt gedelegeerd bestuurder Joachim Coens.

Mario Demets noemt de studenten nu al ambassadeurs: "We moeten hen bedanken. 5 jaar geleden startte onze afstudeerrichting Logistiek Management met 5 studenten en sindsdien steeg het aantal inschrijvingen tot 30 nieuwe studenten dit jaar. Dat is de verdienste van onze studenten, die hun verhaal sterk uitdragen in hun omgeving en via sociale netwerken."

Douane opende Brexitinfopunt

De Douane opende in de grenspost in de Minister Beernaertstraat 9 in Zeebrugge een permanent bemand Brexitinfopunt. 4 douanespecialisten ontvangen er tijdens de kantooruren mensen op zoek naar documenten of met vragen rond de Brexit. Het infopunt is gericht op zowel ondernemingen als vrachtwagenchauffeurs.

Het werd opgericht in samenwerking met het havenbestuur MBZ. Informatie over de Brexit vind je ook op de websites van MBZ en RX Seaport. Vragen kunnen of rechtstreeks gesteld worden via brexit-proof@portofzeebrugge.be.

De studenten helpen de opleiding ook inhoudelijk vooruit. "Op hun vraag voerden we extra logistieke vakken in. We maken ook steeds meer gebruik van de kennis in Howest rond het digitaliseren van de supply chain, met onder meer blockchain." (RJ - Foto RJ)

JONI SAYLOR OP 18 OKTOBER TE GAST TIJDENS DESIGN FUSION

Design Thinking, de moderne basis voor innovatie

We leven in een wereld waar alles met elkaar verbonden lijkt, iets wat in de toekomst alleen nog maar zal toenemen. Dat vereist dat ondernemingen hun organisatie daarop voorbereiden. De sleutel? Design Thinking, een methodologie die onder meer in Scandinavië en de Verenigde Staten al wordt toegepast. Op 18 oktober komt Joni Saylor tijdens Design Fusion uitleggen hoe IBM die aanpak inzet.

Een krachtige tool die organisaties ondersteunt om hun diensten en producten optimaal op de behoeften van de eindklant af te stemmen: daarvoor staat Design Thinking. Het bekende Amerikaanse IT-bedrijf IBM staat al ver met de vernieuwende aanpak. Joni Saylor, manager van het IBM Design Practices-team, komt er binnenkort in Kortrijk over spreken.

"Design en IBM zijn eigenlijk al sinds de jaren zestig nauw met elkaar verstrengeld", vertelt ze. "Door de jaren heen zijn onze technologieën steeds verder geëvolueerd, maar in 2012 kreeg dat een extra dimensie toen onze huidige CEO Ginni Rometty aan het roer kwam. Zij beschouwt het maximaliseren van de 'client experience' als de sleutel tot onze verdere groei en introduceerde in dat kader Design Thinking als een nieuwe aanpak voor ons bedrijf."

Design Thinking is een systematische benadering van vernieuwingen, waarbij alle stakeholders van een onderneming in alle stappen van het proces worden betrokken. "We vertrekken vanuit een onderzocht probleem, waarvoor we met een multidisciplinair team naar oplossingen zoeken. Design Thinking is bij uitstek een interactief proces, waarbij je samen verschillende mogelijkheden bekijkt om uiteindelijk één oplossing te selecteren. Klantgerichtheid krijgt daardoor een nieuwe dimensie, want

het is een benadering die echt vertrekt vanuit mensen en gebruikers."

PERFORMANCE TOOL

Bij IBM keken ze niet op een aanpassing meer of minder om die nieuwe aanpak naar de werkelijkheid te vertalen. Sinds 2012 wierf de onderneming honderden designers aan, waardoor er nu meer dan 1.500 ontwerpers actief zijn. De helft focust zich op productontwikkeling, de anderen bekijken hoe een modernisering van de diensten kan leiden tot een meerwaarde in de beleving van de eindgebruiker. "Alles begint bij hen. Hun gevalideerde ideeën worden meegegeven aan de circa 60.000 mensen uit onze organisatie. Zo werd voor de hr-afdeling bijvoorbeeld een gloednieuwe 'performance tool' gecreëerd, waarbij mensen in realtime feedback krijgen over hun prestaties."

"Design Thinking vertrekt echt vanuit mensen en gebruikers."

Saylor is ervan overtuigd dat Design Thinking ook voor (West-Vlaamse) kmo's een meerwaarde kan betekenen. "Design Thinking is een nieuwe manier van werken. Ondernemers die in de aanpak geloven en die met passie en overtuiging implementeren in de strategische uitbouw van hun bedrijf, worden voor hun klanten zoveel meer dan een aanbieder van oplossingen: ze zetten zich daarmee op de kaart als 'experience creators' bij hun doelpubliek." (BVC - Eigen foto)

Tijdens de Biennale Interieur is Joni Saylor de Voka-spreker op Design Fusion op 18 oktober.

Meer info: www.voka.be/activiteiten/netwerkevent-design-fusion



Gespot bij Voka



KATRIEN VERFAILLIE
VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL
WEST-VLAANDEREN

Manager Communicatie, PR en digitale media

In oktober mochten we Katrien Verfaillie verwelkomen als Manager Communicatie, PR en digitale media. Een terugkeer naar haar West-Vlaamse roots. "Ik kijk ernaar uit om samen met het communicatieteam dankzij een efficiënte en doordachte communicatie-aanpak actief bij te dragen aan de ambitie om van West-Vlaanderen tegen 2025 de regio met hoogste graad van ondernemerschap te maken in West-Europa."

Infosessie: MBA Highlights

Begin 2019 start een nieuwe groep MBA Highlights op. Het programma combineert academische kennisoverdracht en ervaringsuitwisseling en heeft als doel om bedrijven te helpen groeien op een duurzame wijze. Tijdens onze infosessies op 22 oktober en 19 november schetsen we de inhoud en het praktisch verloop van dit traject.

Meer info: Charlotte Dekimpe, charlotte.dekimpe@voka.be, 056 23 50 44

De impact van de Franse sociale wetgeving: aandachtspunten

De Franse markt lonkt voor veel Vlaamse bedrijven, maar welke impact heeft de Franse sociale wetgeving precies op uw activiteiten? Op 30 oktober zoomen wij in op dit thema en kijken we samen met u welke aandachtspunten u zeker in gedachten moet (blijven) houden.

Meer info: Eva Baes, eva.baes@voka.be, 056 26 13 90

Voka West-Vlaanderen Trainersdag 2018

Op vrijdag 9 november 2018 organiseert Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen een eerste trainersdag. Met dit initiatief willen we trainers & experts de kans geven om hun expertise voor te stellen aan de collega's van het projectteam. Samen gaan we na hoe en waar we kunnen samenwerken. Op 15 november wordt een tweede trainersdag georganiseerd in Brugge.

Meer info: Louis Vermeulen, louis.vermeulen@voka.be, 056 23 50 53

EVENTEN & ONTMOETINGEN

Voka Hotspot: Oost meets West

woensdag 17 oktober 2018 / 08u00-10u00 / Willy Naessens, Wortegem-Petegem

Netwerkevent: Design Fusion met Joni Saylor (IBM)

donderdag 18 oktober 2018 / vanaf 18u45 / Kortrijk Xpo

Voka West-Vlaanderen meets CCI WaPi

maandag 22 oktober 2018 / vanaf 18u00 / Lybover, Waregem

Voka Hotspot: Du Biez

woensdag 24 oktober 2018 / 08u00-10u00 / Du Biez, Kortrijk

Family Business Happening 2018

donderdag 25 oktober 2018 / Brouwerij De Halve Maan, Brugge

Jong Voka visits Smart Solutions (Ambassadeur Trends Gazellen)

donderdag 8 november 2018 / 18u00-22u00 / Smart Solutions, Roeselare

Voka Hotspot: Depot

vrijdag 9 november 2018 / 08u00-10u00 / Dépot, Ieper

Te gast bij Bpost

dinsdag 13 november 2018 / 08u00-10u00 / Bpost, Oostende

WORKSHOPS & SEMINARS

Kick-off AI Academy

dinsdag 16 oktober 2018 / 18u00-22u00 / Hangar K, Kortrijk

Seminarie: Detacheren van werknemers in Europa

donderdag 18 oktober 2018 / 08u30-10u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Infosessie: MBA Highlights

maandag 22 oktober 2018 / 18u30-22u00 / Dekimpe, Dadizele

Infosessie: Exportdiversificatie: welke subsidies zijn er voor handen?

maandag 22 oktober 2018 / 10u00-12u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Lab: Optimaliseer de werking van uw magazijn

donderdag 25 oktober 2018 / 08u45-12u15 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Kosten en mogelijke vermindering bij aanwerving van eerste medewerker

donderdag 25 oktober 2018 / 08u00-10u00 / SD Worx, Kortrijk

De impact van de Franse sociale wetgeving: aandachtspunten

dinsdag 30 oktober 2018 / 08u30-12u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Infosessie: Hoe kunt u drones inzetten binnen een legaal kader?

woensdag 7 november 2018 / 08u00-10u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

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



Netwerkevent B2bnB – Brugge

Tijdens het netwerkevent B2bnB draaide alles rond het thema: 'Brugge 2025 – People, Sustainability and Heritage'. Vertrekkend vanuit de visie van 3 experten werd gezocht naar antwoorden op de vraag welke vorm duurzaam en kwalitatief samenwonen zal aannemen in het Brugge van de nabije toekomst - 2025. Op de foto: Marc Boels (Invasco), Jan De Graeve (Modular Lighting Instruments), Michael Handojo (Medical Doctor Liantis), Cedric Ampe (Private driver) en Robrecht Delbaere (Art & Frame Center). *Foto DD*

Seminarie: deelnemen aan overheidsopdrachten – Brugge

Veel bedrijven aarzelen omwille van uiteenlopende redenen om deel te nemen aan een overheidsopdrachtenprocedure. Nochtans bieden overheidsopdrachten ook veel opportuniteiten. Tijdens dit seminarie werden de belangrijkste hindernissen op praktische wijze genuanceerd en/of weerlegd. Op de foto: Simon Mortelmans (Inagras), Tom Vanhecke (Mobimed), Neil Braeckevelt en Evelien Vanhauter (Crivits & Persyn), Bart Vansevenant (Voka), Piet De Langhe (Digicreate.be) en Reinout Van Zandycke (Exposure). *Foto DD*



Te Gast bij Westlandia – Ieper

Tijdens deze 'Te gast bij' waren we te gast bij Westlandia, waar we konden kennismaken met hun uitgebreide aanbod. Het bedrijf bestaat 50 jaar en geeft werk aan 820 mensen. Het is daarmee de derde grootste werkgever in de Westhoek. Westlandia. Algemeen directeur Ignace Dero (derde op de foto) gaf achteraf nog extra uitleg aan Wannes Vanwetteren (Haeck), Hannelore Devos (ASAP), Bert De Muyser (Confiance), Christophe Dhaene (eBO Enterprises) en Nicolas Belpalme (Bellingua bvba). *Foto DD*

Douane voor beginners – Kortrijk

Met dit seminarie werden de deelnemers op gestructureerde en vooral praktijkgerichte manier wegwijs gemaakt in het kluwen van wetten en reglementen i.v.m. douane. Met een basiskennis van de invoerreglementering kunnen immers heel wat problemen voorkomen, belastingen bij invoer bespaard en eventuele voorfinanciering vermeden worden. *Eigen foto*





Lezing prof. Michael Porter – Kortrijk

Eerder in dit nummer van Ondernemers kon u al een uitgebreid verslag lezen van de toespraak van Michael Porter in Kortrijk Xpo, begin deze maand. Ook deze ondernemers luisterden geboeid naar wat de Amerikaanse professor te vertellen had. *Foto LG*

Voka Open Bedrijvendag

Ook in West-Vlaanderen zetten op de eerste zondag van oktober maar liefst 45 ondernemingen hun deuren open voor het grote publiek. In de kantoren van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen in Kortrijk konden bezoekers letterlijk proeven van het ondernemerschap: op een foodmarket maakten ze kennis met enkele West-Vlaamse voedingsbedrijven én hun producten. *Eigen foto*



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

 **BEDRIJFSGEBOUWEN**
VULSTEKE
BATIMENTS INDUSTRIELS



Maisters nieuwe headquarters zijn het bewijs dat industriële gebouwen niet saai hoeven te zijn. Een samenwerking tussen Maister en Beeuwsaert Construct.

Meer info via pinkbuilding.be