

ONDERNEMERS

5 OKTOBER
2018

BLIKVANGER

Verduyn investeert
13 miljoen euro

REPORTAGE

Minister Van Overtveldt
over de Brexit

BEDRIJVENNIEUWS

30 jaar Crivits & Persyn
advocaten in Brugge

Nikolas en Hein Vandelanotte

Vandelanotte viert 70 jaar toegevoegde waarde

**vo
ka** Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



Blauwe Economie



Bulk & Project Cargo



Cruises & Ferries



Circulaire Economie



Visserijsector

**Veiligheid, Gezondheid en Milieu is onze eerste prioriteit
We ondersteunen en stimuleren actief Innovatie & Ontwikkeling**

Brexit means Brexit, right?

Op 23 juni 2016 beslisten de Britten dat ze geen deel meer wilden uitmaken van de Europese eenheidsmarkt waarin mensen, goederen, diensten en kapitaal vrij kunnen circuleren over de nationale grenzen. Een te betreuren keuze, maar tegelijkertijd een soevereine beslissing die gerespecteerd moet worden. Over hoe de relatie nu vorm zal krijgen, is al veel inkt gevloeid. Even voor de zomer bijvoorbeeld had ik het in mijn tweewekelijks Standpunt nog over de identiteitscrisis van de EU. "Ze staat te ver van de burger en mist de nodige transparantie om een wervend verhaal te vormen", klonk het toen. Steeds vaker hoorden we negatieve stemmen over het nut en de zin van de Europese Unie. De complexiteit leek de functionaliteit vaak te overstijgen.

Een mooie zomer later en minder dan een half jaar verwijderd van 29 maart 2019, de dag waarop het Verenigd Koninkrijk de Unie verlaat, is het alsof het water nog steeds even diep is. In die context vond vorige week de Salzburg-top plaats, waar regeringsleiders elkaar ontmoetten om onder andere het terugtrekkingsakkoord te bespreken. Theresa May werd er met haar voorstel – met vrijhandelszone voor goederen maar eigen importheffingen aan de Britse buitengrenzen – teruggefloten. Intussen wordt ook de onenigheid in Londen alsmaar groter. De *conservatives* raken het niet eens over de keuze voor een harde of zachte Brexit en de onderhandelingen blijven struikelen over de Ierse grens. Of die patstelling werd beslecht op het partijcongres van de conservatieven weten we begin oktober, als deze Ondernemers net in uw bus is gevallen.

Het hoeft geen uitleg dat de tijd om tot een compromis te komen dringt. Rechtszekerheid voor onze ondernemers is cruciaal. Er is duidelijkheid nodig over de nieuwe handelsrelatie en een echte transitieperiode die onze ondernemers in staat stelt om zich voor te bereiden op nieuwe maatregelen.

De EU maakt turbulente jaren door (cfr. staatsschuldencrisis, migratiestromen,...) en door de stoeve Brexit-onderhandelingen blijft de onzekerheid aanslepen. De EU moet in deze crisissen haar veerkracht bewijzen en de gepaste antwoorden formuleren. Dat is hun verdomde plicht. De

toegenomen kritische houding ten aanzien van de EU hoeft niet per se een negatieve evolutie te zijn: ze geeft immers aan dat de Europese bevolking minder onverschillig geworden is en meer betrokken wil zijn bij het Europees debat. Nooit eerder zag de Europese burger beter wat de voordelen kunnen zijn van onze georganiseerde unie. Sinds de Brexit en de top in Salzburg zien we eindelijk een meer eensgezind en verenigd Europa. Ondergronds is er een positieve verschuiving aan de gang die op middellange termijn hopelijk voor een slagkrachtiger Europa kan zorgen. Maar de uitdagingen blijven gigantisch groot: de Euro overeind houden, de illegale migratie naar de EU managen,...

Laat ons dan ook voluit focussen op het weliswaar schamele licht aan het einde van de tunnel. Het is nu cruciaal om naar de toekomst te kijken, om het losmaken van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie zo goed en ordelijk mogelijk te organiseren. Want 'no deal' is de slechtste deal die er is, zowel voor de Britten als voor de Unie. We moeten het eens worden over de voorwaarden van onze toekomstige betrekkingen en een akkoord daaromtrent kan niet langer op zich laten wachten. Onze ondernemers moeten nu maatregelen nemen om hun handelsrelaties veilig te stellen of om de gevolgen van een harde Brexit, zonder overeenkomst, op te vangen.

Verderop in deze Ondernemers hebben we daarover nog een interview met Johan Van Overtveldt en leest u hoe wij u als Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen kunnen ondersteunen. "We hope for the best and prepare for the worst so we won't be surprised by anything in between."

"Een akkoord over de voorwaarden van onze toekomstige betrekkingen kan niet langer op zich laten wachten."

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



NORTHER06
BOPLAN07
OCTINION08
BULIK STANDBOUW09
SQUADT10
NSAC13
SPRINGBOK COACHING14

HAVENNIEUWS23

PICANOL27
CLUSTER BLAUWE ECONOMIE28
TH GROUP30
KORTRIJK XPO31
VOKA CHARTER DUURZAAM ONDERNEMEN32
AMITABHA34
DANA35

VOKA-NIEUWS

NIEUWE LEDEN36

PROSIT38



REPORTAGE

Op 29 maart 2019 stapt het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie. Door de onzekerheid over de Brexit is het aangera- den om nu al maatregelen te treffen voor een worst case-scenario waarbij er geen akkoord komt.



CRIVITS & PERSYN

In Brugge viert advocatenkantoor Crivits & Persyn het 30-jarig bestaan. "Door sociaal recht en ondernemingsrecht te combineren, richten we ons van meet af aan op de ondernemingen."



INTERVIEW

Accountants- en auditkantoor Vandelanotte is met zijn 70 jaar dienst uitgegroeid tot een evergreen in een sector die volop in beweging is. Niet alleen in West-Vlaanderen is Vandelanotte incontournable, maar ook daarbuiten, met in totaal 8 kantoren waar zo'n 6.000 klanten kind aan huis zijn.

ONDERNEMERS & CO

Alaska

Afschaffing attest basiskennis bedrijfsbeheer: de doos van Pandora geopend?

20

IMPOSTO Advocaten

Belastingvrije kapitaalverminderingen versus belaste dividenduitkeringen bij holdings - een verhaal van fiscaal misbruik?

21

SDWorx

Loonpakket optimaliseren: in 4 stappen naar lagere loonkosten

22

INVESTERING VAN 13 MILJOEN EURO IN WASSERIJ EN VOLAUTOMATISCH MAGAZIJN



Alexander en
Valerie Verduyn.

Verduyn plant 'verse' groei vanuit sterke wortels

Producent en verwerker van verse groenten Verduyn uit Kortemark investeert meer dan 13 miljoen euro in uitbreiding en innovatie. De blikvanger wordt een volautomatisch magazijn voor haar voornaamste product wortelen. "Dergelijke technologische toepassing wordt uniek in onze sector", vertelt Alexander Verduyn van dit volbloed familiebedrijf.

Grootvader Gaston Verduyn, die in de jaren 1950-60 in Kortemark startte met het telen van groenten, zou trots zijn. Zoon Daniël en zijn vrouw Rita Doom bouwden vanaf 1978 het familiebedrijf uit tot een van de grootste wortelspecialisten in Europa. Group Verduyn

teelt, wast, sorteert, trieert, snijdt, verpakt en verkoopt ook andere verse groenten voor de versmarkt, foodservice en industrie. Het verwerkt jaarlijks 200.000 ton groenten, goed voor een omzet tussen 60 en 65 miljoen euro omzet naargelang de schommelende marktprijzen. Vanop de 7,5 ha

grote hoofdproductievestiging wordt nauw samengewerkt met honderden groentetelers in binnen- en buitenland.

3 jaar geleden werd de fakkel doorgegeven aan de kinderen: gedelegeerd bestuurder Alexander (42), personeels- en financieel verantwoordelijke Valerie (35) en leider van het eigen teeltbedrijf Nicolas (28). Deze derde generatie breidt nu op haar beurt de activiteiten uit met 7.500 m² nieuwe gebouwen, een investering van meer dan 13 miljoen euro. Dankzij het innovatieve karakter ervan kende de Vlaamse regering 1 miljoen strategische transformatiesteun toe.

Waaruit bestaat de investering?

Alexander Verduyn: "Het gaat om een nieuwe wasserij voor diverse groenten die in de grond groeien. Het voornaamste product daarin zijn wortelen, naast rapen, pastinaken, gekleurde wortelen, biologi-



“Wekelijks worden ons binnen- of buitenlandse bedrijven zonder opvolgers aangeboden.”

ALEXANDER VERDUYN

sche wortelen, knolselder en dergelijke. Er komt een volautomatisch opslagmagazijn, volledig digitaal gestuurd met Zwitserse precisiemechaniek. Dergelijke installatie is in de sector van verse groenteverwerking helemaal nieuw. Ze zal ons toelaten om zeer flexibel te werken en ze bevordert de veiligheid, gezien er tussen de rekken geen mensen zullen lopen. We waren 3 jaar bezig met het voorbereidende onderzoek en ontwerp, in samenwerking met binnen- en buitenlandse technologiepartners.”

Waarom doet u zo'n inspanning?

“We hebben een zeer ruim en uiteenlopend assortiment wortelen voor diverse doeleinden, die we vers wassen, schillen en schoonmaken. We leveren bijvoorbeeld alle wortelen voor supermarkten, groot-handelaars, fabrikanten van kant-en-klaarmaaltijden, diepvries- en conservenproducenten alsook aan diverse industriële verwerkers voor onder meer kleurstoffen. Dat gaat van bulkleveringen tot winkelverpakkingen op maat. Elke retailer heeft zijn eigen schaaltes voor zijn eigen keuze van aantal, wortellengte en -dikte. Nu moeten we die nog allemaal met de hand controleren maar met een automatisch magazijn zal dat machinaal kunnen gebeuren, zoals



Verduyn investeert in innovatieve technologie voor de expansie van het familiale versegroentebedrijf.

in andere nijverheidssectoren al lang gebruikelijk is. Het is steeds moeilijker om daarvoor mensen te vinden en door automatisering zullen we bovendien ook veel veiliger kunnen werken.”

Verschillen smaken en verlangens per land?

“De diversiteit hangt vooral af van de markten, die specifieke kalibers en vormen vragen. Bijvoorbeeld grootkeukens verkiezen lange wortels en Chinese restaurants hebben voor het snijden van vormen dikke

wortels nodig. Het is in bepaalde landen ook belangrijk om ter plekke te telen en verkopen. Naast ons hoofdproductiebedrijf in Kortemark, hebben we daarom vestigingen in het Waalse Waremme (Borgworm) en nabij het Noord-Franse Arras, en een joint-venture in Bordeaux. In Barcelona hebben we een verkoopbureau voor onder meer Spaanse producten. Wij hebben voornamelijk klanten in België, Frankrijk, Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, plus 19 verdere exportlanden in Europa, Afrika, Azië en Noord-Amerika.”

Kabel van grootste windpark komt aan land in Zeebrugge

Op het strand van Zeebrugge zijn de werken begonnen om het Norther Offshore-windpark te verbinden met het Belgische elektriciteitsnetwerk. Dat is de volgende stap na de installatie van het hoogspanningsstation op zee midden augustus.

Het is het kabelgemaal Nexus dat de 24 kilometer lange kabel op de zeebodem plaatst en daarna op diepte laat leggen door een speciaal uitgeruste graafmachine. Het deel van de kabel in dieper water wordt begraven door een schip uitgerust met een speciale onderwaterbegravingmachine.

Een kabelgemaal neemt op 4 kilometer voor de kustlijn de kabelinstallatie in het ondiep water over en brengt de kabel verder aan land in Zeebrugge. Bij de kustlijn wordt de kabel begraven door de “Nessie II”. Die mechanische graafmachine op rupsbanden van Duitse makelij is 27 meter lang en 8 meter breed.

Mobiele kranen leggen de laatste 450 meter kabel aan op het strand. Met de exportkabel wordt Norther rechtstreeks verbonden met het nieuwe hoogspanningsstation Stevin in Zeebrugge. Zo vloeit de opgewekte energie van het grootste windpark van België op het stroomnet en levert het stroom voor bijna 400.000 gezinnen.

Norther bouwt momenteel de funderingen voor 44 windturbines, die operationeel zullen zijn vanaf Q3 2019. (JV - Eigen foto)

WWW.NORTHER.BE



Waar ligt de ambitie?

"We deden onlangs een strategische oefening voor een gecontroleerde en duurzame groei in verse groenten, zowel organisch als door overnames. Wekelijks worden ons binnen- en buitenlandse bedrijven zonder opvolgers aangeboden. Er is in de sector veel vraag naar consolidatie maar we weten waaraan we ons moeten houden. Een dagelijkse uitdaging – zelfs wanneer je niet groeit – is het vinden van geschikte medewerkers, zelfs voor eenvoudig werk in de verwerking en verpakking. Vandaag telt onze groep 140 medewerkers, met inbegrip van de eigen industriële boerderij met velden in de streek en Noord-Frankrijk. We maken ook al plannen voor een nieuwe toegangsweg en kantoren." (RJ - Foto's Kurt)

Leeuw van de Export gaat naar Boplan

Boplan uit Moorsele is Leeuw van de Export 2018 geworden in de categorie "bedrijven tot 49 medewerkers". De Leeuw van de Export is een initiatief van Flanders Investment & Trade (FIT). Met de prestigieuze prijs beloont de Vlaamse Overheid bedrijven die buitengewone exportresultaten halen.

Boplan ontwerpt, ontwikkelt en produceert aanrijd-, val- en stootbeveiligingssystemen die hun toepassing vinden in magazijnen en productiehallen, op luchthavens, boorplatformen, (petro)chemische sites,... Terwijl het gros van dergelijke systemen nog in staal is, kiest de producent uit Moorsele voor aanrijdbeveiligingen in kunststof. Samen met zijn toeleveranciers ontwikkelde de kmo daarvoor een impact- en UV-bestendige kunststof met een uitstekende chemische resistentie. "Met aanrijdbeveiliging en vergelijkbare beschermingstoepassingen bevinden we ons in een heel specifiek marktsegment. Het was van het begin af aan duidelijk dat we de exportmarkt op moesten, want de Belgische markt is te klein voor een nichemarkt als deze", zegt CEO Xavier Ramon.

Vandaag exporteert het bedrijf naar 58 landen, verspreid over elk continent van de wereld. Daarnaast beschikt Boplan over 6 Europese zetels en een Amerikaanse dochteronderneming. "In 2017 draaiden we met 33 toegewijde werknemers een omzet van maar liefst 14.225.000 euro, waarvan 85% uit export", vertelt hij.

Het meest uitdagende aspect van ondernemen buiten de landsgrenzen was het zoeken naar het juiste verkoopskanaal. "Aanvankelijk probeerden we zelf de markt op te gaan", zegt Xavier Ramon, "maar als je echt wil doorbreken, laat je dat over aan mensen binnen de lokale cultuur." De drempel om een samenwerking aan te gaan ligt veel lager als de partner dezelfde taal spreekt, in de brede zin



van het woord. "Het zorgt ervoor dat je een groter bereik hebt en dat je meer inzicht krijgt in de lokale gebruiken, wetgeving, en do's and don'ts."

Voor Boplan is de Leeuw van de Export een mooie erkenning. "De jury liet zich overtuigen door ons gepassioneerd ondernemerschap en een doorgedreven focus op innovatie. Wij zijn erg dankbaar dat deze felbegeerde award ons te beurt valt, maar nog dankbaarder zijn we voor onze mensen die dag in dag uit het beste van zichzelf geven!" Boplan pakte op de prijsuitreiking meteen uit met nieuws: het stelde er een intelligente aanrijdingspaal voor. "Via ingebouwde sensoren verzamelt de beschermingspaal continu informatie over de toestand van het systeem. Data-analyse laat vervolgens toe om de omgeving verder te optimaliseren. Zo brengen we de onstuitbare trend van digitalisering naar de veiligheidssector, om van de werkplaats een nog veiligere omgeving te maken", besluit Xavier Ramon. (JV - Foto FIT)

WWW.BOPLAN.COM



Start&GO helpt Octinion aan vestiging in Roeselare

Roeselare is een kennishub voor alles wat met voeding te maken heeft. Logisch dus dat specialisten in engineering voor de agrarische sector in de Rodenbachstad aanwezig willen zijn. Octinion, met hoofdzetel in Leuven, zocht en vond een geschikte stek in Roeselare. De onderneming van zaakvoerder Tom Coen kreeg daarbij de nodige assistentie van Start&GO, POM West-Vlaanderen en OC West.

Octinion bestaat sinds 2009 en focust zich op innovatie in de landbouw- en voedingsindustrie. "We leggen ons vooral toe op hoogtechnologische engineering in een omgeving die een raakvlak heeft met het biologisch aspect. Naast commerciële projecten voor klanten ontwikkelen we ook eigen producten. Zo werkten we bijvoorbeeld een volledig autonome aardbeiplukrobot uit die zelf door een serre navigeert, de rijpe aardbeien zoekt en die meteen in het juiste bakje sorteert. In 2019 zullen we die robot op de markt brengen", zegt Didier Verhaeghe, divisie manager Agriculture bij Octinion.

Een tijdje geleden besliste Octinion om een tweede vestiging in Roeselare te starten. "Gezien de uitgebreide landbouwknowhow, was dat voor ons een logische keuze. Het is de bedoeling dat we in Roeselare vooral aan productontwikkeling zullen werken, waarbij we onze innovaties zullen kunnen testen bij de telers in de buurt." De zoektocht naar een geschikt pand leidde het bedrijf al snel naar POM West-Vlaanderen en Start&GO. "Nadat we ons verhaal gedaan hadden, kregen we al

snel concrete antwoorden op onze specifieke vragen rond onze opstart in de kustprovincie. Zo raakten we meteen vertrouwd met het aanbod van Start&GO en kwamen we ook bij het Huis van de Voeding terecht."

Start&GO ging mee op zoek naar een locatie waar de activiteiten van Octinion ook op lange termijn zouden passen. "Daarnaast kregen we ook hulp bij onze plannen om een vestiging in het Verenigd Koninkrijk te starten. De mensen van de POM brachten ons in contact met de juiste instanties (WVI, REO Veiling, stad Roeselare en de dienst Economie, Food Valley Roeselare,...) waardoor we ook hulp kregen bij praktische zaken, zoals het inschrijven van onze eerste werknemer. Bovendien brachten ze ons na het uitvoeren van een bedrijfsscan in contact met bedrijven met complementaire activiteiten."

De ervaringen van Octinion met dit initiatief zijn dan ook positief. "Bij concrete vragen konden we rekenen op de gepaste feedback van partners uit het netwerk van POM West-Vlaanderen. Zelfs op heel specifieke vragen rond CE-keuring van robots, homologatie

van testmachines en het zoeken van partners over de landsgrenzen heen kregen we nuttige antwoorden. We vinden dit initiatief dan ook zeer nuttig en een absolute aanrader voor starters. Ook onze nieuwe locatie, in 't Werkpand Roeselare in het Huis van de Voeding, is een schot in de roos. Het is een geschikte plek om voet aan de grond te krijgen in West-Vlaanderen en ons netwerk meteen uit te breiden met voedingsgeoriënteerde ondernemingen die er ook gevestigd zijn", besluit Didier Verhaeghe. (BVC)



Start&GO helpt bouwen aan jouw droom!

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

WWW.STARTANDGO.BE – WWW.TWERKPAND.BE



Tom
Landbouwinnovator
sinds 2009
Octinion



Tom sloot zich aan bij Start&GO en verhoogde zo zijn slaagkansen.

Start&GO verhoogt de slaagkansen van West-Vlaamse startende en groeiende ondernemers door een waaier aan activiteiten, intense begeleiding en een sterk netwerk aan te bieden.

Registreer je gratis zoals Tom op www.startandgo.be en ontvang alvast 1000 credits*



* Credits ter waarde van €1000 voor opleidingen, coaching en netwerkmomenten georganiseerd door Start&GO.



VERHUIZING GEEFT BULIK STANDBOUW MEER ADEM RUIMTE

“Niet de grootste, maar de beste en meest innovatieve zijn”

Het had wat voeten in de aarde, maar het is zover: Bulik Standbouw uit Izegem trekt van de Oude Iepersestraat naar de voormalige Vibolsite in de Meensesteenweg. “We verhuizen om nog efficiënter te kunnen werken”, zegt Sofie Vandembriële, die met haar partner zaakvoerder is van Bulik Standbouw. “We krijgen op de site meer ademruimte, letterlijk en figuurlijk.”

De verhuizing was al langer gepland. “De huidige site in de Oude Iepersestraat was veel te klein geworden. De nieuwe site in de Meensesteenweg biedt ons de kans om de flow beter te beheren: elke afdeling krijgt er zijn eigen plek en dat moet ons in staat stellen om nog efficiënter en optimaler te werken”, zegt Sofie Vandembriële.

De eerste contacten dateren nog van voor de site te koop stond. “Lieven Spillebeen van Vibol is een leverancier waarmee we af en toe samenwerken. Het idee groeide om naar daar te verhuizen. Vibol bouwt een nieuwe site in Gullegem. En om de stoelendans rond te maken, komt Dochy Promac in onze gebouwen. We hebben ook even overwogen om een nieuwbouw in Ovenhoek te plaatsen, maar beslisten uiteindelijk om toch naar de Meensesteenweg te verhuizen.”

Bulik Standbouw streeft innovatie, kwaliteit en flexibiliteit in elk hoogwaardig standenproject na. “We staan bekend als pionier”, duidt Sofie Vandembriële. “We integreerden als eerste bedrijf virtual reality in onze hightech projecten en sloegen als enige de weg van de hybride standenbouw in. We combineren het beste van de hout- met de systeembouw.” Massaproductie is niet aan Bulik Standbouw besteed. “We willen niet de grootste zijn. Wel de beste, de meest innovatieve, de pionier op verschillende vlakken.”

De ambitie is torenhoog, maar de grote klantentevredenheid bewijst dat die projectmatige aanpak de standenbouwer geen wind-eieren legt. “We blijven een grote voorstander van een sterke inhouse filosofie



en beheren zo ook onze krappe deadlines, zonder al te veel achter onze leveranciers te moeten hollen.” Bulik Standbouw heeft een eigen drukkerij, schrijnwerkerij en meubelspuitery, naast een eigen ontwerpdienst en meubelverhuurafdeling.

Hoe moeilijker, hoe groter de uitdaging. “Onze klanten verkiezen een hightech afwerking boven de prijs. De kwaliteit van onze standen weerspiegelt de kwaliteit van het product of de dienst. Het zijn de visitekaartjes van de klanten op beurzen. Skyline, Televic, Jet Import,... het zijn klinkende namen die graag een beroep op ons doen.”

Bulik Standbouw biedt een totaalpakket. “Een zorgzame dienstverlening en een no-nonsense begeleiding, daar gaan we telkens voor. Het is razend druk. Door de vele projecten hebben we heel wat vacatures, onder meer voor ontwerpers, magazijniers

“We integreerden als eerste bedrijf virtual reality in onze hightech projecten.”

SOFIE VANDEMBRIËLE

en werkvoorbereiders. Het is een voortdurende zoektocht naar gepassioneerde medewerkers, die heel perfectionistisch zijn ingesteld. Iemand die houdt van onze hoge kwaliteitseisen en dezelfde ingesteldheid heeft als wij, vindt het hier leuk om te werken. Jong en dynamisch, innovatief en vooruitstrevend. Daar gaan we bij elk project voor: van ontwerp tot afwerking. We staan ook 24 op 24 ter beschikking, zowel voor, tijdens als na de beurs.” (LVA - Foto Kurt)

WWW.BULIKSTANDBOUW.BE

CALLEWAERT-WEMEL HEET VOORTAAN SQUADT

Op het event 'Stay ahead of competition' voor klanten en relaties had Callewaert-Wemel, Centrum voor Sport- en Fysieke Revalidatie in Waregem, groot nieuws te melden. Voortaan gaat de praktijk door het leven als SQUADT, On Top of Physical Health. Een naamsverandering die er moest komen om de volgende stap te kunnen zetten, zeggen Vincent Callewaert en Manu Wemel. SQUADT wil, naast zijn blijvende focus op de individuele (top) sporter en op teams, ook steeds meer bedrijven aantrekken voor bewegings- en gezondheidsadvies.

Praktijk voor revalidatie richt zich ook meer op bedrijven

De praktijk in Waregem bestaat sinds 2006 en werd opgestart door sportkinesitherapeut Vincent Callewaert. 2 jaar later kreeg hij het gezelschap van Manu Wemel. Inmiddels bestaat het team uit 15 (en straks 16) mensen. "Met SQUADT, On Top of Physical Health doen we nu afstand van onze eigen namen en dat is best een grote stap, maar het moest", vertellen Manu en Vincent. "We constateerden dat de vlag Callewaert-Wemel, Centrum voor Sport- en Fysieke Revalidatie, de lading niet langer volledig dekte. We willen voortaan ook meer als team dan als duo naar buiten treden."

Meer dan alleen een naamsverandering is SQUADT het resultaat van een 'identificatieoefening', zeggen Manu en Vincent. "Op een bepaald moment hebben we even stilgestaan bij de vragen: 'Wie zijn we?', 'Wat doen we?', 'Voor wie?', 'Wat is ons doel?'

"Onze meerwaarde voor bedrijven is de uitgebreide medische achtergrond van het hele team en ons ruime netwerk van sporters en sportcoaches."

VINCENT CALLEWAERT & MANU WEMEL

en 'Hoe willen we er geraken?'. Vanaf dag 1 hebben we voor een duidelijke afbakening gekozen: we richten ons op alles wat sport- en orthopedische revalidatie omvat, met binnen dat segment ook ruimte voor coaching, begeleiding en preventie. We zijn begonnen met de focus op de individuele sporter, zowel de prof als de recreant, wat nog steeds onze corebusiness is. Daarna zijn we steeds meer met en voor teams beginnen werken. De jongste jaren zijn ook bedrijven erbij gekomen. Aanvankelijk gaven we daar voornamelijk ergonomisch advies, maar ook hier is dat verder uitgegroeid tot een veel ruimer pakket."

GEZONDERE WERKNEMERS

Qua volume en infrastructuur, werkend vanuit een groot modern pand op de Waregemse bedrijvensite Transvaal, is SQUADT een van de grootste Belgische praktijken in zijn soort. Sporters komen er dan ook van heinde en verre naartoe: op de referentielijst prijken onder meer wielrenner Yves Lampaert, zwemster Fanny Lecluyse, marathonloper Koen Naert, maar ook het team van KV Kortrijk, de zwem- en triatlondfederatie,... "Bij KV Kortrijk werken 2 van onze mensen in-house, en gaan we ook met teams mee on tour, bij wedstrijden of kampioenschappen", zegt Vincent Callewaert.

De nieuwe naam SQUADT, met een grote nadruk op Quality en Team, heeft punch, straalt dynamiek uit en zet de ambities



"De naamsverandering volgt op een identificatieoefening, waarbij we de klemtoon legden op kwaliteit en team."

VINCENT CALLEWAERT & MANU WEMEL

van het bedrijf voor de toekomst kracht bij. "We hebben van onze diensten nu 'producten' gemaakt, zodat we ze duidelijker kunnen commercialiseren: SQUADT For You, SQUADT For Your Team en SQUADT For Your Company", legt Manu Wemel uit. "In de onmiddellijke toekomst gaan we het businessluik verder uitbouwen. Fittere werknemers zijn minder afwezig, werken gemotiveerder en zijn productiever. Dat zien ook steeds meer werkgevers in. Bovendien is het goed voor de employer branding als men zich kan profileren als gezonde werkgever. Bij bedrijven kunnen



Ook aandacht voor ergonomie

Omdat ergonomie op het werk zo belangrijk is voor het welzijn en de productiviteit van medewerkers, biedt het bedrijf ook het traject Ergonomics@work aan, zowel als groepsclinic als individueel. In het eerste geval wordt via een enquête een beeld gevormd van het bedrijf en de werknemers. Tijdens de groepsessie die daarop volgt, krijgen bedrijven praktisch toepasbare tips rond beeldschermwerk en tiltechnieken.

we het hele gezondheidsbeleid mee uitwerken, met advies over structurele veranderingen om werknemers mee te krijgen in het hele gezondheidsverhaal, maar ook met gerichte activiteiten; zoals yoga, boksinitiaties of functionele training. Onze bedoeling is om iederéén mee te krijgen: niet alleen de sportieve werknemer, maar ook niet-sportievelingen en mensen die drempeelvrees hebben om in groep te sporten. Er zijn nog actoren op de markt met zo'n dienstenpakket, maar onze meerwaarde is de uitgebreide medische achtergrond van het hele team en ons ruime netwerk van sporters en sportcoaches." (JD - Foto Hol)

WWW.SQUADT.BE

Luchtcargomakelaar Zeus.aero van start in Oostende

De nieuwe Belgische cargomakelaar Zeus.aero nam zijn intrek op de internationale luchthaven Oostende-Brugge. De tak van de Antwerpse luchtvaartgroep The Aviation Factory specialiseert zich onder de leiding van Oostendenaar Nicolas Janssen in tijdskritiek vrachtvervoer.

Vrachtsmakelaar Zeus.aero profileert zich als maatwerkspecialist voor cargo en richt zich vooral op goederen die snel geleverd moeten worden. "Fabrieken werken met het 'just in time'-principe: zo weinig mogelijk stock en een constante flow van onderdelen die geassembleerd worden. We krijgen regelmatig de vraag om enkele kritieke onderdelen binnen de paar uren bij een fabrikant op te pikken en zo snel mogelijk bij de assembleur af te zetten, zodat de productielijn niet stilvalt. Met een klein vliegtuig kunnen we die onderdelen razendsnel leveren", zegt het bedrijf.

Zeus.aero zal ook vliegtuigen regelen voor vervoer van hulpgoederen en medewerkers bij natuur- of humanitaire rampen. Een derde activiteit zijn 'on board couriers' die als 'flight rider' kleine pakketten meenemen op bestaande lijnvluchten. "Dat is een kostefficiënte oplossing voor kleine, kostbare stukken. Bijvoorbeeld een

vergeten koffer of een bundel contracten die getekend moeten worden."

Zeus.aero is een 100% initiatief van de Antwerpse luchtvaartgroep The Aviation Factory, naar eigen zeggen de grootste verhuurder van passagiersvliegtuigen in de Benelux, en dochter Vizion Air, die als 'boutique airline' vluchten op maat aanbiedt.

OOSTENDENAAR

De operaties van Zeus.aero worden geleid door Oostendenaar Nicolas Janssen, die daar goed vertrouwd is met goederenvervoer. Van 2005 tot 2014 werkte hij er eerst voor Avia Partner en daarna Network Airline Services. De jongste 4 jaar was hij voor NAS aan de slag op de luchthaven van Luik. Hij noemt de keuze voor Oostende ingegeven door de ondernemersvriendelijke aanpak van beheerder Egis. "De luchthaven is 24/7 en 365 dagen per jaar open en heeft veel plaats. Hier is veel groeipotentieel." (RJ)

E-commerceplatform gelanceerd voor nieuwe wagens

6 maanden na zijn oprichting heeft auto.auto uit Brugge het platform TuuTuuT.com gelanceerd. auto.auto ontwikkelt producten of diensten die enerzijds de business van huidige automotivebedrijven kunnen versnellen en hen anderzijds kunnen helpen om te overleven in de steeds sneller woekerende 'automotive-jungle'. "We zijn enorm enthousiast over TuuTuuT.com, dat het zoeken naar een nieuwe wagen op het internet transparant, gebruiksvriendelijk en efficiënt maakt", zegt John Calemeyn, CEO en oprichter van auto.auto, architect van TuuTuuT.com en ex-bestuurder van één van de grootste automobielconcessies van het land. "Daarmee spelen we in op de trends binnen de autoverkoop, waar klassieke showroom traffic herleid is tot 0.8 bezoeken per verkochte wagen en de onlinezoektocht naar nieuwe wagens op het internet exponentieel groeit. We hebben voor de officiële dealer een virtuele showroomomgeving gecreëerd waarmee ze kunnen scoren op het grote en complexe internet. Diensten rond efficiënt stockmanagement en logistiek zullen ook stap voor stap toegevoegd worden.

Samen de toekomst van uw onderneming uitstippelen

Uw onderneming is voor een groot deel uw werkend kapitaal. Vandaag krijgt ze al uw aandacht.

Hoe ziet u de opbouw, toename en eventueel ooit de overdracht van uw professioneel vermogen?

De toekomst uitstippelen. Met toegewijde specialisten. Sereen en professioneel. Samen.

www.degroofpetercam.be



Eerste fase van North Sea Aviation Center gestart

In Oostende verrijst het North Sea Aviation Center, een 'luchthaven op de luchthaven' voor zakenluchtvaart en general aviation. "We willen het verschil maken door kwaliteit en goede bereikbaarheid", zegt Erik Vermeersch, rechterhand van luchtvaartondernemer Jef De Kinder.

Met een netwerkevenement voor de Belgische luchtvaartsector opende in Oostende de eerste fase van het North Sea Aviation Center. "We zijn klaar met de renovatie van een hangar van 3.000 m² waar vliegtuigen nu al gestald en technisch behandeld kunnen worden. In juli begonnen de bouwwerken van de passagiersterminal en nieuwe hangar die tegen april volgend jaar openen", vertelt Erik Vermeersch, business developer en operationeel verantwoordelijke. "We bouwen een volwaardige fixed-base operator (FBO) voor de volledige afhandeling van de privéjets en hun passagiers. Dit wordt een kleine 'luchthaven op de luchthaven', met douaneafhandeling en een vip-lounge met een compleet dienstenpakket op hoog niveau."

NSAC is een privaat initiatief van Jef De Kinder, destijds medeoprichter van de Oostendse helikopteroperator NHV. De ervaren piloot stapte 5 jaar geleden uit dit bedrijf maar zat allesbehalve stil. Met NSAC verkreeg hij op de internationale luchthaven Oostende-Brugge de exclusiviteit voor het afhandelen van alle zakenvluchten en general aviation tot een maximum van 45,5



ton. "De renovatie van de unieke loods en de bouw van de passagiersterminal betekenen een investering van 3,5 miljoen euro. Wij geloven in de toekomst van Oostende als alternatief voor Brussel in dit segment. Voor privépassagiers zijn de topbestemmingen Knokke en Brugge vlakbij en op zakelijk vlak neemt onder meer het belang van Zeebrugge toe. De mobiliteitsproblemen rond Brussel spelen in ons voordeel: Aalst is bijvoorbeeld soms sneller bereikbaar vanuit Oostende dan vanuit Zaventem. Dit is ook een ideale aanloopplaats voor de overbevraagde en zeer dure luchthavens in Londen, Parijs en Amsterdam. Voor vluchten vanuit andere werelddelen is het vaak makkelijker te organiseren en financieel minder zwaar om eerst in Oostende te overnachten. We zullen 24/7 ter beschikking staan en hebben slaapkamers voor de crew."

"De luchthaven Oostende-Brugge is een goed alternatief voor het Brusselse mobiliteitsprobleem."

ERIK VERMEERSCH

Enmaal operationeel zal Erik Vermeersch, die ervaring opdeed bij o.m. Abelag, Air Hamburg en NHV Group, als algemeen directeur bijgestaan worden door een slank team. "De klanten zullen bediend worden door een 'hostess' op de grond en de vliegtuigen zullen door technische mensen behandeld worden. Afhankelijk van de groei kijken we uit naar 4 tot 6 mensen." (RJ - Foto EV)

WWW.NSAC.AERO



Uw TECHNISCHE PARTNER VOOR EVENEMENTEN EN STANDENBOUW

Op Solico kan je rekenen voor creatieve eventuitwerking en professionele technische uitvoering.

VERHUUR KLANK • LICHT • AUDIOVISUEEL • SHOW • MONTAGE • TECHNISCHE BEDIENING
geluidsversterking • sfeer- & dansverlichting • flatscreens • decoratieve inkleding • standverlichting • beamers • ledwall
gidsensysteem • DJ • camerawerk • modulaire wanden • special effects • headsets • Bose® pro partner • afhaalverhuur

Met Solico® kies je voor 20 jaar ervaring in technische eventrealisaties

SOLICO® BVBA
ONLEDEGOEDSTRAAT 81
8800 ROESELARE

051/ 31 28 30
INFO@SOLICO.BE
WWW.SOLICO.BE



bryo

springplank voor uitbundig ondernemerstalent

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

BRECHT BUYSSCHAERT (36)

“Een uitstekend kompas in het ondernemerslandschap”

Na 10 jaar sales en business development bij diverse topbedrijven begon bij Deerlijkenaar Brecht Buysschaert (36, master lichamelijke opvoeding en gepassioneerd sporter) de ondernemersmicrobe te knagen. “Ik wou mijn passies voor mensen, business development en gezondheid combineren om bij bedrijven een duurzaam gezondheidsbeleid op te zetten en uit te rollen, met aandacht voor beweging, evenwichtige voeding, recuperatie en stresspreventie. Het doel? Vooral werknemers die daar het meest behoefte aan hebben gelukkiger en gezonder maken, met onze eigen onderscheidende human touch”, zegt Brecht. Vandaag is hij samen met Barbara Torfs vennoot en zaakvoerder van Springbok Coaching bvba, met zetel in Heule, maar met een hub in de Ghelamco Arena in Gent. Samen met hun 5 projectmanagers vormen ze een dynamisch team.

“Het was niet evident om mijn gouden kooi te verlaten”, bekent Brecht Buysschaert. “Contact met een Brit die ‘wellbeing at work’ voor grootbanken verzorgde, gaf mij het idee. In België bestond geen aanbod in de privésector en bedrijven uit de streek hadden het ook niet bovenaan op hun to-do-lijst staan. In de voorbereidingsfase heb ik wel teruggekoppeld naar mijn dichte kennissenkring en een denktank van bevriende ondernemers. Eén ervan raadde mij aan om in Bryo te stappen. Bij Bryo kon ik als jonge ‘springbok’ genieten van een sterk netwerk. De experts gaven mij strategisch houvast om met mijn gloednieuwe dienst de markt in te stappen. Bryo gaf mij een uitstekend kompas in handen om mijn weg in het ondernemerslandschap te vinden. Sterk aan het concept zijn vooral de klankborden, ondernemers die ook de valkuilen durven te benadrukken en jonge enthousiastelingen ervoor behoeden zich vast te rijden. Door de experts mijn energie te laten kanaliseren, heb ik veel tijd gewonnen. Met de steun van het netwerk kon ik mijn businessmodel ook finetunen. De groep van gelijkgestemden, met dezelfde passie en drive, heeft mij naar een hoger niveau getild en ook leads en business bezorgd.” (MD - Foto Kurt)

WWW.SPRINGBOKCOACHING.BE



WE'RE GLAD TO WELCOME YOUR VISITORS

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

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



GATEHOUSE
visitor registration guide

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



Ook **BZYC** schonk ons het vertrouwen!

Klant: **Didier Vogels** | Oppervlakte: **350 m²**
Plaats: **Zeebrugge** | Architect: **Karel Ingelaere**

WILLY GROUP
NAESSENS
INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be

LAURETUM
VERKOOP/VERHUUR van laurier



Groot assortiment:
LAURIEREN
POTTEN & BAKKEN
WINTERGROENE PLANTEN:
Prunus Lusitanica, Prunus Ottoluycken,
Quercus Ilex, Eleagnus Ebbeigni, ...



LAURIERATELIER open
mei tot september
zaterdag van 10u tot 12u
of op afspraak

Zomerweg 20 - 8490 Jabbeke - België
Tel.: +32 (0)50 81 17 43
www.lauretum.be

DUBBELINTERVIEW MET MINISTER VAN OVERTVELDT EN BERT MONS

Op 29 maart 2019 stapt het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie. Door de onzekerheid over de Brexit is het aangeraden om nu al maatregelen te treffen voor een worst case-scenario waarbij er geen akkoord komt. Ondernemers praatte erover met minister van Financiën en Fiscale Fraudebestrijding Johan Van Overtveldt en Bert Mons, algemeen directeur van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen.

Hoe kunt u zich voorbereiden op de Brexit?

Het is van groot belang dat de EU en het VK een akkoord bereiken over een orderlijke scheiding. Hoe schat u de kansen in dat er een deal bereikt wordt over het uitredingsakkoord?

Johan Van Overtveldt: "Dat is natuurlijk de vraag van 1 miljoen. Zoals u weet lopen de onderhandelingen nog volop en is er nog geen akkoord over de toekomstige relatie met het Verenigd Koninkrijk. Ik kan onze ondernemingen daarom alleen maar aanraden om zich voor te bereiden op het slechtste scenario, namelijk een vertrek van het VK uit de douane-unie. Dat zou inhouden dat douaneformaliteiten moeten vervuld worden voor goederenverkeer tussen ons land en het VK, omdat het dan als 'extracommunautair' verkeer beschouwd zou worden. Voor de bedrijven die nu al handel drijven met derde landen stijgt enkel het volume in- en/of uitvoeraangiften. Voor ondernemingen die daarmee geen ervaring hebben, is het raadzaam om zich tijdig te informeren en eventueel advies in te winnen, om te vermijden dat hun handel met het VK tijdelijk zou stilvallen bij een Brexit. In deze situatie is de juiste houding, zoals de

Amerikaanse schrijfster Maya Angelou het verwoordde: 'hoping for the best, prepared for the worst and unsurprised by anything in between'."

Bert Mons: "Het is voor onze bedrijven inderdaad van zeer groot belang dat er een akkoord komt voor het einde van maart volgend jaar. Een 'no deal'-scenario moet absoluut vermeden worden. Niet alleen zou dat betekenen dat er douanerechten zouden worden ingevoerd op de handel met het VK, ook zou er in het begin een onoverzienbare logistieke chaos kunnen ontstaan aan de toegangspoorten van het VK en de EU. Zo'n verkeersinfarct kan de tijdige levering van goederen in gevaar brengen, met alle commerciële gevolgen vandien. Wij pleiten daarom ook voor een transitieperiode van minstens 2 jaar, waarbij de status-quo wordt aangehouden zodat overheden en bedrijven zich kunnen voorbereiden op een nieuwe handelsrelatie met het VK. Ook wij merken dat voornamelijk de grote bedrijven een Brexitstrategie hebben met proactieve maatregelen, maar we vrezen dat middelgrote en kleinere ondernemingen voor maart nog niet zullen klaar zijn. Gezien het belang van de handelsrelatie tussen het VK en onze provincie, zien we het dan ook als onze taak om onze leden te adviseren en medewerkers op te leiden om de Brexit het hoofd te bieden."

Welke maatregelen heeft u reeds genomen om de gevolgen van de Brexit zo goed mogelijk op te vangen?

Johan Van Overtveldt: "De douane heeft een impactstudie gemaakt die rekening houdt met verschillende scenario's om een zo dynamisch mogelijk antwoord te kunnen bieden op de uitkomst van de onderhan-



delingen. Omdat we uiteraard niet kunnen wachten met ingrijpen tot maart, is al een eerste aanwervingsgolf gestart om 141 extra douaniers aan te nemen. De onderhandelingen worden momenteel op de voet gevolgd om een correcte inschatting te kunnen maken van eventuele bijkomende aanwervingsgolven. Dat heeft als bijkomend voordeel dat mensen gedoseerd ingepast kunnen worden en ze zo – naast de standaard opleidingen – voldoende 'on the job' kunnen bijleren van hun collega's. Dat zou niet mogelijk zijn als er te veel nieuwe rekruten tegelijk op een plaats moeten beginnen worden.

Bert Mons: "Het aantal aanwervingen in België verschilt wel substantieel van de inspanningen in Nederland, waar 900 extra douaniers zouden worden aangeworven. Gezien het belang van een vlot verkeer van goederen zonder oponthoud vragen we ons af of dat voldoende zal zijn?"

Johan Van Overtveldt: "Ik heb begrepen dat in Nederland 900 douaniers het streefcijfer zou zijn in het worst case-scenario, maar dat zij net als bij ons ook in golven aanwerven. Ook in Frankrijk opteert men voor een getrancheerde rekrutering. Over de aantallen die andere landen nodig achten, kan ik me niet uitspreken. Wij doen ons huiswerk en proberen met de beschikbare informatie zo flexibel mogelijk in te spelen

"We merken dat vooral grote bedrijven een Brexitstrategie hebben, maar vrezen dat kleine en middelgrote ondernemingen voor maart nog niet klaar zullen zijn."

BERT MONS



“Gebruik de Brexit als een opportuniteit om uw logistieke processen in kaart te brengen en te optimaliseren.”

JOHAN VAN OVERTVELDT

op de realiteit. Ik maak me eerlijk gezegd meer zorgen over de ‘preparedness’ van onze bedrijven en dan in het bijzonder die van onze kmo’s. De douane weet hoe ze moet omgaan met derdelandentrafiek, maar voor sommige ondernemers wordt dat een nieuw gegeven.”

U zet daarom ook in op het sensibiliseren van bedrijven?

Johan Van Overtveldt: “Dat klopt, onder meer rond de mogelijkheden die vergunningen en certificeringen kunnen bieden. Op die manier kunnen controleformaliteiten immers verlegd worden van de havens naar het binnenland. De bedoeling is om, in het bijzonder bij de gecertificeerde ondernemingen, het logistieke proces in de havens niet te onderbreken. Op die manier vermijd je vanzelfsprekend ook bottlenecks in de haven. De douane heeft al vele jaren erva-

ring met de procedures. Ik ben er dan ook van overtuigd dat dat zo blijft bij een Brexit. Ik kan ondernemingen dus alleen maar aanmoedigen om op tijd de nodige vergunningen aan te vragen, mochten ze die nog niet hebben.”

U kende de douane ook extra budget toe?

Johan Van Overtveldt: “In het kader van de bijzondere ministerraad rond veiligheid van vorig jaar werd inderdaad extra budget toegekend voor de aankoop van bijkomend detectie- en observatiemateriaal. Specifiek voor West-Vlaanderen denk ik onder meer aan een nieuwe mobiele scanner in Zeebrugge, een nieuwe bagagescanner en een nieuwe scanvan in Oostende, en ook 2 bureelwagens om het werk van de mobiele teams te ondersteunen. Tot slot is uiteraard de stabiliteit van de IT-systemen cruciaal. Door de Brexit zal het aantal invoeraangiftes vermoedelijk toenemen met 14% en het aantal uitvoeraangiftes met 47%. Ik heb daarom de administratie gevraagd om de nodige stresstesten te doen om te verzekeren dat er voldoende servercapaciteit is om de toename aan dataverkeer te verwerken.”

Bert Mons: “Ook de verschillende actoren in onze haven van Zeebrugge zetten volop in op het digitale platform RX/Seaport om de documentenflow tussen alle betrokken actoren, inclusief de douane, op een snelle en automatische manier af te handelen. Hier zorgt de Brexit net voor een opportuniteit door het volledige administratieve proces van het vervoer van goederen te digitaliseren. Dat zal zorgen voor tijds winst en de optimalisatie in de planning.”

Johan Van Overtveldt: “Dat zijn inderdaad interessante digitaliseringsinitiatieven die wij van dichtbij volgen. De douane ondersteunt ze ten volle omdat ze de datakwaliteit en betrouwbaarheid van gegevens kunnen bevorderen, zowel voor de overheid als voor de betrokken privépartners. Het zijn handige tools die het administratieve proces kunnen versnellen en vergemakkelijken.”

Welke boodschap heeft u nog voor onze ondernemers?

Johan Van Overtveldt: “Vooral de kmo’s die op dit moment geen ervaring hebben met extracommunautaire handel wil ik op het hart drukken om tijdig de nodige adviezen in te winnen. Kijk zeker eens op de Brexi-

Ontdek ons douane-aanbod

Omdat ondernemen buiten de EU de juiste kennis van douanezaken vereist, organiseert Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen in 2019 verschillende opleidingen voor uiteenlopende doelgroepen. Ze bieden een theoretisch kader, maar zijn tegelijk zeer praktijkgericht. Dankzij nauwe contacten met de douane kunnen we de meest actuele informatie met u delen.

Customs Academy (nieuw!): een onderdompeling in douanematerie waarvoor geen voorkennis vereist is. Na deze achtjarige opleiding beschikt u over de nodige knowhow om douanetechnische vraagstukken op te lossen en te implementeren.

Thema’s: douanewetgeving, douanenomenclatuur, formaliteiten, aangiftes en douaneregelingen, douanewaarden en btw, gunstregimes, oorsprong en algemeen douanemanagement.

Doelgroep: exportmedewerkers en -managers, zaakvoerders, CFO’s en supply chain managers.
Timing: opstart maart 2019

Business Club Customs: een vaste groep van internationaal actieve bedrijven met doorgevoerde douane-expertise bespreekt tijdens een zevental bijeenkomsten high level-douanetopics en best practices.

Doelgroep: managers douane en logistiek
Timing: heropstart april 2019

Regionaal douaneforum voor West- en Oost-Vlaanderen: overlegorgaan tussen bedrijven en de douane-autoriteiten.

Timing: doorlopend, trimestriel

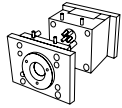
Meer info: daphne.renier@voka.be

tpagina van de douane, waar de basis toegelicht wordt en ook een FAQ voorzien is. Daar vindt u ook de contactgegevens van het departement Marketing & Facilitation, dat ondernemingen met raad en daad kan bijstaan om hun business ‘Brexitproof’ te maken. En op de algemene Belgische Brexitwebsite brexit.belgium.be vindt u informatie over de impact op de 4 vrijheden van onze interne markt: vrij verkeer van goederen, diensten, mensen en kapitaal. Daarnaast kunt u op de site ook een impactscan invullen. Kijk waar nodig ook op tijd uit naar dienstverleners (i.e. de expediteurs) die de nodige formaliteiten voor u kunnen vervullen. Gebruik de Brexit als een opportuniteit om uw logistieke processen in kaart te brengen en te optimaliseren, liever vandaag dan morgen.” (JD - Eigen foto’s)

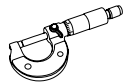
CADCAMATIC

JUST MECHATRONICS

CADCAMATIC IS SPECIALIST IN MECHATRONICA. MET MEER DAN TWINTIG JAAR ERVARING IN HET VERVAARDIGEN VAN MATRIJZEN EN MET EEN BIJZONDERE PASSIE VOOR AUTOMATISERING, HEBBEN WE ONZE COMPETENTIES VERRUIMD RICHTING MACHINEBOUW EN HET MAKEN VAN PRECISIE-ONDERDELEN.



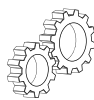
MATRIJZENBOUW



PRECISIE-ONDERDELEN



AUTOMATISERING



MACHINEBOUW

CONCEPT. BUILD. LAUNCH.

DE LEITEWEG 11 8020 RUDDERVOORDE

marcando

get your shop online



Ideaal **B2C & B2B** platform voor groothandels & KMO's
ERP gekoppeld met DAVE, Venice & MS Dynamics
Instapklare webshop voor beperkte maandelijkse fee



marcando
e-commerce platform

marcando is een product van encima

Meer info op

www.marcando.be

info@marcando.be

050/230 200

ABS

All Buro Solutions

kantoor machines

kantoor materiaal

computer/laptop

software/service

papier/supplies

RICOH



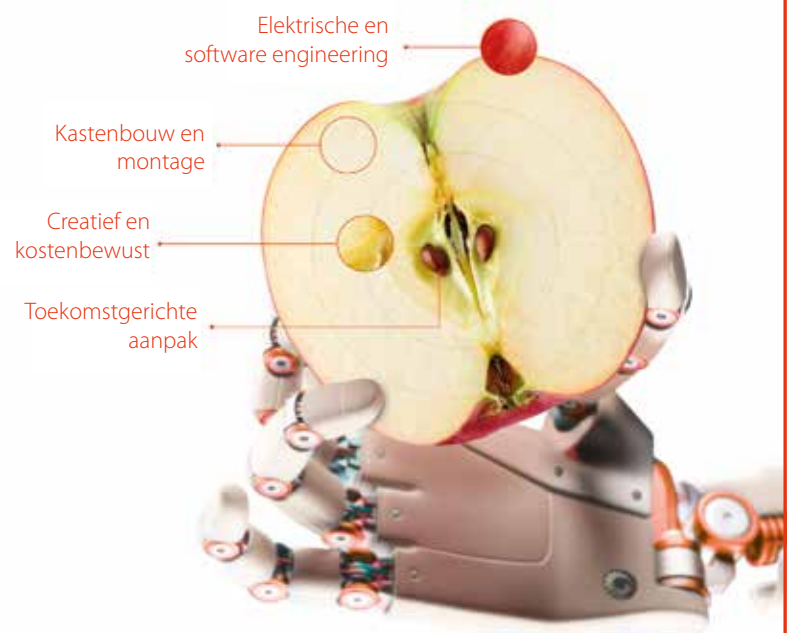
Kleine Konijnenboslaan 6 - 8470 GISTEL

Telefoon +32(0)59 27 95 02

www.allburosolutions.be

Dynamics

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



DYNAMICS (MENEN) WERFT AAN

IT software engineer

PLC software engineer

Electrical design engineer

www.dynamics.be

30 JAAR CRIVITS & PERSYN ADVOCATEN IN BRUGGE

“Vonnissen worden veeleer uitzondering dan regel”



Advocaten Chris Persyn en Rik Crivits (beiden vooraan in het midden) bouwden in 30 jaar tijd een groep van 33 medewerkers uit.

In Brugge viert advocatenkantoor Crivits & Persyn het 30-jarig bestaan. “Door sociaal recht en ondernemingsrecht te combineren, richtten we ons van meet af aan op de ondernemingen. We waren in de regio een van de eerste kantoren die zich specialiseerden”, bliken Chris Persyn en Rik Crivits terug. Vandaag telt hun kantoor 33 mensen, onder wie 8 vennoten.

In 1988 vonden advocaten Chris Persyn en Rik Crivits, collega's op hetzelfde kantoor, de tijd rijp om een eigen bureau te beginnen. “In die tijd, toen advocaten nog vooral generalisten waren, spiegelde wij ons aan het kranse Brusselse kantoren die zich specialiseerden. Wij hadden ons toegelegd op respectievelijk sociaal recht en ondernemingsrecht, zowel als assistent aan de universiteit als in de dagelijkse praktijk. Door die 2 domeinen samen te brengen, richtten we ons exclusief tot de niche van de ondernemingen.”

Al vanaf de start bij Rik Crivits thuis in de Vlamingdam in Brugge ging het snel vooruit. “In 1991 versterkten we ons met vennoot Alex De Visscher, specialist in vastgoed- en verzekeringsrecht. In 1993 kochten we een huis in de Komvest in Brugge, waar we in 10 jaar naar 15 medewerkers groeiden. Om weer voldoende ruimte te hebben, verhuisden we in 2003 naar de huidige locatie in de Ezelstraat.

In een voormalige stadsresidentie, waar vóór ons onder meer de Kamer van Koophandel huisde, werken we intussen al met 33 mensen, onder wie 8 vennoten.”

Vandaag is Crivits & Persyn georganiseerd in 4 praktijkgroepen: ondernemingsrecht, sociaal recht, administratief recht en vastgoed- en verzekeringsrecht. “Ons cliënteel is niet meer beperkt tot de regio Brugge. Zeker in het segment van overheden en culturele instellingen zijn we in het hele land actief. We pleiten voor de permanente instroom van jong talent in het team en onderhouden goede relaties met de universiteiten. En gelukkig is ons kantoor blijkbaar attractief: we zijn in ons team slechts met 4 ouder dan 50. In het kader van ons 30-jarig jubileum ontvingen we 85 mensen die ooit bij ons werkten. Merkwaardig is dat deze alumni hun weg vonden naar de meest uiteenlopende geledingen van de maatschappij: magistratuur, ondernemingen, diplomatie en uiteraard enkele in de big four.”

Welke evoluties komen eraan?

“Op 1 november treedt het nieuwe ondernemingsrecht in werking. Dat wordt een Copernicaanse revolutie omdat ze het onderscheid tussen burgerlijk en handelsrecht wegneemt. Daardoor zullen onder meer vrije beroepen zoals artsen en advocaten beschouwd worden als een onderneming, waar een heel pak wetgeving aan vasthangt. De Rechtbank van Koophandel zal vanaf dan de Ondernemingsrechtbank heten.”

Dat het beroep de voorbije 30 jaar veranderd is, is duidelijk. “In 1988 was het de regel dat je een advocaat aansprak voor een procedure, dus om een conflict voor de rechtbank te beslechten. Dat is nu de uitzondering geworden, omdat de klant veel beter af is wanneer tijdig advies wordt verleend of in onderling overleg een deal gemaakt kan worden. Rechtbankprocedures kunnen immers zeer lang duren en hebben een onzekere uitkomst. Daardoor verschrompelde de jongste decennia het aantal vonnissen van rechtbanken. Daarnaast wijzigde de wetgeving. Een slimme wet van 2014 vermijdt bijvoorbeeld de voorheen talrijke discussies in het ontslagrecht.” (RJ - Foto MVN)



Alaska

Afschaffing attest basiskennis bedrijfsbeheer: de doos van Pandora geopend?

Tot voor kort moest iedereen (natuurlijke persoon of rechtspersoon) die een handelsactiviteit wilde ontplooiën een minimum aan ondernemersvaardigheden bewijzen door middel van het attest basiskennis bedrijfsbeheer en voor bepaalde gereguleerde beroepen een specifieke beroepsbekwaamheid.

Sedert januari 2018 is de specifieke beroepsbekwaamheid niet meer vereist en op 1 september 2018 werd het attest bedrijfsbeheer afgeschaft. Op zich werkt dit een discriminatie weg, daar het door het Europees recht op vrije vestiging voor buitenlanders gemakkelijker was dan voor Vlamingen om hier als ondernemer een zaak te starten.

Wil een ondernemer slagen, dan heeft hij/zij kennis van zaken nodig en dient de ondernemer kwalitatief hoogstaand werk af te leveren. Mensen die de sprong wagen, verdienen alle lof, maar moeten ook (tegen zichzelf) beschermd worden. Eén van die beschermingsmechanismen was tot voor kort het attest basiskennis bedrijfsbeheer.

Het aantal ondernemers dat start loopt jaar na jaar op: in 2017 zijn 95.081 nieuwe ondernemingen opgericht in België, een groei van 6% ten opzichte van 2016 en een stijging van 28% in 10 jaar tijd. Helaas gingen ook 7,6% meer bedrijven failliet ten opzichte van 2016. Bij de voornaamste oorzaken van faillissementen noemen curatoren vooral een gebrekkige kennis van bedrijfsbeheer, samen met een gebrekkige kennis van economische zaken en een zwak ondernemingsplan.

Het attest basiskennis bedrijfsbeheer kon dan ook aanzien worden als een drempel, maar ook als een vorm van faillissementspreventie. Uiteraard was dit attest ook niet zaligmakend en kon iemand die pakweg een master in wijsbegeerte had afgewerkt makkelijker aan een attest komen dan iemand die een degelijke technische opleiding had. Men heeft de kans gemist om

een echte cursus ondernemerschap in te stellen die voor iedereen zou kunnen gelden. Gesteld voor zo'n uitdaging is afschaffen uiteraard steeds makkelijker dan een oplossing te vinden die ook voor Europa aanvaardbaar zou zijn, maar dat kadert wellicht in de algemene trend om de lat steeds lager te leggen (zie het onderwijs).

Men mag in het licht van deze wijziging ook niet uit het oog verliezen dat het insolventierecht recent werd gewijzigd, zodat het voor een ondernemer makkelijker zal worden om na een faillissement met een schone lei te herbeginnen. De regeling met betrekking tot de verschoonbaarverklaring van de gefailleerde die een natuurlijke persoon is, is immers vervangen door de kwijtschelding van schulden. Het uitgangspunt is daarbij dat de gefailleerde, die een natuurlijke persoon is, op zijn vraag wordt "bevrijd van de restschulden, onverminderd de zakelijke zekerheden gesteld door de schuldenaar of derden". Teneinde de tweede kans te bevorderen, moet de sluiting van het faillissement in de regel niet worden afgewacht om uitspraak te kunnen doen over de vraag de kwijtschelding te bekomen. Er mag dus worden verwacht dat het aantal faillissementen alleen nog maar zal toenemen. Dit zal, samen met de geplande afschaffing van de kapitaalvereiste in het nieuw vennootschapsrecht, uiteraard de schuldeiser niet ten goede komen.

Nu het attest basiskennis bedrijfsbeheer is afgeschaft, is het zaak voor de aspirant-ondernemer om zelf het initiatief te nemen. De startende ondernemer zal het best gerichte opleidingen volgen en zich goed laten begeleiden. Het financieel plan kan daarbij opgewaarderd worden tot een ondernemingsplan waarin nagedacht wordt over de organisatie, het product of de dienst en de afzetmarkt.

*Stefaan Kindt,
Alaska*



**KIJK
VOORUIT**

Brugge • Hasselt • Ieper • Kortrijk
Roeselare • Wemmel
www.alaska-group.eu

ALASKA
ADVISORS • ACCOUNTANTS • AUDITORS



IMPOSTO Advocaten

Belastingvrije kapitaalverminderingen versus belaste dividenduitkeringen bij holdings - een verhaal van fiscaal misbruik?

In een uitspraak van begin dit jaar besluit de rechtbank van eerste aanleg te West-Vlaanderen, afdeling Brugge dat de loutere opeenvolging van dividenduitkeringen en een belastingvrije kapitaalvermindering fiscaal misbruik uitmaakt (Rb. Brugge 19 februari 2018, 16/2904/A). Bij dit vonnis dienen echter vraagtekens te worden geplaatst, inzonderheid bij de wijze waarop de rechtbank tot fiscaal misbruik besluit.

Private holding: techniek om belastingvrij middelen aan de vennootschap te onttrekken

Het klassieke scenario, zoals mogelijk tot voor 1 januari 2017, is voldoende bekend. Familiale aandeelhouders brachten de aandelen van hun exploitatievennootschappen aan werkelijke waarde onder in het kapitaal van de door hen gecontroleerde holding. Zo werden de latente meerwaarden op deze aandelen belastingvrij vastgeklikt en werd ten belope van de werkelijke waarde van de aandelen fiscaal gestort kapitaal in de holding gevormd.

Deze structuur biedt de mogelijkheid om op (nagenoeg) belastingvrije wijze dividenden vanuit de exploitatievennootschappen naar de holding op te stromen. Deze ontvangen dividenden kunnen naderhand door de holding via een kapitaalvermindering aangerekend op het gestort kapitaal belastingvrij aan de familiale aandeelhouders worden uitgekeerd.

Het fiscaal voordeel is uitgesproken. Op een rechtstreekse dividenduitkering door de exploitatievennootschappen aan de familiale aandeelhouders is roerende voorheffing ad op vandaag 30% verschuldigd, terwijl hoger omschreven scenario toelaat hetzelfde dividend zo goed als belastingvrij te laten toekomen aan de familiale aandeelhouders.

Private holding: in het vizier, ook van de wetgever

De voorbije jaren nam de wetgever maatregelen om deze techniek fiscaal een stuk minder

interessant te maken. Zo is de vorming van gestort kapitaal sinds 1 januari 2017 beperkt tot de aanschaffingswaarde van de ingebrachte aandelen in hoofde van de inbrenger. Sinds 1 januari van dit jaar is het bovendien niet langer mogelijk een kapitaalvermindering volledig op gestort kapitaal aan te rekenen, maar geldt de zogenaamde pro rata-regel.

Bovendien beschikt de belastingadministratie sinds aanslagjaar 2013 over een vernieuwd bewijsmiddel in de inkomstenbelastingen: de algemene antimisbruikbepaling. Rechtshandelingen gesteld door een belastingplichtige met als wezenlijk doel te handelen in strijd met de doelstellingen van het Wetboek van Inkomstenbelastingen, maken fiscaal misbruik uit en zijn niet tegenstelbaar aan de belastingadministratie. Het is aan de administratie het fiscaal misbruik te bewijzen.

Rechtbank Brugge: keuze voor belastingvrije kapitaalvermindering tot uitbetaling ontvangen dividend is fiscaal misbruik

De rechtbank te Brugge sprak zich recent uit over de toepassing van de algemene antimisbruikbepaling op een belastingvrije kapitaalvermindering in de private holding.

De betrokken holding voerde in de periode 2005-2013 opeenvolgende kapitaalverminderingen door, en dat telkens belastingvrij door aanrekening op het gestort kapitaal. De laatste in deze reeks van kapitaalverminderingen bracht het kapitaal op 1,26% van het oorspronkelijk kapitaal. Ten belope van het bedrag van deze laatste kapitaalvermindering werd kort voordien een superdividend naar de holding opgestroomd. De laatste kapitaalvermindering werd door de belastingadministratie via een aanslag van ambtswege in hoofde van de holding als dividend belast.

De rechtbank te Brugge treedt de administratie bij. De rechtbank meent dat er sprake is van fiscaal misbruik doordat de holding besluit tot een kapitaalvermindering aangerekend op haar gestort kapitaal om zo de dividendbelasting te vermijden.

Bij deze uitspraak zijn echter belangrijke kritische kanttekeningen te maken. Zo kan de keuze voor een kapitaalvermindering aangerekend op het gestort kapitaal an sich niet als fiscaal misbruik worden aangemerkt, ook niet wanneer voorafgegaan door dividenduitkeringen naar de holding. De wettekst is immers duidelijk; een kapitaalvermindering aangerekend op het gestort kapitaal wordt niet als dividend aangemerkt en is bijgevolg belastingvrij.

Het besluit tot fiscaal misbruik vergt een wetsconforme analyse waarbij het legaliteitsbeginsel voorop staat. De wijze waarop de rechtbank in casu tot fiscaal misbruik besluit kan dan ook niet worden bijgetreden. Dit neemt niet weg dat het gebruik van een private holding om belastingvrij middelen aan vennootschappen te onttrekken niet gevrijwaard is van de toepassing van artikel 344, §1 WIB'92, maar dan binnen de contouren van de wetgeving en haar doelstellingen.

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

FISCALITEIT
VERMOGEN
ONDERNEMEN



IMPOSTO
ADVOCATEN - AVOCATS - LAWYERS

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



SDWorx

Loonpakket optimaliseren: in 4 stappen naar lagere loonkosten

In 2017 bedroegen de arbeidskosten in ons land gemiddeld 39,6 euro per uur. Daarmee zijn de loonkosten in België nog altijd bij de hoogste in Europa. Je medewerkers zo efficiënt mogelijk verlonen – lees: een zo hoog mogelijk nettoloon tegen zo laag mogelijke kosten – 'loont' met andere woorden. Hoe kun je als kmo-zaakvoerder je loonkosten verlagen en er tegelijk voor zorgen dat het loonpakket meer op maat is van de individuele werknemer?

Stap 1: bied extralegale voordelen aan

Als werkgever kun je je medewerkers extralegale voordelen toekennen. Die zijn zowel fiscaal als op socialezekerheidsvlak interessant. Daarnaast zijn er nog er nog tal van andere mogelijkheden. Zo kun je bijvoorbeeld ook elektrische fietsen, een verhoogd sociaal abonnement, een abonnement bij een fitnessclub of een vergoeding voor thuiswerken aanbieden. Hou wel de wettelijke spelregels in het achterhoofd. Denk je er bijvoorbeeld aan om maaltijdcheques als extralegaal voordeel in te voeren? Weet dan dat je daarvoor geen bestaand loon mag inruilen. Voor andere aanvullende voordelen geldt geen uitdrukkelijk verbod, maar ook daar komt het erop aan duidelijke afspraken te maken met je medewerkers.

Tip: stel loonpakketten samen waarover je medewerkers echt tevreden zijn en die hen motiveren. Daarvoor moet je uiteraard weten wat ze willen om uit de lange lijst voordelen de juiste te kiezen. Dat kan aan de hand van een enquête, bijvoorbeeld.

Stap 2: zet je variabele verloning op punt

Om medewerkers te belonen en hun engagement te vergroten, zetten steeds meer bedrijven de stap richting variabele verloning: prestatiegerelateerde verloning op basis van financiële en niet-financiële resultaten. Maar werknemers zijn soms teleurgesteld als ze zien hoeveel ze uiteindelijk netto overhouden. Bij een klassieke bonus is dat na alle heffingen amper 31,83%.

Door de jaren heen zijn er gelukkig interessante alternatieven bijgekomen. De bekendste voorbeelden zijn de collectieve loonbonus cao nr. 90 (loonbonus), warrants en de winstpremie.

Tip: denk je eraan je medewerkers een loonbonus toe te kennen? Onze handige loonbonusgids zet je alvast op weg: www.sdworx.be/loonbonus.

Stap 3: stippel een slim mobiliteitsbeleid uit

Maar liefst 26% van de werknemers die met de auto naar het werk komt, staat dagelijks in de file. Daarom voerde de regering 2 maatregelen in waarmee je een duurzaam mobiliteitsbeleid op poten zet.

Sinds maart 2018 kun je als werkgever de mobiliteitsvergoeding – beter bekend als de cash for car-regeling – toepassen. Concreet kunnen werknemers hun bedrijfswagen inruilen voor een som geld, die ze dan vrij spenderen. Ze financieren daarna zelf hun de kosten voor hun woon-werkverplaatsingen. De mobiliteitsvergoeding wordt op dezelfde manier belast als een bedrijfswagen.

Vanaf 1 oktober 2018 kun je ook opteren voor het mobiliteitsbudget. Als werknemers hun bedrijfswagen inleveren, krijgen ze jaarlijks een bedrag waarmee ze kunnen kiezen uit een waaier aan vervoersoplossingen. Een eerste optie is een bedrijfswagen die minstens even milieuvriendelijk is als de ingeleverde wagen, of de wagen waarvoor de werknemer in aanmerking kwam. Daarnaast kunnen je werknemers ook kiezen voor duurzame vervoersmiddelen. Denk aan het openbaar vervoer, de fiets of carpoldiensten. Het restsaldo krijgt de werknemer op het einde van het jaar in cash uitbetaald.

Hoewel beide maatregelen sterk op elkaar lijken, is er een belangrijk verschil. De mobiliteitsvergoeding bant de bedrijfswagen volledig, terwijl die bij het mobiliteitsbudget wel een optie blijft.

Daarnaast zijn er nog tal van andere opties om een slim mobiliteitsbeleid uit te zetten. Thuiswerk bijvoorbeeld vormt een ideale remedie tegen de dagelijkse files én geeft een boost aan de work-life balance. Je kunt ook volop inzetten op de fiets als alternatief voor wagens, waarbij je bedrijfsfietsen voorziet en een fietspolicy uitstippelt. Zo slinken niet alleen de files, medewerkers die meer tijd willen om te sporten krijgen daartoe de kans tijdens hun woon-werkverplaatsingen.

Stap 4: bied je medewerkers keuzevrijheid met flexibel verlonen

Door de verschillen in leeftijd, interesses en gezinssituatie bij je werknemers stelde je ongetwijfeld al vast dat hun behoeften op het vlak van verloning uiteenlopen. Flexibel verlonen is het uitgelezen instrument om daarop in te spelen: je geeft je medewerkers de vrijheid om de extralegale voordelen in hun loonpakket zelf te kiezen.

Het principe is eenvoudig: bepaalde extralegale voordelen, zoals een bedrijfswagen, aanvullende vakantiedagen of abonnementen, worden omgezet in een geldwaarde. Binnen zijn pakket kan elke werknemer voordelen 'shoppen' naargelang zijn wensen op dat moment. Denk aan een gsm-abonnement, een leasefiets, een aanvullende verzekering,... Zo verhoogt niet alleen het engagement bij je werknemers, je hebt meteen ook een extra toef in handen in de war for talent.

*Dorien Meire,
KMO directeur SD Worx Brugge*

sdworx

Loonpakket
optimaliseren:
in 4 stappen
naar lagere
loonkosten

Hoe? Lees het e-book
[www.sdworx.be/
ebookflexibelverlonen](http://www.sdworx.be/ebookflexibelverlonen)





Japanse felicitaties voor grootste autobehandelaar ter wereld ICO

Stukgoedbehandelaar International Car Operators stelde onlangs feestelijk zijn nieuwbouw, een uitbreiding met 54 ha en het plan voor 11 windturbines voor. Daarmee versterkt ICO de positie van Zeebrugge als grootste autohaven ter wereld. Het Japanse topmanagement kwam de lokale medewerkers en bedrijfsleiding persoonlijk feliciteren.

Met een traditionele Japanse ceremonie werd getoast op de nieuwbouw en uitbreiding van International Car Operators in Zeebrugge. ICO is de grootste behandelaar van nieuwe wagens ter wereld en meteen ook het grootste bedrijf in de haven. Het werd in 2007 opgericht en is een volle dochter van de Japanse groep NYK Lines. Ruim 70% van de 2,8 miljoen wagens die vorig jaar in Zeebrugge behandeld werden, passeerden via ICO.

"Ondanks tegenslagen zoals de economische crisis vanaf 2008, zijn we vandaag voor autotrafiek de onbetwistbare nummer één van de wereld, met 2,6 miljoen wagens per jaar in Zeebrugge en Antwerpen samen. Daarnaast zijn onze terminals geschikt voor alle soorten stukgoed", sprak Svein Steimler, voorzitter van ICO en een van de toppers in de NYK Group.

ICO investeerde 10 miljoen euro in een kantoorgebouw nabij de snelweg A11. Het telt 5 verdiepingen met elk een nuttige oppervlakte van 900 m². Er werken momenteel 150 bedienden op een totaal van 1.250 mensen – havenarbeiders inbegrepen – aan wie ICO dagelijks werk verschaft. Deze groep is verdeeld in twee derden in Zeebrugge en een derde in Antwerpen, met Zeebrugge als thuisbasis van de centrale diensten.



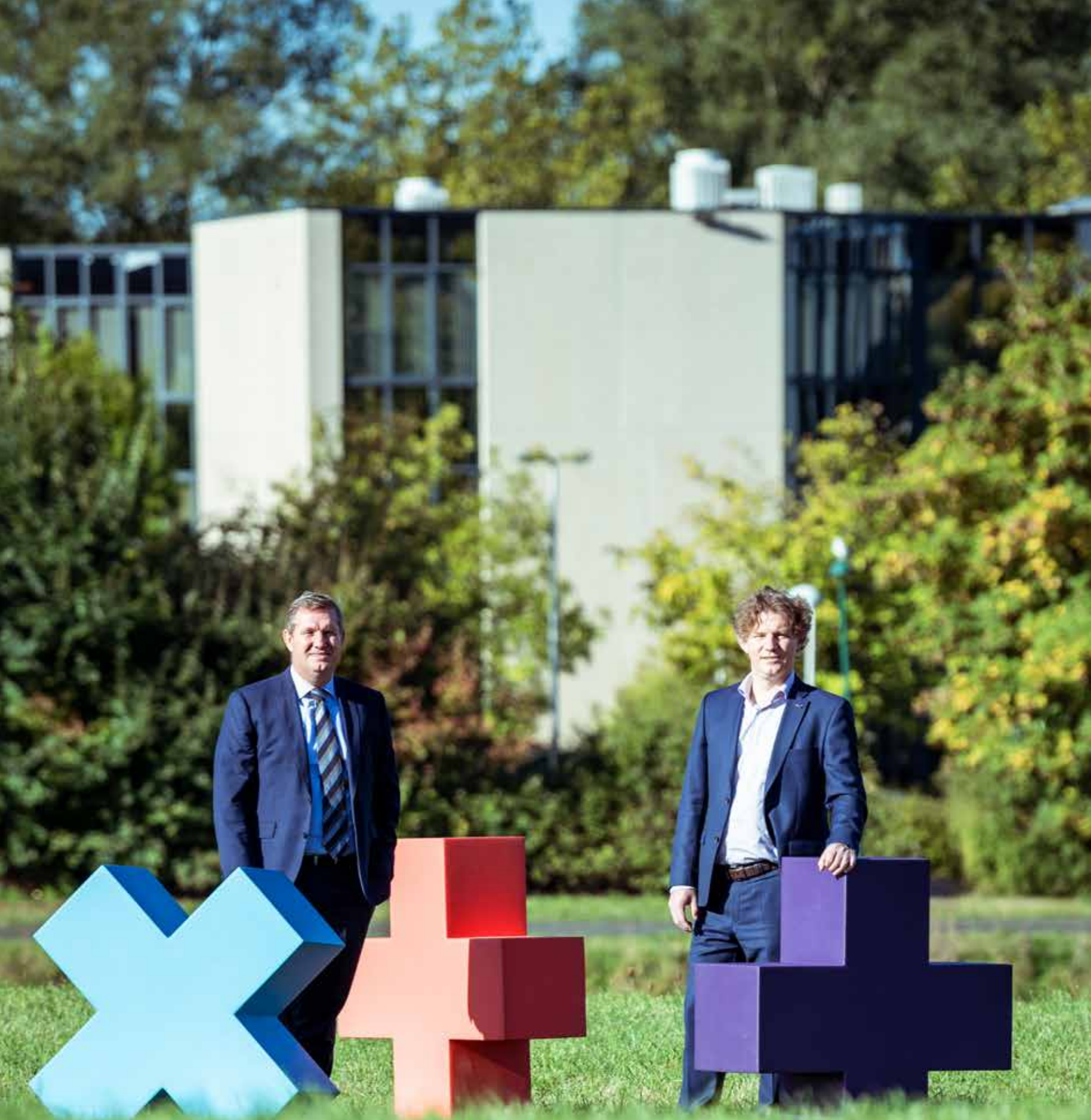
De nieuwbouw bevat ook de centrale 'gate' voor de terminals aan weerszijden van het Zuidelijk Insteekdok, respectievelijk de Hanze- en de Bastenakenterminal. De toegangspoorten en de terminals zijn uitgerust met een elektronisch bewakingssysteem. Momenteel wordt langs de Bastenakenkaai een uitbreiding met 54 hectare gerealiseerd. Daarmee zal ICO langs het Zuidelijk Insteekdok binnenkort over 200 hectare beschikken en komt zijn totaal in Zeebrugge op 300 hectare. In Antwerpen heeft het bedrijf 125 hectare. Er is ook een bouwaanvraag ingediend voor 11 windturbines, een investering van 55 miljoen euro. Tegen 2020 zouden ze een gigantisch vermogen van 44 megawatt moeten leveren voor o.m. de schepen en het toenemende aantal elektrische wagens.

Gedelegeerd bestuurder Marc Adriansens onderstreepte dat ICO alleen dankzij zijn mensen het grootste bedrijf van de haven kon worden. "Zij streven er dagelijks naar om de wagens onbeschadigd, voorzien van de juiste opties en op tijd aan de klanten

Nieuwe voorzitter Voka Havenvereniging

APZI-voorzitter Marc Adriansens is aangesteld als nieuwe voorzitter van de Voka Havenvereniging, een samenwerking van de private havengemeenschappen van Antwerpen, Gent, Oostende en Zeebrugge. Gedelegeerd bestuurder van ICO Adriansens volgt Antwerpenaar Nicolas Saverys van rederij Exmar op. De nieuwe voorzitter pleit voor intensievere samenwerking tussen de Vlaamse zeehavens, gezien de gemeenschappelijke uitdaging om hun positie in het achterland te bestendigen en te vergroten. De 4 zeehavens leveren direct en indirect werk aan bijna 230.000 voltijdse equivalenten en creëren 30 miljard euro toegevoegde waarde.

ter beschikking te stellen. Met 100 miljoen euro toegevoegde waarde in Zeebrugge en Antwerpen dragen we flink bij tot de Vlaamse economie." (RJ - Foto MVN)



Hein en Nikolas Vandelanotte – Vandelanotte

Vandelanotte viert 70 jaar toegevoegde waarde

Accountants- en auditkantoor Vandelanotte is met zijn 70 jaar dienst uitgegroeid tot een evergreen in een sector die volop in beweging is. Niet alleen in West-Vlaanderen is Vandelanotte incontournable, maar ook daarbuiten, met in totaal 8 kantoren waar zo'n 6.000 klanten kind aan huis zijn. 330 medewerkers maken de dienst uit. Het is een familiebedrijf bij uitstek, waar 3 generaties tekenen voor een 'huis van vertrouwen': vroeger vader Roger en zoon Hein Vandelanotte, nu oom Hein en neef Nikolas Vandelanotte.

Vandelanotte bestaat dit jaar 70 jaar. Uw vader wordt binnenkort 99 jaar. Een hommage is hier op zijn plaats. Hoe begon het allemaal?

Hein Vandelanotte: "Het is toch wel een bijzonder verhaal. Mijn vader was een schoolmeester die na de uren wat bij wilde verdienen door vrienden te helpen bij de aangifte van hun belastingsbrief. We schreven 1948. Omdat de vraag steeds groter werd, besloot hij de school te verlaten. Een gedurfde beslissing waar zijn eigen ouders grote vragen bij hadden. Kon je daar wel je boterham mee verdienen? Maar mijn vader besloot toch de sprong te wagen."

Hoe is het om samen te werken als oom en neef? In het boek dat in 2013 uitkwam over de geschiedenis van jullie kantoor zei Nikolas: "Ik ken mijn sterktes, ik vind mezelf bijvoorbeeld niet de grootste manager. Organiseren en coachen zijn niet mijn sterkste punten. Ik ben meer de man van de strategie. Gelukkig is Hein een betere manager. De boodschap is: we vullen elkaar aan."

Nikolas Vandelanotte: "Zo is het nog altijd. Ik vind dat je moet weten wat je sterke en zwakke kanten zijn. Maar even goed moet je weten wat je écht boeit en wat minder. Ik heb als jurist altijd meer interesse gehad voor de inhoud dan voor de praktische organisatie. Getting things done voor de klant, dat is mijn grootste voldoening."

Hein Vandelanotte: "Nikolas en ik staan het liefst zo dicht mogelijk bij de klanten. Ik denk dat dat één van de grootste troeven is van ons kantoor. Omdat onze organisatie maar bleef groeien, moesten we ook het organigram aanpassen. Elk deeldomein wordt aangestuurd door een verantwoordelijke en globaal is er één operationeel directeur. Dat geeft ons als hoofdaandeelhouder toch al wat meer ruimte om ook met de lange termijn bezig te zijn."

2007 was een mijlpaal: het was voor het eerst dat Vandelanotte zijn kapitaal

openstelde voor vennoten van buiten de familie. Waarom?

Hein Vandelanotte: "Bedrijven met een familiaal DNA hebben een meerwaarde. Dat externe vennoten konden instappen, vonden wij logisch voor de uitbouw van onze organisatie op lange termijn. Vandaag tellen we 10 dergelijke vennoten. Zij kennen onze business en onze klanten als geen ander. Dus, luidde de redenering, zij kunnen ons succesverhaal alleen maar sterker helpen maken."

Nikolas Vandelanotte: "De familie heeft wel nog altijd de meerderheid (70 procent) en we wensen dat ook zo lang mogelijk zo te houden."

In jullie mission statement staat te lezen dat jullie bij uitstek een waardegedreven bedrijf willen zijn. Topics als betrokkenheid, creativiteit en groei worden prioritair naar voor geschoven. Laten we het even over groei hebben. Is kwaliteit nastreven niet belangrijker dan groeien an sich?

Hein Vandelanotte: "Ik heb daar een pasklaar antwoord op: het ene kan het andere versterken. Wat ik bedoel is dit: hoe meer kwaliteit je brengt, hoe groter de groei kan zijn. Maar het omgekeerde geldt ook: naarmate een organisatie meer groeit, zal ze ook meer kwaliteit kunnen brengen. Beide effecten kunnen elkaar versterken. Want schaalvergroting betekent ook dat je in alle deeldomeinen meer complementaire expertise hebt."

Nikolas Vandelanotte: "We tellen hier nu 330 mensen verspreid over 8 kantoren (waarvan 150 in Kortrijk), allemaal op de een of andere manier experts in hun vak."

Mooi, maar er is ook een war for talent gaande. Vinden jullie gemakkelijk die expertise? Hoe kan je mensen vinden en ook binden?

Hein Vandelanotte: "Ik denk dat we een best aantrekkelijk verhaal kunnen voorleggen met een bewezen track record. Dat trekt

meer aan dan een verhaal dat neerwaarts neigt, toch? Als je mensen aantrekt, moet je ze ook zoveel mogelijk ruimte geven om hun ding te doen, om aan intrapreneurship te doen."

Zijn jongeren ook bereid nog zo hard te werken als de generatie voor hen?

Hein Vandelanotte: "Ik weet dat vaak gezegd wordt dat jongeren voor een 9-to-5 zouden gaan. Sta me toe daar mijn twijfels over te hebben. Er wordt volgens mij niet minder gewerkt, maar er wordt wel anders gewerkt. Je moet mensen meer armslag geven om hun werk te organiseren zoals het hen uitkomt. Willen ze hun werk van thuis uit doen of later op kantoor aankomen en later afsluiten? Daartoe is ruimte binnen de organisatie. Start en stop lopen meer door elkaar en een prikklok is uit den boze."

"Hoe meer kwaliteit je brengt, hoe groter de groei kan zijn. Maar het omgekeerde geldt ook."

HEIN VANDELANOTTE

Vandaag hebben jullie kantoren op 8 plaatsen in Vlaanderen. Waar liggen de toekomstige ambities? Is er in de sector bijvoorbeeld ruimte voor consolidatie? Het zou een nog snellere groei mogelijk maken, toch?

Hein Vandelanotte: "Je zou kunnen zeggen dat we 2 terreinen bestrijken: enerzijds is er onze adviserende rol aan de klanten, anderzijds staan we de klant bij om zijn wettelijke verplichtingen in te vullen (compliance). In beide deeldomeinen staat de markt onder druk. Wie blijft, zal groter moeten worden, het kan bijna niet anders. We hebben alvast de ambitie om op beide



terreinen een voortrekkersrol te spelen."

Nikolas Vandelanotte: "Wat advies betreft, zou je kunnen zeggen: 'ach, je vindt zoveel informatie op internet, even googelen en klaar is kees'. Maar het is zo eenvoudig niet. Advies op maat, dat rekening houdt met de specificiteit van de klant, zal altijd cruciaal blijven. Daar liggen nog grote opportuniteiten. We hebben alvast de ambitie om een voortrekkersrol te spelen. In de tak van compliance staat inhoudelijk veel te veranderen. Jawel, het uitvoerende werk van de boekhouder staat op de helling omwille van digitalisering. Het routinewerk verdwijnt stilaan. Maar dan nog zal er meer dan nood zijn aan toegevoegde waarde. Een computer weet niet wat fiscaal het interessantst is voor een klant. Daar ligt onze sterkte - en door groter te worden kan je steeds meer gespecialiseerd en specifiek advies geven."

Hein Vandelanotte: "We zijn vandaag, naast de Big Four, bij de belangrijkste kantoren van Vlaanderen. We willen dat in de toekomst ook blijven."

Jullie noemen jullie méér dan accountants of auditors. Want jullie zijn ook bezig met business solutions, tax & legal alsook family & company. Zo zijn jullie mettertijd ook op het terrein gekomen van consultancybedrijven of van advocatenkantoren. Schept dat geen problemen?

Hein Vandelanotte: "Eén zaak mag je niet vergeten: de zogenaamde Big Four hebben in de loop der jaren ook altijd maar aan gebiedsuitbreiding gedaan. Idem dito voor de grote advocatenkantoren. Ach, ieder gaat zijn eigen weg en doet wat hij denkt te moeten doen. Als advocaten eerder een conflictueus model hanteren, dan zijn wij alvast anders en streven waar het kan naar compromis, bemiddeling. In mijn ogen is een slecht akkoord nog altijd beter dan een zogenaamd goed proces. Bedrijven hebben nu eenmaal een grondige hekel aan onzekerheid. Een rechtsgang brengt altijd onzekerheid mee over de afloop."

Het fenomeen is bekend: het Staatsblad telt jaar na jaar nog meer pagina's. Gevolg: een overvloed aan wetten. Hoe meer wetten, hoe meer rechtsonzekerheid toch? Hoe zien jullie dat?

Nikolas Vandelanotte: "Er is niet alleen de toenemende stroom aan wetten. Ook de administratie komt meer en meer voor de dag met regeltjes en voorschriften, waaraan ze dan ook nog eens een eigen interpretatie geeft. Volg dat maar eens allemaal op..."

Hein Vandelanotte: "Meer complexiteit is niet bepaald een zegen voor de rechtsze-



kerheid, dat is een feit. Veel wetten zijn dan nog niet werkbaar in de praktijk, of ze bevatten errata. Ook op dat vlak proberen we niettemin zo professioneel en zo goed als mogelijk alles op te volgen. Er is een team in huis dat wetsontwerpen of wetsvoorstellen screent. Intern worden er op permanente basis vormingscursussen georganiseerd voor alle medewerkers."

Bedrijven zijn gevoelig voor de te hoge vennootschapsbelasting, bovenop veel anderen taxaties. De tarieven verschillen enorm van land tot land (Ierland amper 12,5 procent bijvoorbeeld), zodat men zich de vraag moet stellen of Europa wel geharmoniseerd is, zoals het zelf beweert.

Hein Vandelanotte: "Het probleem bij zo'n discussie is dat de vergelijkbare basis nooit dezelfde is. Jawel, Ierland heeft een veel lager vennootschapstarief. Maar gelden daar ook zoveel aftrekposten als bij ons? Neen dus."

Nikolas Vandelanotte: "Nu heeft de overheid beslist om tegen 2020 het vennootschapstarief te laten zakken naar 25 procent. Mooi, maar het uitgangspunt was dat de verrichting budgettair neutraal moest zijn en dus zijn er compenserende maatregelen die de een meer treffen dan de andere. Dat is de realiteit."

Accountants, auditors en fiscalisten hebben een verpletterende verantwoordelijkheid, en dan moeten ze nog strikt onafhankelijk zijn ook. Hoe kan men zich daarvoor indekken, buiten verzekeringen om?

Hein Vandelanotte: "Er is maar één oplossing en die heet: kwaliteit, kwaliteit en nog eens kwaliteit bieden. De lat kan op dat vlak nooit hoog genoeg liggen. En daarnaast moet je ook een beetje bidden (lacht)."

Jullie hebben kantoren in heel Vlaanderen en zelfs in Brussel. Wat valt er het

"Het uitvoerende werk van de boekhouder staat op de helling omwille van digitalisering. Het routinewerk verdwijnt stilaan."

NIKOLAS VANDELANOTTE

meest op als het gaat over West-Vlaamse familiebedrijven? Wat zijn de eerste woorden die u dan te binnen schieten?

Hein Vandelanotte: "No-nonsense. Korte beslissingslijnen. Kort op de bal."

Nikolas Vandelanotte: "West-Vlaamse ondernemers zijn duidelijk meer prijsbewust dan hun collega's in andere provincies."

Voka West-Vlaanderen formuleert aan de vooravond van de regionale verkiezingen de wens om de meest ondernemende regio te zijn van West-Europa. Wat moet er gebeuren om die ambitie waar te maken?

Hein Vandelanotte: "Mensen vinden is en blijft de grootste en tegelijkertijd ook de moeilijkste uitdaging. Laten we ook heel realistisch zijn. Wie ze hier niet vindt, heeft ook maar die keuze: ze elders zoeken."

Nikolas Vandelanotte: "Laten we ook maar proberen zoveel mogelijk starters te hebben."

In heel wat boardrooms zie je nog steeds enkel mannen. Hoe zit dat bij Vandelanotte?

Hein Vandelanotte: "5 jaar geleden stapte onze eerste vrouwelijke vennote Veerle Buyl in. Onze laatste aanwinst rond de bestuurstafel was ook een vrouw, met name Iris De Groote. Maar toegegeven, op volledige pariteit zal het nog wel even wachten zijn. De eerste stappen in de goede richting zijn echter gezet." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

Groeien als familiebedrijf?

Op donderdag 25 oktober vindt de Family Business Happening 2018 plaats. Die staat in het teken van 'Uw groei-strategie als familiebedrijf'.

Meer info: www.voka.be/activiteiten/family-business-happening-2018

Picanol en maatwerkbedrijven zijn dikke vrienden

Uit handen van minister voor Sociale Economie Liesbeth Homans mocht Luc Tack van Picanol een award ontvangen. Het Ieperse bedrijf wordt geroemd als een rolmodel als het gaat om samenwerking met zogenaamde maatwerkbedrijven (de vroegere beschutte werkplaatsen) en krijgt daarom de eretitel 'ambassadeur van de maatwerkbedrijven'.

West-Vlaanderen telt in totaal 28 maatwerkbedrijven die goed zijn voor maar liefst 6.700 jobs. De maatwerkbedrijven zijn een vaste toeleverancier van de reguliere sector. Bij Picanol is dat al decennialang zo. Met Westlandia (uit Ieper) wordt al 30 jaar samengewerkt en met Mariasteen (uit Gits) al 20 jaar. Aan andere West-Vlaamse maatwerkbedrijven (zoals WAAK in Kuurne) wordt ook al eens een opdracht uitbesteed. "Maatwerkbedrijven zijn een vaste partner in ons verhaal en dat is geen toeval", aldus Luc Tack. "Net als wij bij Picanol doen, leggen ook zij de lat hoog. Dat geldt zowel voor de kwaliteit van het werk als voor de drang naar innovatie. Wat betreft technologische innovatie staan de maatwerkbedrijven heel ver. Vandaag kijken wij naar hen voor de manier waarop ze erin slagen mensen in te schakelen in de

industrie 4.0. Hoe zij technologie inzetten om jobs leefbaarder te maken, dat is indrukwekkend. Ze zijn zonder meer belangrijk om onze groei te helpen dragen. Picanol is bovendien een bedrijf dat een begrip als maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in het vaandel draagt. Redenen genoeg dus om elkaar te omarmen. We zijn partners in cultuur."

KANSEN CREËREN

De opdrachten kunnen verschillende kanten op, maar meestal gaat het om de toelevering van componenten voor de textielmachines van Picanol. De samenwerking tussen Picanol Group en maatwerkbedrijf Westlandia ontstond in 1968 en werd in de loop van de jaren steeds intenser. Vandaag is de samenwerking tussen Westlandia en

"Maatwerkbedrijven leggen de lat hoog, zowel op het vlak van kwaliteit als wat betreft de drang naar innovatie."

LUC TACK

de Picanol Group goed voor ongeveer 200 voltijdse equivalenten, zeg maar voltijdse jobs in het maatwerkbedrijf. Tot de activiteiten behoren onder andere het afwerken van artikelportfolio's in de afdeling verpanning, mechanische voormontages in functie van de eindmontage of integrale just in time-afwerkingen van kabelbomen voor weefmachines in de afdeling elektrische montages. Jaarlijks worden er door Westlandia ongeveer 10.000 kabelbomen gemonteerd.

Ook maatwerkbedrijf Mariasteen werkt reeds 35 jaar en op vaste basis samen met Picanol Group. Het vervaardigt de verpakkingsmaterialen voor Picanol Group en maakt de houten bodems klaar die de weefmachines vaste voet geven voor de verzending naar de klant. "Zij vormen het ideale verlengstuk van onze eigen productie", aldus Luc Tack nog.

Het voorbeeld van Picanol leert dat de maatwerkbedrijven ook partieel kunnen verhelpen aan het probleem van de krapte op de arbeidsmarkt. Om nog meer werkzoekenden met een afstand tot de arbeidsmarkt de kans te geven aan het werk te gaan, creëerde minister van Sociale Economie, Liesbeth Homans, 500 bijkomende plaatsen binnen de maatwerkbedrijven en voorzag ze de afgelopen 2 jaar ruim 12 miljoen euro investeringssubsidies voor de maatwerkbedrijven. "En dat is goed besteed geld", aldus Luc Tack. "Ook in de toekomst blijven de maatwerkbedrijven een vaste partner in ons eigen verhaal. Wereldwijd voelen we dat de middenklasse er op vooruit gaat. Dat is goed nieuws voor een bedrijf als het onze. Want als de middenklasse vooruit gaat, betekent dit ook dat de vraag naar textielmachines toeneemt." (KC - Foto DD)



Picanol draagt maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in het vaandel, vertelde Luc Tack aan minister voor Sociale Economie Homans.

CLUSTER BLAUWE ECONOMIE LAAT WEST-VLAAMS INNOVATIEVE BEDRIJVEN BLOEIEN

West-Vlaamse bedrijven hebben een groot aandeel in de veelbelovende technologische cluster in de 'blauwe economie'. Op de Blue Tech Demo Days bij Deco Subsea in Brugge wisselden 8 innovatieve en complementaire spelers ervaringen en contacten uit. "Iedereen in de offshoresector staat voor technische uitdagingen die vaak dezelfde zijn. We vullen elkaar aan om innovatieve oplossingen te vinden", zegt Chris Lehouck van gastbedrijf Deco Subsea.

Van onderwatersnijwerk tot 'varende drones'

"Gezien de gelijklopende technische uitdagingen in de sector is het goed om complementaire bedrijven samen te brengen."

CHRIS LEHOUCK

DECO SUBSEA

Actief over de hele wereld

Specialist in onderzeese engineering-diensten Deco Subsea stelde 2 dagen zijn ateliers open voor collega's en internationale contacten uit de 'blauwe economie'. Op de Blue Tech Demo Days toonden 8 bedrijven hun innovaties, ondersteund door Flanders' Maritime Cluster en de Blauwe Cluster, en financieel gesteund door Stad Brugge en de Fabriek voor de Toekomst Blauwe Energie van POM West-Vlaanderen. "Op 2 dagen ontvingen we een 200-tal mensen uit de sectoren olie- en gaswinning, hernieuwbare energie, baggeren, havens en watergebonden overheden. Elke deelnemer nodigde zijn klanten uit", zegt bedrijfsleider Chris Lehouck van Deco Subsea. Het bedrijf verricht reguliere duikwerken, onderwatersinspecties met robots, snijwerken in staal en beton, en speciale baggerwerken. Deco Subsea wordt ingeschakeld voor bergingswerken en voor de bouw, onderhoud en inspectie van offshore windmolenparken en booreilanden in Europa, Zuid-Amerika, Azië en Afrika. De Bruggelingen ontwerpen de gereedschappen en machines zelf.

"Iedereen in de offshoresector staat voor technische uitdagingen die vaak gelijk lopen. Dan is het goed om complementaire bedrijven samen te brengen. Een voorbeeld

is een systeem dat wij recent ontwikkelden om de kwaliteit van een snede te beoordelen. Wanneer een ponton constructies van de zeebodem moet optillen, is het extreem interessant om zeker te zijn dat de constructie volledig van zijn verankering is losgesneden. Anders heb je tientallen tonnen meer hijskracht nodig om het stuk los te trekken. Er was al jaren vraag naar een oplossing voor dat probleem."

Deco Subsea werd in 1996 opgericht en groeide van 2 mensen naar een 25-tal, op piekmomenten aangevuld met freelancers tot 40 mensen. In 2016 ging de bedrijfsleiding over naar het duo Chris Lehouck en Stefaan Persyn, kort nadat een brand de ateliers verwoestte. "We hebben ons helemaal herpakt. We hebben niet alleen nieuwe loodsen en machines, we veranderden ook onze manier van werken. Vanuit het management geven we de mensen een grote inspraak en verantwoordelijkheid bij het ontwerpen en assembleren van de toestellen die zij uiteindelijk zelf op zee zullen gebruiken. Ons werkmodel is dat van een 'straatfeest' waarbij iedereen spontaan zijn verantwoordelijkheid neemt voor iets wat hem aanspreekt en waar hij goed in is. We ondervinden dat die aanpak zeer motiverend werkt en tot goede resultaten leidt."





DOTOCEAN

Zich onderscheiden met specialiteiten

Mede-initiatiefnemer van bij eerste editie van de Blue Tech Demo Days vorig jaar, is dotOcean uit Brugge. Het hoogtechnologische bedrijf stond niet alleen op de beurs, maar demonstreerde op het nabijgelegen Boudewijnkanaal ook onbemande vaartuigen. "Omdat we geen scheepsbouwer zijn, hebben we gekozen om ons te onderscheiden in onze specialiteiten software en sensoren. We ontwikkelden de besturingseenheid AYB – de afkorting van Automate Your Boat – waarmee elk vaartuig online bestuurbaar wordt. Zo worden het 'varende drones' volgens de dezelfde principes als van vliegende drones", zegt mede-oprichter Koen Geirnaert. "Onbemande vaartuigen zijn veel flexibeler inzetbaar voor bijvoorbeeld havenbesturen, aannemers en baggeraars. Je moet niet wachten tot een groot, bemand peilschip beschikbaar is. Je kunt ze naar believen uitrusten met inspectiecamera's, sensoren voor milieumeting of dieptepeiling. De AYB-eenheid maakt van elk vaartuig een

Zwitsers zakmes. We kwamen er anderhalf jaar geleden mee naar buiten en ondervinden een toenemende internationale interesse. Een referentiekland is de haven van Antwerpen, die een onbemande catamaran uitrustte met onze besturingseenheid. We krijgen intussen al vragen een 'automatische piloot' te installeren voor bijvoorbeeld transport van goederen in offshorewindturbineparken. Maar er is ook interesse om pleziervaartuigen automatisch in de jachthaven te helpen parkeren."

De besturingseenheden vormen een tweede productenlijn naast de onderwaterinstrumenten en -sensoren waarmee dotOcean in 2010 ontstond. De groei kreeg vleugels toen Artes Group, waartoe waterbouwkundig aannemer Depret uit Zeebrugge behoort, medeaandeelhouder werd. Er werken nu een tiental hooggekwalificeerde kenniswerkers die onlangs verhuisden van de Pathoekeweg naar de omgeving van de Expresweg in Sint-Andries.



HYPERTECHNICS

Unieke hardware

Hardware is de kernbusiness van Hypertechnics uit Nieuwpoort. Steven Wackenier startte 3 jaar geleden met het ontwikkelen, mechanisch ontwerpen en fabriceren van waterdichte, drukbestendige toestellen voor de offshore-industrie. "Vanuit mijn technische achtergrond bouwde ik na mijn uren als freelancer hardware. Ik nam daarbij de mechanica en elektronica voor mijn rekening." Ondertussen werd Hypertechnics ook Benelux-verdeler van diverse merken en kun je er druktesten laten uitvoeren. Steven Wackenier richt zijn blik steeds vaker internationaal: "Klanten zoals de Belgische baggergroep Deme zijn wereldwijd actief. Dan moet je als toeleverancier volgen om de toestellen te gaan installeren in bijvoorbeeld Singapore of Mauritius. Een demonstratiebeurs als deze is zeer goed om contacten te leggen."

Tot nu werkte hij alleen, maar de tijd is gekomen om uit te breiden. "Momenteel staat mijn machinepark voor onder meer frezen, draaien en persen in een voormalig sigarenfabriekje in Nieuwpoort. Om ruimer en efficiënter te kunnen werken, bouwen we nu een loods in Veurne. Veel specialismen die je in België niet meer vindt, doe ik zelf. Het gaat bijvoorbeeld om bepaald klein draaiwerk, technisch vergulden en spuitwerk in rubber."

Goede voedingsbodem voor kennisbedrijven in offshore-economie

Uit Brugge waren op de Blue Tech Demo Days dotOcean (bodemonderzoek, onbemande vaartuigen en dataverwerking), MG3 Belgium (mariene en geowetenschappelijke diensten), Centric (draadloze communicatie), Meet Het (landmeten en 3D-scannen) en Deco Subsea (diensten voor snijden, baggeren, duikwerken en onbemande vaartuigen). Uit Nieuwpoort kwam Hypertechnics (hardware voor onder water). Uit het binnenland kwamen Cathie Associates uit Brussel (diensten Offshore geoscience and geotechnical engineering consultancy) en Nexans Euromold uit Aalst (voorgevormde toebehoren voor midden- en hoogspanningskabels).

Roel Jacobus - Foto's Michel Vanneuville

RENDABEL EN DUURZAAM GROEIEN IS EEN STRATEGISCHE DOELSTELLING

TH Group versterkt door overname van garage in Luxemburg

TH Group uit Hoogdele neemt de garageactiviteiten van Fraikin in Luxemburg over en transformeert die naar een IVECO Truck Station. Fraikin behoudt wel zijn leasingactiviteit. Voor TH Group is het een nieuwe stap in een duurzaam groeiproces. "Luxemburg is een kleine markt, maar biedt ons de mogelijkheid om geografisch verder uit te breiden", klinkt het.

TH Group startte als Turbo's Hoet, met Hoogdele als uitvalsbasis. Een rasche West-Vlaamse truckgroep die sinds 2006 voor de helft in handen is van Ackermans & Van Haaren. De andere helft van het kapitaal is in handen van de stichtende familie Hoet, met Inge Hoet aan het roer. Het is ondertussen uitgegroeid tot een stevig internationaal concern dat wordt aangestuurd door een executief comité met 6 leden en Piet Wauters als CEO. Zo is TH group onder meer één van de grootste DAF-dealers ter wereld, een belangrijke onafhankelijke Europese speler voor financieringsoplossingen voor vrachtwagens en één van 's werelds grootste verdelers van turbo's voor de naverkoopmarkt.

TH Group is actief in de verkoop, het onderhoud en de leasing van vrachtwagens. Daarnaast verdeelt de groep turbo's en onderdelen voor vrachtwagens, trailers en personenwagens. Het geheel van de 4 businessunits (trucks, lease, parts en turbo's) was in 2017 goed voor een totaalomzet van 468 miljoen euro, een groei van 19% in vergelijking met het jaar ervoor (waarin een groei van 12% werd opgetekend). Ook in 2018 wordt een verdere groei geambieerd.

De groep telt op vandaag meer dan 1.000 medewerkers en is met een 50-tal eigen vestigingen actief in België, Frankrijk, Nederland, Rusland, Wit-Rusland, Bulga-

rije, Roemenië, Polen, Oekraïne en sinds kort dus ook in Luxemburg. Filip Matthijs, General Manager TH Trucks Belgium: "De overname van de garageactiviteiten van Fraikin in Luxemburg is een kleine uitbreiding voor de TH Group waarmee we in een tiende Europese land voet aan wal kunnen zetten. De garage zal zich toespitsen op de verkoop van nieuwe IVECO-voertuigen in Luxemburg, maar ook in de Belgische provincie Luxemburg. De medewerkers van de overgenomen garage in Luxemburg blijven allemaal in dienst, zodat de werkzekerheid gegarandeerd werd."

NIEUWE REGIO'S EN ACTIVITEITEN

Naast de overgenomen vestiging in Luxemburg blijft TH Group ook continu investeren in andere regio's en activiteiten. Het voorbije jaar ging in Frankrijk een nieuw service-punt in Duinkerke open, in Bulgarije werd in Sofia een nieuwbouw dealer-punt in gebruik genomen en afgelopen maand opende in België een nieuwbouw service-punt in Aalst. Begin 2018 werd TH Group de importeur voor Ford Trucks in Rusland. Daarnaast groeide de leasevloot de voorbije jaren jaarlijks met circa 500 eenheden (of 10%), een ambitie die ook naar de toekomst blijft gehandhaafd.

In de nabije toekomst mag er nog één en ander verwacht worden: een nieuwbouw dealerpunt, met een voorziene opening begin 2019, is in aanbouw in Minsk in Wit-Rusland en ook in Le Havre in Frankrijk zouden de bouwwerken voor een nieuw servicepunt eerstdaags starten. De groep blijft continu uitkijken naar rendabele en duurzame uitbreidingsmogelijkheden.

(LVA - Foto Kurt)

WWW.TH-GROUP.EU

"Luxemburg is een kleine markt, maar biedt ons de mogelijkheid om geografisch verder uit te breiden."

FILIP MATTHIJS





Luc Van Rensbergen en zijn team in het nieuwe bistro-concept Greenhouse in Kortrijk Xpo.

NIEUW RESTAURANT MET VEEL LICHT, RUIMTE EN GROEN

Kortrijk Xpo investeert fors in The Greenhouse

Kortrijk Xpo zit in een nieuw jasje, al is dat deze keer niet aan de buitenzijde te zien. Binnen de muren werd het oude en ook wel verouderde Atrium afgebroken, uitgebreid en in een groen nieuw kleedje gestoken. Het kreeg de naam "The Greenhouse". De interne mens wordt er versterkt met spijs en drank, maar krijgt er ook een 'terug naar de natuur'-beleving bovenop. Aan de remake hangt een investeringskaartje van om en bij de 900.000 euro.

De hongerigen spijzen en de dorstigen laven, is een werk van barmhartigheid. Kortrijk Xpo neemt die levenswijsheid nu ter harte met een gloednieuwe brasserie, waar exposanten en bezoekers van één van de vele beurzen terecht kunnen. "Kortrijk Xpo zweert altijd en overal bij beleving, en die lijn wilden we nu ook consequent door-trekken in ons aanbod van eten en drank", aldus Saskia Soete De Boosere, algemeen directeur van Kortrijk Xpo.

ITALIË ALS INSPIRATIEBRON

Voor de bouw werd er samengewerkt met architectenbureau Buro B uit Genk. Architect is Kurt Gooris die onder andere in stond voor de pop-uprestaurants van VTM in 2017. Het bureau had sterke expertise inzake evenementiële en belevingsconcepten, kwaliteiten waarnaar Kortrijk Xpo voor het nieuwe cateringconcept net op zoek was.

"Kortrijk Xpo zweert altijd en overal bij beleving."

SASKIA SOETE DE BOOSERE

De architect vertrok voor het ontwerp vanuit de bestaande centrale lichtkoepel in het centrum van de expohallen. Vanuit die koepel met natuurlijke lichtinval werd er geopteerd om de bistro uit te werken als een serre met veel licht, ruimte en groen. Vandaar uiteraard ook de naam The Greenhouse of 'serre' in het Engels. Het moet een plek worden waar zowel exposanten als bezoekers even op adem kunnen komen tijdens de drukte van een beurs. De bar werd uitgebreid met 300 m² en biedt nu plaats aan 290 gasten, bijna een verdubbeling in capaciteit tegenover vroeger.

Inspiratie voor het nieuwe cateringaanbod werd opgedaan tijdens een culinaire reis naar Italië. De keuze viel op verse, eerlijke en authentieke producten. Zo werd er voor de koffiebeleving een samenwerking aangegaan met Viva Sara uit Kortrijk. In The Greenhouse kan men terecht voor een zakelijke afspraak, een snelle lunch of diner, een verkwikkende cocktail of een Grand Cru met tapa's uit de streek. De combinatie van de verschillende ingrediënten zorgt voor de totaalbeleving van het nieuwe concept.

Kortrijk Xpo deed voor de uitwerking van The Greenhouse - de werken werden in een recordtijd van 3 maanden afgewerkt - een beroep op de expertise van West-Vlaamse bedrijven. "Een bewuste keuze", aldus Philippe D'heygere, voorzitter van Kortrijk Xpo. Passeerden zo de revue: hoofdaannemer Kordekor, Sanitair Deneckere, Glascentrale Bavikhove, Oxfloor, tegelbedrijf Devos en Lafosse (keukens). Aan het dossier hangt een prijskaartje van om en bij de 900.000 euro. "Het is nu zaak om dit te rentabiliseren!", aldus nog voorzitter D'heygere. (KC - Foto Hol)

CERTIFICAAT VOKA CHARTER DUURZAAM ONDERNEMEN VOOR 33 WEST-VLAAMSE BEDRIJVEN

In juni mochten 33 deelnemende West-Vlaamse bedrijven het Voka Charter Duurzaam Ondernemen in ontvangst nemen, na een traject dat in 2017 van start ging. Het charter biedt ondernemingen de kans om duurzaam ondernemen in de praktijk te brengen. Ze worden daarbij begeleid door experts van Voka en uiteindelijk geëvalueerd door een team van onafhankelijke deskundigen.

"Het traject stuwt deelnemers vooruit"

In West-Vlaanderen was het Charter Duurzaam Ondernemen sinds 2008 al een samenwerking tussen de POM West-Vlaanderen en Voka. Het charter is sinds begin 2017 helemaal 'geadopteerd' door Voka, maar wordt wel verder ondersteund door deskundigen van de POM West-Vlaanderen. Nog belangrijker dan het certificaat is het proces daarnaartoe: het Voka Charter Duurzaam Ondernemen biedt deelnemers een duidelijk kader om de duurzaamheidsdoelstellingen te behalen. "Je moet het zien als een systematiek waarbij bedrijven minimaal 10 concrete duurzaamheidsacties kiezen en die op basis van een actieplan ook realiseren", legt Sophie Tobbacq, stafmedewerker Voka Charter Duurzaam Ondernemen, uit. "Die acties zijn gebaseerd op de 17 duurzaamheidsdoelstellingen van de Verenigde Naties; doelstellingen die rekening houden

met de impact op de planeet, maar ook op het personeel en de klanten, innovatie binnen de onderneming, noem maar op."

POSITIEVE DYNAMIEK

Het traject van het Voka Charter Duurzaam Ondernemen begint met een nulmeting en een audit die de werk- en knelpunten vaststelt, gevolgd door een grondige begeleiding op maat gedurende een jaar. "We gaan tussentijds langs en kunnen indien nodig tips en bijkomende informatie aanreiken. Na een jaar volgt een evaluatie-audit door een team van 3 specialisten, waarbij alle acties en prioriteiten worden besproken. Daarnaast worden 4 ervaringsuitwisselingen per jaar aangeboden rond specifieke duurzaamheidsthema's, om de deelnemers te vormen of te inspireren."

Veel bedrijven die het certificaat willen behalen, waarderen het dat ze zich zo bijvoorbeeld volledig in orde kunnen stellen met de complexe milieuwetgeving. "Andere vinden het belangrijk om zich ermee te kunnen profileren als aantrekkelijke werkgever", stelt Sophie Tobbacq. "Wat de redenen ook zijn: we zien in de deelnemende

bedrijven telkens een positieve dynamiek ontstaan die de onderneming op alle vlakken echt vooruit stuwt."

Tijdens het eerste volledige werkjaar van het Voka Charter Duurzaam Ondernemen volgden 35 West-Vlaamse bedrijven het traject. Dat leidde in juni tot het uitreiken van 33 certificaten. Daarnaast onderschreven 6 nieuwe bedrijven de intentie om deel te nemen.

"EEN PLATFORM OM TE BLIJVEN INNOVEREN"

Fermette – Vleeswaren Depuydt uit Oostende brengt fijne vleeswaren, salades, bereide gerechten, diepvriesproducten en kaas tot bij de versspecialist. Het bedrijf behaalde dit jaar zijn tiende certificaat Duurzaam Ondernemen. "Het stimuleert ons om onszelf in vraag te blijven stellen", zegt project- en qualitymanager An Cremmery van Fermette. "Er komen altijd weer nieuwe ideeën en werkpunten naar boven die ons bedrijf versterken. De 'verplichting' om stil te staan bij 10 duurzaamheidsthema's biedt een duidelijk kader om na te denken over alle mogelijke verbeteringen,



Eind juni ontvingen 35 West-Vlaamse bedrijven het Voka Charter Duurzaam Ondernemen. An Cremmery staat helemaal rechts op de foto.

"Uit elke audit die een traject voorafgaat, komen er altijd weer nieuwe ideeën en werkpunten naar boven die ons bedrijf versterken."

AN CREMMERY, FERMETTE – VLEESWAREN DEPUYDT



Wilt u ook duurzaam ondernemen?

Voelt u zich aangesproken door het verhaal van Fermette - Vleeswaren Depuydt en wil u deelnemen aan het Voka Charter Duurzaam Ondernemen? Surf dan naar www.voka.be/west-vlaanderen/vcdo of neem contact op met Helene De Rore of Sophie Tobback via 056 23 50 43.

acties te ondernemen én die te onderhouden." Een van de recente verwezenlijkingen die uit een actiepoint naar voren kwamen, is het feit dat het diepvriestransport van kleine hoeveelheden niet langer met een diepvriescel, maar via een diepvriescontainer gebeurt. An Cremmery: "Andere mooie acties zijn het toepassen van het smart lights-systeem in ons magazijn. We hebben in het belang van onze medewerkers ook flink geïnvesteerd in competentie management en een aantal jaar geleden investeerden we in nieuwe bestel- en voorraadbeheerssoftware. Wij gebruiken het Voka Charter Duurzaam Ondernemen dus echt als platform om te blijven innoveren." (JD - Foto EV)

Theoma start met een online advocatenkantoor

Videochatten met een gespecialiseerde advocaat? Dat is sinds kort geen droom meer, maar realiteit. Raadpleeg-een-advocaat.be is het initiatief van het Brugs advocatenkantoor Theoma van meester Ivan Coppens en levert advies in uiteenlopende specialisaties op maat.

Wie als ondernemer of particulier een juridisch probleem heeft, moet niet langer een advocaat zoeken, een afspraak maken en zich verplaatsen. Het kan voortaan waar en wanneer u zelf wil. "De gebruiker die naar onze website surft kan na enkele muisklikken een afspraak maken met een gespecialiseerde advocaat tegen een vooraf vastgelegd ereloon", zegt initiatiefnemer Ivan Coppens van het advocatenkantoor Theoma. Daarna ontmoet de cliënt de voorgestelde advocaat via een virtuele consultatie. Het platform is bereikbaar via pc, tablet of smartphone.

Bedoeling is de kloof tussen advocatuur en cliënten virtueel dicht te rijden. Het doelpubliek zijn zowel particulieren als ondernemers. "Deelnemende advocaten van over heel Vlaanderen kunnen zich slechts voor een beperkt aantal materies registreren, het zijn dus echte specialisten." Ook de kostprijs is direct bekend: een consultatie (van maximum één uur) via raadpleeg-een-advocaat.be kost 85 euro voor particulieren en 121 euro voor materies voor ondernemers.

ENTHOUSIASTE REACTIES

Initiatiefnemer Ivan Coppens is een 50-jarige Bruggeling die al 27 jaar actief is als advocaat. Zelf is hij vooral gespecialiseerd in vastgoedrecht, aansprakelijkheid en ondernemingsrecht. "Deels uit gemakzucht werd ik advocaat, want ik wist niet onmiddellijk wat ik anders wilde doen. Ik ervaar elke dag dat het een boeiend beroep is, met grote verantwoordelijkheid en ik put er grote voldoening uit." Maar hij wilde meer. Ondernemen, ook als advocaat. "In tegenstelling tot confraters zie ik de digitalisering als een kans."

Collega's reageren intussen enthousiast op het initiatief. "Men merkt dat het platform een antwoord biedt op de noden van het cliënteel: snel een betrouwbaar advies bekomen van een advocaat, tegen een vooraf bekende prijs. Ik ben ervan



"In tegenstelling tot confraters zie ik de digitalisering als een kans."

IVAN COPPENS

overtuigd dat we als advocaat zo'n service niet zelf kunnen aanbieden, andere actoren die plaats zullen innemen. Zonder de nodige expertise en betrouwbaarheid, en dan staat de deur bijvoorbeeld open voor mensen die het minder goed voor hebben met ons beroep", zegt hij.

"Het initiatief is voor mij geslaagd nadat een eerste cliënt via het platform op raadpleging is gekomen en ook tevreden is. De voorbereiding gaf me tevens veel voldoening: het uitdenken van de verschillende stappen, het samenwerken met de ontwikkelaars, de mogelijke scenario's waarmee advocaat en cliënt kunnen worden geconfronteerd... Ik deel de sensatie van een start-up en moet zeggen: iets creëren vanuit het niets is gewoon superleuk!"

Meer dan 20 advocaten hebben hun medewerking aan het platform bevestigd, voornamelijk van de balie West-Vlaanderen. "Ik reken erop dat ook advocaten van andere balies zullen meewerken, zodat alle vakdomeinen voldoende bemand zullen worden. Dan kunnen zowel de particulier als de ondernemer op het platform terecht voor vlug en accuraat advies." (LVA - Foto MVN)

WWW.RAADPLEEG-EEN-ADVOCAAT.BE



Frank Missoul
en Mathieu Hanet.

BRUGS BEDRIJF MARKTLEIDER IN BEDRIJFSFITNESS

Amitabha geeft de loopstok door

Amitabha, het Brugse bedrijf dat sport en vitaliteit stimuleert bij lokale besturen en bedrijven, zit halfweg het overnametraject. Stichter Frank Missoul zoekt na de start-upjaren een nieuwe uitdaging. Opvolger Mathieu Hanet wil zijn sportmicrobe nu ook professioneel vorm geven.

Na 2 jaar Bryo-traject begon Frank Missoul, master lichamelijke opvoeding, begin 2011 op zijn eentje met Amitabha. "Ik vond een niche in de publieke sector. Heel veel Vlaamse steden en gemeenten hebben een ruim eigen sportaanbod voor kinderen, volwassenen, senioren en mensen met een beperking, maar vinden moeilijk lesgevers. Na geslaagde cases in Brugge en Knokke prospecteerde ik actief op de Vlaamse markt en groeiden we snel. Vandaag telt Amitabha 7 voltijdse medewerkers en bieden we wekelijks aan een 200-tal lesgevers in heel

Vlaanderen werk. We maken het verschil door onze klanten niet alleen geschoolde lesgevers aan te bieden, maar ook continuïteit te garanderen door ervoor te zorgen dat er altijd een lesgever beschikbaar is."

Ook bedrijven stonden in de beginperiode op de radar, maar de markt bleek er toen niet klaar voor. "De laatste jaren is dat sterk veranderd", vervolgt Frank Missoul. "Vandaag is Amitabha marktleider in het uitbaten van bedrijfsfitnesscenters en organiseren we inspirerende sessies om de vitaliteit te verhogen binnen 5 domeinen: meer bewegen, mentale veerkracht, energiepeil, je algemene levensstijl en het teamgevoel op je werk. Per bedrijf zetten we een uniek programma op dat binnen een bepaalde periode wordt uitgerold. Laagdrempeligheid is cruciaal, om met een kleine investering zoveel mogelijk medewerkers te activeren. Een belangrijke oorzaak van ziekteverzuim is immers het gebrek aan beweging en aandacht voor mentale veerkracht. Bovendien wordt het in de war for talent ook almaar belangrijker om als bedrijf te tonen dat je begaan bent met het

welzijn van je medewerkers en hen ook op dat vlak iets te bieden hebt."

NOG 2 JAAR AAN BOORD

Een jaar geleden tekende Frank Missoul de overnameakte van Amitabha, omdat pionieren hem beter ligt dan verder opschalen. Mathieu Hanet, die opgroeide in een ondernemersfamilie, neemt binnen een jaar definitief over. "De klik was er direct en ik vond het ook belangrijk dat Frank nog 2 jaar aan boord wilde blijven om me alle knepen van het vak te leren. Ook al willen we de publieke kant verder uitbreiden, toch merken we dat er vooral heel veel potentieel ligt in de bedrijfswereld. West-Vlaamse bedrijven bengelen trouwens wat achteraan het peloton, maar we zijn overtuigd dat we ook hén zullen kunnen overtuigen van de correlatie tussen vitaliteit van hun medewerkers en positieve bedrijfsresultaten."

"We hebben ons bij de overname ook laten bijstaan door ervaren experts. Ik wil dat Mathieu een perfect lopend bedrijf met een fantastisch team kan verderzetten en in de toekomst met Amitabha verder kan groeien en hoge toppen scheren", besluit Frank Missoul. (SD - Foto MVN)

"In de war for talent wordt het almaar belangrijker om te tonen dat je begaan bent met het welzijn van je medewerkers."

FRANK MISSOUL

Na de investeringen, nu vacatures bij Dana

Dana Belgium uit Brugge, fabrikant van complexe aandrijfsystemen voor zware voertuigen, vierde onlangs zijn 50-jarig bestaan. Daarbij werd vooral vooruitgekeken: na de forse investeringen en aanwervingen in het voorjaar, zoekt het bedrijf opnieuw bijkomende medewerkers voor de R&D- en productieafdeling.

In 1968 bundelden de Amerikaanse multinational Clark Equipment en het Belgische La Brugeoise et Nivelles hun krachten om transmissies te bouwen voor de Europese markt. Hun nieuwe bedrijf Clark Automotive in Brugge-Sint-Michiels, in de industriezone Ten Briele nabij het station, was een schot in de roos. Na amper een jaar werkten er al bijna 200 mensen. In 1971 werd de Clark Equipment voor de volle 100% eigenaar, waarna de vestiging

in Ten Briele voortdurend werd uitgebreid tot de huidige 2,9 hectare.

Sinds 1997 vormt het bedrijf een onderdeel van de wereldwijd actieve Amerikaanse groep Dana Corporation. Onder de naam Dana Belgium behoort het tot de divisie Off-Highway Drive and Motion Technologies. Die maakt vooral aandrijfsystemen voor zware, industriële voertuigen voor de mijn- en bosbouw, havens en de constructiesector. De productievestiging in Brugge onderscheidt zich binnen de groep door zich te specialiseren in alles wat complex is, zowel in de afwerkingsfase van onderdelen als in de montage en de logistieke processen. Het gaat bijvoorbeeld om kleine series die technologisch complex in elkaar zitten. Ondertussen breidde het actierein van de R&D-afdeling steeds verder uit. De toepassingen beperken zich al lang niet meer tot de aandrijfsystemen waarmee het

“Slechts 2 technologiecentra in de wereld hebben de nodige expertise in huis om te doen wat wij kunnen.”

HANS AELTER



bedrijf groot werd. Sinds kort ontwikkelt de R&D-afdeling ook aandrijfsystemen voor elektrische en hybride personenwagens en commerciële voertuigen.

ORDERBOEK GEVULD

Managing director Job Braakman wees dit voorjaar op een duidelijk herstel van de markt: “In 2017 boekten we 145 miljoen omzet – 40% meer dan begroot – en dit jaar verwachten we 170 miljoen euro. Het orderboek raakt vlot gevuld. We draaien op volle toeren en krijgen de steun van het moederbedrijf om onze activiteiten verder te ontwikkelen. Jaarlijks investeren we 3 tot 4 miljoen euro in engineering, productontwikkeling en procesverbetering. Onze focus op innovatie verankert onze activiteiten in Brugge als een competence center voor de groep.”

Dit jaar was er onder meer een investering van 1,5 miljoen euro in 2 nieuwe machines ter vervanging en verbetering van het werk van 13 machines. Daardoor gaat minder tijd verloren in het telkens weer in- en afstellen. De efficiëntere machines hadden geen negatieve invloed op de werkgelegenheid, integendeel. Dit voorjaar werden 25 mensen aangeworven – ingenieurs, technici, operatoren en bedienden – nadat in het jaar daarvoor al 100 nieuwe collega's binnenstapten. Daarmee kwam de totale bezetting op meer dan 550 mensen.

“De economie trekt aan en dat voelen we”, zegt hr-manager Hans Aelter: “De voorbije 2 jaar steeg de omzet met 80% en verwachten dat die trend zich ook volgend jaar doorzet. Slechts 2 technologiecentra in de wereld hebben de nodige expertise in huis om te doen wat wij kunnen. De markt reageert bijvoorbeeld enthousiast op de nieuwe TE50, een transmissie die vooral in de mijnbouw kan gebruikt worden. Met een gewicht van 2,5 ton is het de grootste en zwaarste transmissie die ooit in Brugge ontwikkeld werd. Om de toemende vraag de baas te kunnen, zoeken we een twintigtal extra krachten voor de productie en R&D.” (RJ - Foto MVN)

Het Voka-netwerk blijft uitbreiden! Deze nieuwe leden ontmoet u binnenkort misschien wel op één van onze talrijke opleidingen en evenementen.

Nieuwe leden

EVAN Consulting Agency Wevelgem



Marija
Martinovic-
Van Raemdonck

EVAN Consulting Agency is een betrouwbare partner voor de beveiliging en het managen van de toegang van (gevoelige) gebouwen, gebieden, ruimtes,... d.m.v. tourniquets, bollards of anti-ramkraakpalen en inrijpalen, slagbomen, 'roadblockers', bandenprikkers, snelheidsbeperkers,...

Silobouw Decock Torhout



Pieter
Decock

Silobouw Decock P. verzorgt de totaalinrichting van pluimvee- en varkensstallen. Het voorziet de bedrijfsautomatisering van A tot Z. Ook voor metaal- en RVS constructies kunt u er terecht.

→ silobouwdecock.be

Acrona Torhout



Jens
Messely

Acrona is een internet- en reclamebureau met 10 jaar ervaring en gespecialiseerd in het ontwerpen, ontwikkelen en onderhouden van websites voor kmo's en zelfstandigen. Ook voor het ontwerpen van logo's, huisstijl en drukwerk kunt u er terecht.

→ acrona.be

Casa Nova Vastgoedstyling Brugge



Barbara
Bassens

Casa Nova Vastgoedstyling is een dynamisch bedrijf gespecialiseerd in het verhuren en verkopen van complete interieurs om te koop gesteld vastgoed aantrekkelijker aan te prijzen. Bouwpromotoren, makelaars, investeerders en particulieren kunnen er een beroep op doen om projecten aan te kleden en in te richten.

→ casanova-vastgoedstyling.be

Midwest Finance Roeselare



Donals Clayes
Serge Lambrecht
Steven Priem

Als zelfstandig ING-agentschap behartigt Midwest Finance de financiële belangen van particulieren en ondernemers uit regio Roeselare. Daarbij staan toegankelijke en persoonlijke dienstverlening centraal - zowel digitaal, telefonisch als face to face.

Feelds® Waregem



Werner
Goemaere

Feelds® ontwikkelt, produceert en commercialiseert kunstgras voor residentiële, commerciële en landschapstoepassingen. De producten zijn te vinden bij tuincentra, DIY, importeurs en installatiebedrijven over gans Europa, Zuid-Amerika en het Midden-Oosten.

→ feelds.eu

MGL-Consult bvba Knokke-Heist



Marc
Loeyts

MGL-Consult focust zich op het begeleiden van (middel)grote bedrijven bij het optimaliseren van hun backoffice en sales- & marketingprocessen via IT-tools zoals ERP, CRM & Business Intelligence.

Radisson Blu hotel Brugge



Kris
De Man

Het splinternieuwe Radisson Blu hotel Brugge, gelegen aan het station, opende in augustus 2018 zijn deuren met 109 kamers en 6 seminariezenalen, waarvan 2 rooftop zalen op de 12e verdieping met uniek zicht op de omgeving!

→ radissonblu.com/hotel-bruges

Whizzkidz Oostende



Tamara
Waldmann

Dankzij online marketing is het gemakkelijker geworden om de juiste klant te bereiken op het juiste moment. Whizzkidz ontwikkelt en implementeert digitale marketingplannen. Zo optimaliseert het bedrijf conversies online en de ROI.

→ whizzkidz.be

Stardekk Assebroek



Vincent
Goemaere

Toonaangevende internationale speler gespecialiseerd in software-ontwikkeling voor de hospitality sector.

→ stardekk.com

Awtentik Jabbeke



Stefaan
Debevere

Management Consulting, Machine Learning en Start-up-Coaching.

→ awtentik.com

kimschrijft Sint-Andries



Kim
Eerebout

Kim Eerebout, alias kimschrijft, is tekstschrijver in hart en nieren. Van creatieve copywriting en SEO-copy tot de vertaling of revisie van uw eigen teksten, Kim giet uw boodschap in inspirerende en overtuigende copy, die doet wat moet.

→ kimschrijft.be

Gespot bij Voka



HANNES CAREEL
VOKA - KAMER VAN KOOPHANDEL
WEST-VLAANDEREN

Projectverantwoordelijke Jong Ondernemen

In september mochten we Hannes Careel verwelkomen als nieuwe medewerker in het team Member Services Jong Ondernemen. Na het uitbaten van zijn eigen pop-up zaak zal hij nu studenten en (jonge) ondernemers ondersteunen bij de groei van hun ondernemersverhaal. "Ik kijk er naar uit om met mijn eigen ervaring en de kennis binnen het Voka-huis ondernemers te helpen en begeleiden bij hun ondernemersdromen."

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 praktische verloop van dit traject.

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

Business Club International Sales & Marketing 4.0

Deze Business Club (opstart op 23 oktober) maakt ondernemers en intrapreneurs alert voor de uitdagingen van onze digitale zakenwereld. Dat doen we aan de hand van analyse en duiding van de meest ingrijpende trends, ideeën en inzichten op het vlak van strategie en marketing & sales in een internationale context.

Meer info: Ewout Ramon, ewout.ramon@voka.be, 056 26 13 94

Family Business Happening 2018

Familiebedrijven hebben een uniek DNA en zijn een belangrijke motor voor de groei van de economie. De wereld verandert sneller dan ooit, maar welke groeistrategie is het best voor uw familiebedrijf? Hoe houden we de familie in het familiebedrijf? Of net niet? Op die vragen zoeken we een antwoord tijdens de Family Business Happening 2018 bij brouwerij De Halve Maan.

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

EVENTEN EN ONTMOETINGEN

Lezing prof. Michael Porter: "Why every organization needs an augmented reality strategy"
maandag 8 oktober 2018 / vanaf 17u00 / Kortrijk Xpo

Te gast bij Westlandia
dinsdag 9 oktober 2018 / 12u00-14u30 / Westlandia, Ieper

Netwerkevent B2bnB: "Brugge 2025 - People, Sustainability and Heritage"
donderdag 11 oktober 2018 / 18u30-22u00 / Sint-Lodewijkscollege, Brugge

Voka Hotspot: ICO
vrijdag 12 oktober 2018 / 08u00-10u00 / ICO, Zeebrugge

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

WORKSHOPS & SEMINARS

Infosessie Bryo: Starten met ondernemen!
maandag 8 oktober 2018 / 18u30-20u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Lab: Managementrapportering in één oogopslag
dinsdag 9 oktober 2018 / 08u45-12u15 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: Aantrekkelijk en op maat verlonen via het Flexibel Income Plan
dinsdag 9 oktober 2018 / 13u30-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: Deelnemen aan een overheidsopdracht? Grijp uw kans!
woensdag 10 oktober 2018 / 08u30-12u00 / NH Hotel, Brugge

Infosessie Welt: Duurzaam personeelsbeleid: ook oudere werknemers volwaardig inschakelen
vrijdag 12 oktober 2018 / 08u30-10u30 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

GDPR-implementatie in de praktijk voor hr-professionals
maandag 15 oktober 2018 / 08u45-12u15 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Kick-off AI Academy
dinsdag 16 oktober 2018 / 18u00-22u00 / Hangar K, Kortrijk

Infosessie: De mogelijkheden van gamification in de bedrijfsweld
woensdag 17 oktober 2018 / 08u00-10u00 / Voka West-Vlaanderen, 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

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



Infosessie: Van medewerker tot mede-eigenaar – Kortrijk

Meer en meer zaakvoerders denken erover na om hun key-medewerkers te laten participeren in het aandelenkapitaal van de onderneming. Tijdens deze infosessie bekeken we de mogelijkheden en de zaken waarop u daarbij moet letten. Op de foto: Alexander Vanlerberghe (Aqualex), Charlotte Vanlerberghe (Axxi), Toreno Noreilde (Elindus), Jan Delaere (Delaware Consulting), Dieter Dejonghe (Claeys & Engels) en Wannes Vanspranghe (Around Media). Foto DD

Te gast bij Berlico – Kuurne

Berlico is gespecialiseerd in de productie van ramen, deuren en deurpanelen, zowel in pvc als aluminium. Tijdens de 'Te gast bij' kregen we naast het ondernemersverhaal de familie Berten ook een uitgebreide rondleiding door het bedrijf. Foto DD



Te gast bij Carpentier Hardwood Solutions – Meulebeke

Sinds 1958 is Carpentier Hardwood Solutions als familiebedrijf actief in de houtindustrie. Tijdens het gastbezoek werden Jean-Luc Dewulf (Maquina), Olivier Bevernagie (Bevo Security) en Petra Kint (Bevo Security) door Stefan Vander Stichele, Heidi Carpentier en Kristof Carpentier (allen Carpentier Hardwood Solutions) ingewijd in de wereld van het hout. Foto DD



Netwerkevent: employer branding – Ieper

Het vinden van de juiste medewerker(s) is noodzakelijk om een onderneming verder uit te bouwen. In tijden waar de War For Talent volop heerst, moet een werkgever aantrekkelijk zijn om werknemers aan te trekken, te engageren én te behouden. Maar wat is een aantrekkelijke werkgever? Op 20 september lieten we enkele bedrijven aan het woord over hoe medewerker(s) de beste ambassadeur(s) zijn. *Foto's DD*



**Opportunities voor de arbeidsmarkt
Midden-West-Vlaanderen – Roeselare**

Vorige week traden Bert Mons (Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen), Fons Leroy (VDAB), Frederik Vandenberghe (Skyline Communications) en Koen Staelens (maatwerkbedrijven Mariasteen en Molendries) met elkaar in dialoog over mogelijkheden voor de arbeidsmarkt in Midden-West-Vlaanderen. Het debat kunt u trouwens herbekijken via de website van Arhus. *Foto DD*

MICKEY
ACTIEF ZITTEN

INOFEC[®]
KANTOORMEUBELN

*Exclusief
bij Inofec!*



Mickey voldoet aan de eisen van de hedendaagse moderne actieve werkplek. Deze unieke stoel volgt uw positie vlekkeloos dankzij de ingebouwde kanteling van 10 graden naar elke kant. Hierdoor zorgt de stoel tijdens het werken voor een actieve houding voor uw wervelkolom.

Dankzij zijn hoogte-aanpassing kan de Mickey omgevormd worden van lage poef tot een comfortabele stahulp. Dit maakt de Mickey geschikt voor zowel een snelle vergadering met meerdere personen als om te werken aan uw bureau of zit-sta tafel.