

ONDER NEMERS

6 NOVEMBER
2018

BLIKVANGER

Edgard&Cooper
groeit triple digit

REPORTAGE

YouthStart biedt
zoekende jongeren
boeiend perspectief

DOSSIER

Design & architectuur

Raf Jansen – PvO en Avancys

"Niets gaat boven
managing by
walking around"

vo
ka Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



BEEUWSAERT
CONSTRUCT

De vraag is niet of maar wanneer!

Vorig jaar werd de wereld opgeschrikt door de uitbraak van de ransomware WannaCry. Met een ongeziene snelheid infecteerde het gijzelvirus systemen wereldwijd. Meer dan 300.000 toestellen in niet minder dan 150 landen werden geïnfecteerd. Door gebruik te maken van een gekende kwetsbaarheid in IT-systemen kon het virus ongemeen hard en snel toeslaan. De storm is gaan liggen, maar het risico is allesbehalve verdwenen. Een vals gevoel van veiligheid heerst ook bij onze West-Vlaamse ondernemingen.

Door de complexiteit, zowel in termen van beleid als technologie, is cyberveiligheid een van de grootste uitdagingen van de hedendaagse wereld. Cyberveiligheid wordt ook steeds belangrijker door onze toenemende afhankelijkheid van computersystemen, het internet en draadloze netwerken zoals Bluetooth en Wi-Fi. Het toenemend aantal "slimme" apparaten en de opkomst van Internet of Things maken de uitdaging alleen maar groter. Malware en virussen worden intelligenter. De bescherming van bedrijfsdata komt onder druk te staan door mobiel werken en BYOD.

Een cyberaanval kan uw onderneming veel geld kosten. In eerste instantie zijn er de personeelskosten. Ettelijke manuren zijn nodig om een incident onder controle te krijgen en te herstellen. Daarnaast zijn er ook de materiële kosten. U wordt geconfronteerd met kapotte hardware of software, beschadigde goederen of data. Ten slotte krijgt u ook financiële verliezen te verwerken, naar aanleiding van bijvoorbeeld het betalen van losgeld maar ook schadevergoedingen en eventueel boetes aan derden. Ook winstderving als gevolg van het stilliggen van de activiteiten kan het gevolg zijn. En dan hebben we het nog niet over de moeilijk in geld meetbare reputatieschade.

U kunt zich wapenen tegen deze bedreigingen door het treffen van maatregelen op verschillende vlakken. Zowel soft- en hardwarematig, maar ook met fysieke, menselijke en organisatorische maatregelen. In 2022 zal wereldwijd 133,7 miljard dollar uitgegeven worden aan digitale securityoplossingen. Dat is bijna de helft meer dan vandaag.

Bij Voka West-Vlaanderen erkennen we het belang van cyberveiligheid. Daarom organiseren we komend voorjaar een traject waarin u als ondernemer leert om op een gestructureerde manier een beleid rond cyberveiligheid uit te werken dat compatibel is met de huidige standaarden.

Ook de overheid zet in op meer cyberveiligheid met de ontwikkeling van een cybernoodplan. In dit nationaal plan staan duidelijke afspraken over hoe onze overheidsdiensten moeten reageren bij een grote cyberaanval op onze kerncentrales, spoorwegen, watervoorziening, bank- en telecomnetwerken. Maar ook met de omzetting van de NIS-richtlijn probeert onze regering meer vat te krijgen op deze problematiek. Deze richtlijn wordt actief op 9 november van dit jaar en legt verplichtingen op om op te treden tegen de toenemende cyberaanvallen en om incidenten te voorkomen of de impact ervan te verkleinen. We wijden er dit najaar nog een Voka Actua aan.

Kortom, als onderneming kunt u cyberveiligheid niet langer negeren. Nu de grotere bedrijven hun IT-beveiliging perfectiëren, mikken hackers ook steeds vaker op kwetsbaardere kleine en middelgrote ondernemingen. De vraag is niet of, maar wanneer u aan de beurt bent. En misschien is het al zover. Wannacry?

"Hackers mikken steeds vaker op kwetsbaardere kleine en middelgrote ondernemingen."

BERT MONS - ALGEMEEN DIRECTEUR

 @MONSBERT - BERT.MONS@VOKA.BE



ARDO06
DELBOO07
BHOB0 BRUSH09
MARIEN RUIMTELIJK PLAN 10
HOUTLANDS WIT11
INGENIUM 12
UNITRON 13
PIETTE & PARTNERS 16
ARK-SHELTER17
FESTIVAL VAN HET JONG
ONDERNEMERSCHAP 18
HAVENNIEUWS25
DD ENGINEERING26

DOSSIER

MAISTER30
EPIC LIFESTYLE 31
SXS32
VONT34
FRAEYE35

VOKA-NIEUWS

JUMP 36

PROSIT

38

14



REPORTAGE

Een motiverende en doelgerichte training geeft zoekende jongeren nieuwe kansen. Dat is de kernboodschap van YouthStart.

23



INTERVIEW

Consultancybedrijven kan je vinden met bosjes. Onafhankelijk gebleven consultancybedrijven met 40 jaar traditie, dat is al iets anders. PvO met standplaats Kortrijk behoort tot de laatste categorie.

28



DOSSIER

Vernieuwende stoelen, tapijten, lampen, maar ook innovatieve materialen en hun toepassingen.

ONDERNEMERS & CO

DELBOO

De burgerlijke maatschap en het UBO-register

19

Sanders Accounting & Consulting

“Wanneer kan je renoveren aan 6% en hoe zorg je ervoor dat je niet achteraf de rekening van de fiscus krijgt?”

20

Wiels & Partners

Het belang van mobiliteit bij vergunningsaanvragen: hoe pakt u dit het best aan?

21

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

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

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

Redacteur: Evelien Bogaert, Kenneth Oroir, Katrien Verfaillie - **Vormgeving:** Pieter Claerhout

Mediaregie: Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne

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

Journalisten: Karel Cambien, Stef Dehullu, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Bart Vancauwenberghe, Lieven Vancoillie - **Druk:** INNI group

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

voka Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



LIEFDE VOOR DIEREN DRIJFT 3 VENNOTEN BIJ HONDENVOEDINGSPRODUCTENT



Jürgen Degrande (sales en strategie), Koen Bostoën (financiën en operations) en Louis Chalabi (marketing en productontwikkeling).

Edgard&Cooper groeit triple digit

Kip & zalm, met broccoli, veenbes en erwten. Of: eend & kip met banaan, mango en erwten. Honden smullen van het ruime assortiment brokjes, blikken en kuipjes diervoeding van Edgard&Cooper. Met een 'triple digit growth' voor het derde jaar op rij veroverd het bedrijf van co-founders Koen Bostoën (32), Louis Chalabi (35) en Jürgen Degrande (33) zienderogen Europees marktaandeel. Deze maand lanceren ze 3 extra producten voor honden en een nieuwe voedingslijn voor katten.

Dat de Kortrijkse producent van hondenvoeding 'Edgard&Cooper' heet, is hoegenaamd geen toeval. Edgard, de Franse bulldog van Koen Bostoën, vertoonde een intolerantie voor bepaalde eiwitbronnen in traditionele

diervoeding met bijgaande ongemakken (zoals bloederige diarree). Cooper, de Engelse cocker spaniel van Louis Chalabi, was dan weer een moeilijke eter en haalde zijn neus op voor zijn bakje. "Uit liefde voor onze honden zijn we ondernemer gewor-

den", zeggen de oud-studiegenoten TEW Koen en Louis. "In 2014-2016 hebben we ons dan ook verdiept in de wereld van de diervoeding. We hebben de markt en het traditionele productieproces bestudeerd, b2b-beurzen, consultants en production plants bezocht, een universiteit geraadpleegd,... om uiteindelijk tot onze producten te komen. Onze lievelingshonden zijn er alvast beter van geworden."

De recepturen werden uitgewerkt in samenwerking met specialisten en verder op punt gesteld samen met machinebouwers en Europese producenten van respectievelijk droge brokjes en voeding in blik of in kuipjes. "Wij gebruiken veel vers vlees of verse vis en geen bewerkte of gedroogde ingrediënten", zeggen Koen en Louis. "We werken nooit op basis van vleesmeel of andere vullers, maar alleen met lokaal betrokken producten zonder synthetische toevoegingen. Daar voegen



“Met ons aanbod spelen we in op de trends van humanisatie en premiumisatie in de ‘pet food’-markt.”

JÜRGEN DEGRANDE

we groenten, fruit, bessen en kruiden aan toen. Honden zijn immers omnivoren, weliswaar met vlees als belangrijk onderdeel van hun voedingspatroon. Gegarandeerd dat ze kwispelen voor zo’n bakje en met smaak eten van de licht verteerbare ingrediënten die alle nodige nutritionele elementen bevatten. De mails van klanten die met hun geliefde huisdier jarenlang op de sukkel waren, steken ons een hart onder de riem. Ook onze honden Edgard en Cooper genieten weer van hun gezonde, natuurlijke maaltijd en blinken in hun vel.”

IN SPELEN OP TRENDS

In februari 2016 nam Edgard&Cooper voor het eerst deel aan Anido in Kortrijk, de vakbeurs voor de ‘pet care’-markt, en sleepte er de Innovation Award in de wacht. Kort daarna konden ze hun eerste klant beleveren met een basiscgamma, dat intussen sterk uitgebreid is, voor puppy’s, volwassen en senior honden. Goed 2 jaar verder bedient Edgard&Cooper 500 winkels in België en 6.000 in 11 Europese landen.

“Met ons aanbod spelen we in op de trends van humanisatie en premiumisatie in de



‘pet food’-markt”, zegt Jürgen Degrande, die het team verrijkt met zijn internationale saleservaring. “Onze ambitie is om zoveel mogelijk honden wereldwijd van gezonde en smakelijke voeding te voorzien. Naast de Belgische markt liggen nog gigantische markten open, om ook in de komende jaren een ‘triple digit growth’ te realiseren, zolang onze organisatie operationeel kan volgen. Om die groei te versnellen, rekruteren we ook permanent nieuwe medewerkers, zoals studenten-brand activators die

ons merk in de markt helpen zetten. Nu tellen we een 30-tal medewerkers, waarvan de helft in Kortrijk. Hun honden en poezen zijn ook welkom op de werkvloer! Volgend jaar willen we het aantal minstens verdubbelen. We verwachten ook veel van onze nieuwe producten: de snoepjes, on the go bar en meat jerky’s voor honden en een gloednieuwe kattenlijn.” (MD - Foto’s Kurt)

NL.EDGARDCOOPER.COM

Ardo bekroond tot Onderneming van het Jaar

Ardo sleepte de onderscheiding ‘Onderneming van het Jaar’ in de wacht, een initiatief van consultancybedrijf EY in samenwerking met BNP Paribas Fortis en De Tijd. “Een prachtige bekroning en erkenning voor alle medewerkers en stakeholders van het bedrijf”, vindt managing director Jan Haspesslagh.

Als ‘Onderneming van het Jaar’ volgt Ardo magazijnspecialist WDP op. De Ardooise diepvriesgroentegigant wil de erkenning onder meer gebruiken voor employer branding. “In deze regio is het almaar moeilijker om voor openstaande vacatures de juiste profielen te vinden. Dan kan het helpen als je bedrijf op deze manier in het voetlicht treedt. Deze titel verhoogt onze aantrekkelijkheid voor sollicitanten”, zegt Jan Haspesslagh.

Een van de voornaamste aspecten waarmee Ardo de titel behaalde, is het duurzaamheidsverhaal. “Als deelnemer aan het Voka Charter Duurzaam Ondernemen, leveren we op dat vlak vanzelfsprekend

heel wat inspanningen. Via onze producten kunnen we de consumenten heel concreet laten zien dat we een op en top Vlaams bedrijf zijn: onze producten worden in Vlaanderen geteeld en zijn een toonbeeld van de circulaire economie. Onze grondstoffen komen uit de natuur, dus vinden we het maar normaal om die natuur zo goed mogelijk in stand te houden. Bijvoorbeeld bij de teelt van wortels wordt het zand dat daarbij meekomt, in onze productieprocessen gefilterd. Vervolgens stellen we dit ter beschikking van bouwondernemingen.” Onder meer op het vlak van watergebruik geldt Ardo als een voorbeeld. “Alle groenteafval wordt gemethaniseerd. Dat levert een restproduct op dat voor 80% uit water



Duurzaam ondernemen

Uit ecologische overwegingen opteerde Edgard&Cooper voor plasticvrije en 100% biologisch afbreekbare zakken en gemakkelijk te recycleren vlotjes en blikken. Zero pootafdruk, dus. Zo werden tot nog toe meer dan 350.000 plastic zakken uitgespaard. 10% van de winst wordt bovendien geschonken aan goede doelen, vooral voor honden met voedselarmoede of dakloze honden. Zo kreeg de Dog Care Clinic in Sri Lanka financiële steun, voor sterilisatie, operatie, voeding,... van straathonden. Ingrediënten worden lokaal betrokken en producenten worden aangespoord om gebruik van water en energie zoveel mogelijk te reduceren.

bestaat, dat vervolgens wordt gecondenseerd en waaruit energie en stoom wordt gegenereerd. Daarnaast anticiperen we op watertekorten bij de landbouwers die ons beleveren, door hen via een innovatief project irrigatiewater ter beschikking te stellen." (BVC)

WWW.ARDO.BE

Het Voka Charter Duurzaam Ondernemen is een hulpinstrument om duurzaam ondernemen concreet vorm te geven en te werken aan continue verbetering van de prestaties op milieu-, sociaal en economisch vlak.

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

Advocatenkantoor DELBOO verhuist naar Waregem Business Park

Verandering van lucht doet leven: bij advocatenkantoor DELBOO kunnen ze dat volmondig beamen. De medewerkers reageerden heel enthousiast toen meester Mark Delboo 2 jaar geleden de verhuis naar Waregem Business Park aankondigde. Daar is het advocatenkantoor sinds 21 september effectief ingetrokken. "Deze locatie is een verademing voor onze cliënten en medewerkers", zegt Mark Delboo.



DELBOO was lange tijd gevestigd in het Eon Zeon-gebouw maar twijfelde niet toen het de kans kreeg om twee verdiepingen te kopen in één van de vijf gebouwen van Waregem Business Park. "Onze vorige locatie was krap geworden, maar sowieso waren we snel overtuigd van de meerwaarde van de nieuwe vestiging: door de moderne architectuur, de aanwezigheid van de recentste technologieën en het overvloedig aanwezige daglicht zitten we hier heel comfortabel. Het is hier aantrekkelijker om meetings met cliënten te houden en voor onze medewerkers is het aangenamer werken."

BEGELEIDING BIJ OVERNAMES

Bovendien beschikt het kantoor op de nieuwe locatie nog over uitbreidingsmogelijkheden. "We kunnen hier tot 25 mensen aan het werk zetten en op termijn, indien nodig, nog een verdieping erbij nemen. De jongste jaren schreven we ijverig verder aan ons groeiscenario. Naast onze specialisatie in het juridisch structureren van privévermogens leggen we ons nu ook nadrukkelijk toe op het begeleiden van overdrachten en

overnames. Daarvoor hebben we ook enkele specialisten aangetrokken. Dat is heel complementair met onze initiele corebusiness: als een ondernemer zijn bedrijf heeft overgelaten, krijgt hij extra budget dat weer op de juiste manier moet gestructureerd worden." Een trend binnen de advocatuur is de aanzienlijk toegenomen 'compliance'. "De bureaucratiesering van ons beroep is in sneltreinvaart aan de gang: er komen veel meer regeltjes en administratie aan te pas. Die tendens zorgt er wel voor dat het kaf van het koren wordt gescheiden en brengt zo meer mensen in contact met ons kantoor."

Vandaag telt het team ruim een 15-tal advocaten en medewerkers die cliënten bedienen in vestigingen in Waregem, Brussel, Sint-Martens-Latem en Zandhoven. Mark Delboo wil zijn équipe verder versterken met goed opgeleide en ervaren profielen. "Eventueel moeten we op termijn zelfs ook een overname van een ander advocatenkantoor overwegen, al is dit binnen onze sector niet zo gebruikelijk. Maar: als we op die manier verder kunnen groeien, zullen we die optie zeker grondig overwegen." (BVC – Foto Hol)

WWW.DELBOOADVOCATEN.BE

ABS

All Buro Solutions

kantoomachines
kantoomateriaal
computer/laptop
software/service
papier/supplies

RICOH



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

marcando

get your shop online



Ideaal **B2C & B2B** platform voor groothandels & KMO's
ERP gekoppeld met DAVE, Venice & MS Dynamics
Instapklare webshop aangeboden als cloud oplossing

Bezoek ons op **12 of 13 november** op
E-Commerce XPO in Kortrijk (stand 246)



marcando
e-commerce platform

marcando is een product van encima

Meer info op
www.marcando.be
info@marcando.be
050/230 200



emmanuelfraeye.be

Trots op uw keuken.



emmanuel fraeye nv | brugsebaan 4d, 8855 ardoorie
t +32 (0)51 46 79 80 | info@emmanuelfraeye.be | www.emmanuelfraeye.be



GREAT IN SHAPES

Rotatie gegoten kunststof lampenkap geproduceerd op onze robot gestuurde automatische rotatiegiet installatie

Contacteer ons voor de studie van uw rotatiegietproject

ISI PLAST
Nijverheidslaan 12 carl@isiplast.be
8890 Dadizele www.isiplast.be



100.000

BOLD stock gallery uit Deerlijk vierde het driejarig bestaan met opmerkelijke cijfers. Pieter-Jan Bonte legde meer dan 100.000 kilometers af doorheen Europa op zoek naar industrieel antiek en design. Hij publiceerde 1.000 Facebookberichten, telde 999 unieke producten, hield 42 opendeurdagen en 10 pop-up shows en evenementen. BOLD is gevestigd in het oude fabriekscomplex van Lustrerie Deknudt.



Straffe Hendrik baant zich een weg in Portugal

Om aan de stijgende Portugese vraag naar het bier Straffe Hendrik te voldoen, sloot Brouwerij De Halve Maan uit Brugge een strategisch akkoord met een grote lokale importeur. Dit werd officieel ondertekend tijdens het staatsbezoek van het Belgisch koningspaar aan Portugal. Het eerste glas Straffe Hendrik werd in Lissabon getapt door staatssecretaris voor buitenlandse handel Pieter De Crem, het tweede in Porto door gouverneur Carl Decaluwé. Brouwerij De Halve Maan exporteert 40% van haar productie naar meer dan 30 landen wereldwijd.

Eperon d'Or eert vakmanschap

Bhobo Brush, een van de uithangborden van de Izegemse borstelindustrie, lanceert onder de naam Eperon d'Or een productgamma rond traditionele ambachten: voor schoenmakers en schrijnwerkers, tot borstelmakers en leerbewerkers. "Alle producten worden gemaakt met kwaliteitsvolle materialen en met oog voor detail", zegt Christophe Hoche pied.

Een ergonomische schoenenborstel die perfect in de hand ligt, een schoenlepel waar net iets langer over nagedacht werd, een lederen schort waar je uren mee aan de slag kunt. "Enkel een perfect product krijgt de eervolle stempel Eperon d'Or", zegt Christophe Hoche pied, bedrijfsleider van Bhobo Brush.

Het familiebedrijf uit Izegem produceert sinds 1944 draadborstels en plumeaus. Bhobo Brush staat voor Belgium-Hoche pied-Borstels en groeide uit tot een vaste waarde in de borstelindustrie. Het bedrijf is een gespecialiseerde partner van diverse Europese producenten en heeft zijn eigen huismerk Plubo. "Izegem is en blijft de borstelstad bij uitstek. In tegenstelling tot de bijna verdwenen schoennijverheid is de borstelindustrie nog altijd een belangrijke economische ader. Vanuit onze stad wordt wereldwijd nog altijd een stijgend volume borstels verspreid."

Afgelopen winter werd in Izegem het museum Eperon d'Or geopend, in de



Kurt Himpe, Hilde Colpaert, Hanne Corteville en Christophe Hoche pied.

gelijknamige voormalige schoenenfabriek. "Het bedrijf Eperon d'Or was ooit een wereldvermaarde schoenenfabrikant. Het prachtige gebouw werd gerestaureerd en herbergt vandaag een museum dat verwijst naar de rijke industriële geschiedenis van de pekkersstad. Daar gaat niet alleen aandacht naar het verleden, maar ook naar de toekomst."

De herwaardering van Eperon d'Or zette Christophe Hoche pied aan het denken. "Waarom als Izegems bedrijf geen merk op de markt brengen dat de brug slaat tussen het vakmanschap van vandaag en de traditionele ambachten van vroeger? Er is dan toch geen betere naam geschikt dan Eperon d'Or?" Met het gamma Eperon d'Or

kiest Bhobo Brush resoluut voor ambachtelijke producten. "Door de vakman voor de vakman. Alle producten hebben een directe link met die ambachten: schoenmakers, schrijnwerkers, borstelmakers, leerbewerkers,... Vakmanschap zit sterk in ons DNA verweven. Hiermee grijpen we terug naar de klassieke waarden van oerdegelelijke gebruiksvoorwerpen. De producten worden gemaakt met kwaliteitsvolle materialen, doordacht en met oog voor detail. Maar het is meer: het zijn ook producten die je hobby, dagelijks leven en je beroep gemakkelijker maken." (LVA - Foto Kurt)

Onze aanbevelingen voor economische activiteiten op Noordzee

Een Marien Ruimtelijk Plan geeft alle activiteiten op zee een plaats en schetst het kader van wat waar mag op zee. Het huidige MRP loopt af in 2020. Voor de 6 jaar daarna wordt op dit moment gewerkt aan een nieuw MRP. Ook Voka West-Vlaanderen gaf haar visie op het ontwerp van de federale regering.

De federale regering werkt aan de voorbereiding van het MRP voor de periode 2020-2026 voor het Belgische deel van de Noordzee. De ministerraad keurde in april het voorontwerp goed, waardoor het een ontwerp-Marien Ruimtelijk Plan werd. Tijdens een consultatieronde kregen alle stakeholders de kans om zich uit daarover uit te spreken.

Als vertegenwoordiger van de bedrijven en economische actoren in de kustprovincie maakte ook Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen haar standpunten over aan Philippe De Backer, federaal staatssecretaris voor de Noordzee. Voka West-Vlaanderen verwelkomt het ontwerp-MRP, omdat het een plaats wil geven aan de vele activiteiten op het Belgische deel van de Noordzee, één van de meest gebruikte mariene gebieden ter wereld. In die optiek is Voka West-Vlaanderen ervan overtuigd dat er zo maximaal en slim mogelijk moet worden ingezet op meervoudig ruimtegebruik, zodat er voldoende ruimte is voor groene energie, zandwinning, scheepvaart, visserij, defensie, natuur, onderzoek,...

De krachtlijnen van onze visie

- Nieuwe, innovatieve economische activiteiten op zee moeten volop ondersteund worden. De blauwe economie is de groeipool van de toekomst. De sector moet dan ook alle kansen krijgen. Wetenschappelijk onderzoek en innovatie gaan daarbij hand in hand.
- Hoe groter de toegevoegde waarde van een activiteit op zee, hoe sterker die moet worden ondersteund.
- Duurzaamheid en de bescherming van het mariene milieu verdienen de nodige aandacht. Milieubescherming hoeft niet incompatibel te zijn met economische activiteiten op zee. Een weldoordachte aanpak van bedrijvigheid op zee kan het mariene

milieu zelfs versterken.

- Daarnaast gaven we ook per sector input: over havenontwikkeling en scheepvaartroutes, energie, commerciële en industriële activiteiten, zand- en grindontginning, zeevering en kustverdediging, militair gebruik en zeevisserij en aquacultuur.

De opmerkingen van alle stakeholders worden nu verwerkt. De goedkeuring van het MRP wordt nog deze legislatuur verwacht.

Parallel traject: Complex Project Kustvisie

Naast het Marien Ruimtelijk Plan van de federale regering, werkt Vlaams minister van Mobiliteit en Openbare Werken Ben Weyts aan het Complex project Kustvisie. Dat focust op de duurzame bescherming van de Vlaamse kust tegen de stijging van de zeespiegel en extreme stormen. Het bouwt voort op het Masterplan Kustveiligheid en het Project Vlaamse Baaien.

Een complex project is een nieuwe, snellere en efficiëntere manier om projecten van groot maatschappelijk en ruimtelijk-strategisch belang op te stellen. De eerste fase is gestart in 2017 en werd vorig jaar in december afgesloten met een 'startbeslissing'. In de onderzoeksfase, die nu volop bezig is, worden onder meer alternatieven voor kustverdediging bekeken. De timing voor de presentatie van de resultaten van de studies ligt nog niet vast. (JV)

Groot-Brittannië



Gouden medaille voor Houtlands Wit

Wijnbouwer Marino Moenaert uit Oostkamp sleepte met zijn 'Houtlands wit' een Vlaamse gouden medaille in de wacht. Hij beheert wijngaarden in Oostkamp en Koekelare: "Dit is een écht streekproducent van 100% lokale grondstof."

De Vereniging Vlaamse Sommeliers bekroonde 'Houtlands Wit' met een gouden medaille. "Dit is een opsteker voor ons harde werk. Ook onze 'Houtlands Rood' en 'Pinot Gris De Hertten' haalden fantastische punten. We hebben niet de ambitie om de grootste wijnbouwer te worden, maar we streven naar kwaliteit en zetten telkens stappen", vertelt Marino Moenaert.

Hij was een ervaren lesgever en zelfstandig tuinaannemer toen hij in 2010 als test 6 druivensoorten plantte. "De proefwijngaard lukte en ik ging op zoek naar grond om meer druiven te planten. Ik kwam in contact met ondernemer Luc Beke, die in Oostkamp de kasteeldomeinen De Cellen en De Hertten had gekocht."

Het ontleden van de bodem en het kiezen van de geschikte druivensoorten gebeurt op een wetenschappelijke manier.

"Ik selecteer soorten die het goed doen in noordelijke gebieden zoals Nederland, Denemarken en Groot-Brittannië. In Vlaanderen kennen het Heuvelland en het Hageland tegenwoordig succes, maar ook in Brugge werd eeuwenlang wijn gemaakt. Sinds een tiental jaren verandert het weer in ons voordeel: het wordt warmer en de wind komt meer uit het droge noordoosten dan uit het natte zuidwesten. 2018 wordt een fantastisch wijnjaar, zowel in volume als kwaliteit. Tot vorig jaar haalden we 500 flessen, dit jaar worden het er 3.500!"

"We hebben nu in Moerbrugge 1.800 stekken aangeplant voor een mousserende wijn. Daar is grote vraag naar want de Vlamingen zijn de grootste bubbeldrinkers ter wereld", besluit hij. (RJ - Foto MVN)

WWW.HOUTLANDSEWIJNBOUW.BE



"2018 wordt een fantastisch wijnjaar, zowel in volume als in kwaliteit."

MARINO MOENAERT

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

Zoveel meer
dan een zwembad



Goede service komt altijd boven water.

Al 55 jaar lang.

SHOWROOMS & AFHAALPUNTEN:

Info: 020

WORTEGEM-PETEGEM
T +32 55 390 390

TESSENDERLO
T +32 13 29 27 27

OVERIJSE
T +32 2 657 39 16



WILLY NAESSENS
Swimming Pools

Ingenium bouwt al 50 jaar aan een duurzame toekomst

Energieminister Tommelein kwam onlangs samen met de visionaire architect Thomas Rau het jubileum van Ingenium opluisteren. Maar eerder dan terugblikken, kijken de ingenieurs met Brugse roots liever vooruit, naar hun plaats in een wereld in verandering.

Als pas afgestudeerde ingenieur begon Herwig Vyncke in 1968 in Brugge met een ingenieursbureau dat zich specialiseerde in de technische uitrusting van gebouwen, zoals verwarming, ventilatie, elektriciteit en sanitair. Jozef Leye, die hij tijdens de bouw van het AZ Sint-Jan ontmoette, werd wat later medevennoot, tot aan zijn pensioen in 1988.

"Toen we in 1997 de renovatie van het Berlaymontgebouw en van het Huis van de Vlaamse Volksvertegenwoordigers binnenhaalden, stapte ik in het bedrijf", vertelt CEO Nicolas Vyncke, die in 2005 de leiding nam bij Ingenium. "We zijn geëvolueerd van een traditioneel ingenieursbureau naar een groep van 'nie-geweune'

en enthousiaste wereldverbeteraars die gretig hun tanden zetten in complexe vraagstukken over duurzame gebouwen. We doen dat vandaag met een 90-tal medewerkers vanuit Brugge, Gent, Leuven en Antwerpen. Recente blikvangers zijn AZ Zeno (Knokke-Heist) en AZ Groeninge (Kortrijk), net als het Antwerpse Havenhuis. Sinds 2016 hebben we ook 2 zusterbedrijven. Industrium focust op industrie en retail terwijl Electrium analyses maakt van grote energienetwerken."

INVLOED TECHNOLOGIE OP ONS

Naar aanleiding van het jubileumjaar schreef Nicolas Vyncke het essay 'Bouwen aan de Toekomst'. Daarin focust hij onder

meer op hoe technologie niet alleen ons dagelijks leven, maar ook het bouwproces en de exploitatie van gebouwen grondig door elkaar zal schudden. "3D-modeling en samenwerking tussen de verschillende bouwpartners in een Building Information Management platform is vandaag al volop bezig. Maar in de toekomst wordt de 'digital twin' het vertrek- en eindpunt om van virtuele naar fysieke realiteit te gaan. Over heel de wereld kunnen ontwerpers samenwerken in het digitale model. Eens dat klaar is, zal de digitale architect met één druk op de knop het fysieke maakproces activeren en worden alle onderdelen perfect op maat en klaar voor montage op de werf afgeleverd. Nadien wordt de digitale tweeling ook cruciaal om de gebouwen te beheren en te onderhouden."

Niet alleen de voelbare klimaatverandering maakt duurzaamheid relevant. Complexere installaties versterken ook de rol van experts. "Ook al neemt artificiële intelligentie straks veel taken van ons over, met gezond verstand en 50 jaar ervaring in uitdagende projecten is onze toegevoegde waarde net om door de bomen het bos te blijven zien. En dat in dialoog en met een open geest die kan omgaan met voortdurende verandering. Het is vergelijkbaar met ondernemen, met zeilen als metafoor. Je zet koers uit naar uitdagende horizonten en de combinatie van natuur en techniek stuwen je daarnaartoe. Maar hoe goed je je ook voorbereidt, tóch moet je telkens oplossingen bedenken, leiderschap nemen en bijsturen", besluit Nicolas Vyncke. (SD - Foto MVN)

WWW.INGENIUM.BE



"In de toekomst wordt de 'digital twin' het vertrek- en eindpunt om van virtuele naar fysieke realiteit te gaan."

NICOLAS VYNCKE

POPERINGSE ELEKTRONICASPECIALIST SPEELT IN OP INTERNET OF THINGS



Unitron lanceert UnitronConnect

Naast ontwerp en productie van zijn 'klassieke' producten voor ontvangst en distributie van tv-signalen slaat Unitron met UnitronConnect een nieuwe weg in. "Met ons performant R&D-team en onze corecompetentie inzake Radio-Frequency Engineering betreden we nu de beloftevolle markt van het Internet of Things (IoT) als partner van bedrijven", zegt CEO Philippe Lamaire.

Ingebedde informatie- en communicatietechnologie maakt het tegenwoordig mogelijk dat apparaten via een cloud-platform communiceren met een andere machine of een mens, die op basis van de aangeleverde data gepaste actie ondernemen via het internet. "Zo kunnen wij ons tv-systeem in een hotel al van op afstand aansturen", zegt R&D RF Engineer Hendrik Caron. "Bij uitval van zenders bijvoorbeeld krijgen wij een melding. Zo kunnen we het probleem snel oplossen, zonder ter plaatse te gaan. Met Unitrons poule van een 40-tal ingenieurs kunnen we vergelijkbare oplossingen ook ten dienste stellen van bedrijven."

Dankzij het Internet of Things kunnen niet alleen gebruiksvoorwerpen (zoals een wasmachine, stookolietank, afvalcontainer,...) intelligenter gemaakt en geconnecteerd worden, maar ook industriële machines en hele productielijnen. "Het gaat altijd om toegevoegde waarde, efficiëntieverhoging en kostenverlaging", zegt CEO Philippe Lamaire. "Wij kunnen bedrijven helpen om hun IoT-project sneller te laten renderen: in 6 tot 9 maanden kunnen we een idee omzetten naar een markt klaar product. We beschikken over een eigen research

center, software- en hardwareteams én eigen productiefaciliteiten om prototypes te (helpen) maken en om te zetten in snel te vervaardigen producten. UnitronConnect helpt bedrijven om de juiste technologie te vinden voor hun applicatie, hardware te maken en een IoT-platform te ontwikkelen."

GROTE GROEI

De familiale UnitronGroup van de familie Lamaire ontwikkelt, produceert en verkoopt wereldwijd in een 50-tal landen elektronicaonderdelen voor telecommunicatie en multimediatoepassingen. De apparaten vinden vooral hun weg in de tv-industrie en optimaliseren tv-signalen tussen de ontvanger en het tv-toestel, zodat de kijker een kwaliteitsvol beeld op zijn scherm krijgt. SKY en AT&T zijn al meerdere jaren de grootste klanten. Daarnaast ontwikkelde Unitron ook technologie om via de bestaande kabelinfrastructuur méér satellietkanalen te kunnen aanbieden. Zo'n 250 actieve producten worden onder de merknaam Johansson verkocht, maar daarnaast ontwikkelt en produceert Unitron ook technologische oplossingen voor Original Equipment Manufacturers.

"Het gaat altijd om toegevoegde waarde, efficiëntieverhoging en kostenverlaging."

PHILIPPE LAMAIRE

Unitron heeft vestigingen in Poperinge (hoofdkantoor en R&D), Tsjechië en de Verenigde Staten. "Onze sterkte van is dat we zowel R&D als productie in huis hebben, en instaan voor software, hardware, mechanisch design en embedded applicaties", zegt Product, Marketing & Innovation Manager Karel Vandenbroucke. Bij Unitron in Poperinge werken een 30-tal mensen. Om de groei te bestendigen en de nieuwe activiteit met UnitronConnect vorm te geven, werd het personeelsbestand het laatste half jaar met een vijftal medewerkers uitgebreid, vooral ingenieurs. (MD - Foto DD)

WWW.UNITRONCONNECT.COM
WWW.UNITRONGROUP.COM

Op 27 november krijgt u bij Unitron een unieke inblik in de op- en ondergang van L&H.
Meer info: www.voka.be/west-vlaanderen

PILOOTPROJECT IN KORTRIJK BIJDT STIMULERENDE TRAININGEN IN ONDERNEMERSZIN

Een motiverende en doelgerichte training geeft zoekende jongeren nieuwe kansen. Dat is de kernboodschap van YouthStart. Het initiatief gaat uit van de sterkte van elk individu, gekoppeld aan professionele hulp met praktijkervaring in ondernemingen. "YouthStart gelooft in alle jongeren", duidt manager Bart De Bondt. Voor onze provincie liep in Kortrijk een pilootproject.

YouthStart biedt zoekende jongeren boeiend perspectief

Kansen krijgen in het (beroeps)leven, het is niet voor iedereen zo evident als het lijkt. Er is een categorie jongeren die nog te vaak tussen wal en schip hangt. Jongeren die geen uitdagende kansen krijgen of die de geboden opportuniteiten niet (of te weinig) zelf grijpen. Dat onbenut potentieel van zoekende jongeren blijft vaak in laaggekwalificeerde jobs hangen of komt in de langdurige werkloosheid terecht. Het kan anders - en daar zet YouthStart volop op in.

DE MOSTERD IN AMERIKA

YouthStart bestaat sinds 1988 en is geïnspireerd op de visie van de Amerikaan Steve Mariotti, stichter van het Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE). "Die bouwde een trainingsprogramma voor zoekende jongeren uit", zegt Bart De Bondt, manager van YouthStart Belgium. Duizenden jongeren in België (maar liefst 800.000 over de hele wereld) kregen intussen een aangepaste training. "De afdeling in België was de eerste organisatie in Europa die een soortgelijk programma aanbood. In 2017 hebben we bijna 1.000 'kans zoekende' jongeren getraind." Met het 20-jarig jubileum dit jaar schakelt YouthStart nog een versnelling hoger.

De door bedrijven en andere partners gefinancierde trainingen zijn gebouwd op 3 fundamenteën: inhoud, expertise en context. "Alles draait vooreerst rond inhoud. Jongeren krijgen hands-on kennis en vaardigheden uit het bedrijfsleven mee. Daarnaast krijgt ook hun persoonlijkheid een boost: de persoonlijke ontplooiing als

gevolg van stimulerende zelfkennis en een gestegen eigenwaarde." Expertise is de tweede pijler. "Onze trainingen worden gegeven door heel gemotiveerde trainers, die vaak uit het bedrijfsleven komen en hun persoonlijke ervaring maar al te graag delen met die jongeren." Ten derde is er de context: Youth Start werkt met verschillende organisaties, die kans zoekende jongeren en jongvolwassenen begeleiden.

Concreet duurt zo'n training 8 dagen, gespreid over enkele weken. Zonder structurele steun van bevoorrechte partners, niet het minst van bekende ondernemingen in ons land, heeft YouthStart geen kans op slagen. "Tientallen grote bedrijven engageren zich om sociale impact te realiseren. Ze onderschrijven onze objectieven en zorgen er via hun financiële bijdragen voor dat jongeren gratis onze trainingen krijgen aangeboden."

In Kortrijk liep een pilootproject voor onze provincie. "Binnen een "Local Embedded Cluster" (LEC)-project worden verschillende partners, zowel publieke als private, aangesproken. Voor de instroom van jongeren wordt er een beroep gedaan op bijvoorbeeld VDAB, OCMW en jongerenverenigingen. Voor de logistieke ondersteuning, zoals het aanreiken van een trainingslocatie en faciliteren van lokale contacten, worden de lokale overheden aangesproken."

"Voor het mentoringsprogramma onder de vorm van werkplekleren zullen de lokale bedrijven gesensibiliseerd worden om de uitstromende jongeren op te vangen. De



Bart De Bondt (rechts) van YouthStart reikte in het Kortrijkse stadhuis de certificaten uit aan de deelnemers.

"In 2017 hebben we bijna 1.000 'kans zoekende' jongeren getraind."

BART DE BONDT

lokale bedrijven krijgen ook de kans om het peterschap op te nemen van één of meer jongeren in de training. Op die manier worden de kosten van de training gedekt. Zo doen ze met heel beperkte middelen, die daarenboven ook fiscaal aftrekbaar zijn, aan lokaal maatschappelijk verantwoord ondernemen."

VERSCHILLENDE FASES

"Elk traject start met een rekruteringsfase. Jongeren uit de doelgroep worden uitgeno-



Zelfde resultaat, andere invalshoek

Voor de doelgroep van kans zoekende jongeren beogen het Welt-project van Voka en het YouthStart Embedded Cluster-project hetzelfde resultaat, maar met een andere invalshoek. "Daar waar Welt hr-managers sensibiliseert om ook onder de zwakkere werkzoekenden te gaan rekruteren om openblijvende vacatures in te vullen, zal YouthStart de kans zoekende jongere meer bewust maken van zijn/haar talenten om zo die vacatures beter te kunnen invullen. Bedoeling is om zo de relatie tussen de werkzoekende jongere en het bedrijfsleven in beide richtingen laagdrempeliger te maken."

digd op een infosessie. Tijdens die training zal een jongere met de hulp van 2 ervaren trainers zijn verloren talenten en interesses herontdekken. Op die basis wordt er verder gewerkt aan een eigen project binnen het zelfstandig ondernemen. Het is weliswaar niet de bedoeling om van alle jongeren een zelfstandige te maken, maar wel om ze ondernemend door het leven te laten gaan", beklemtoont manager Bart De Bondt.

"Op het einde stelt elke deelnemer zijn/haar project voor aan een adviesraad. Daarvoor krijgt de deelnemer het YouthStart-certificaat. Om de jongeren dan verder de weg te laten vinden naar de reguliere arbeidsmarkt, worden stages onder de vorm van werkplekleren voorgesteld of een leertraject binnen een opleidingscentra. Daarenboven heeft YouthStart er ook voor

gezorgd dat elke jongere die het wil, na de training nog maanden gratis steun krijgt van een mentor."

Door deze trainingen regelmatig in de verschillende regio's te organiseren en dus structureel te 'embedden' als een methodiek, wil YouthStart het aantal NEET-jongeren in West-Vlaanderen tot een absoluut minimum reduceren en er zo voor zorgen dat de activiteitsgraad van alle jongeren in West-Vlaanderen maximaal is. "De pilotosteden voor 2019 liggen nog niet vast. Belangrijk aspect bij de keuze is de geo-mapping die we zopas hebben gedaan met betrekking tot NEET-jongeren (Not Employed in Education or Training). Zonder de inzet en het engagement van plaatselijke spelers, kunnen wij één en ander niet realiseren. Voor West-Vlaanderen komen regio's zoals Brugge en Oostende in

"Tientallen grote bedrijven engageren zich om sociale impact te realiseren."

BART DE BONDT

aanmerking, maar ook regio Ieper met uitbreiding naar Heuvelland, de streek rond Wervik en Waregem."

Hoe zit het met de output? "Het meten van de impact geeft ons inderdaad een concreet beeld over de kwaliteit van onze training en onze methodiek en verduidelijkt de waarde van de verleende diensten", besluit Bart De Bondt. "Uit studies blijkt intussen dat 82% van de deelnemers na een training als zelfstandige of als medewerker aan de slag gaat, of weer beslist om te gaan studeren." Slechts 18% blijft werkloos. (LVA - Foto Hol)

WWW.YOUTHSTART.BE

PIETTE & PARTNERS (PNP) 25 JAAR JONG

"Vrij, onafhankelijk en graag zelf aan het stuur"

Guy Piette draait al een leven lang mee in de verzekeringswereld, maar sinds 1993 - de oprichting van zijn eigen maatschappij PNP - doet hij dat operationeel op onafhankelijke basis. Rond deze tijd viert hij een kwarteeuw ondernemerschap in de veeleisende dienstensector, heeft hij honderden makelaars in West- en Oost-Vlaanderen aan zich kunnen binden en krikte hij de incasso portfolio van zijn verzekeringsonderneming op van 1 miljoen euro in 1993 tot 30 miljoen euro nu.

Als iemand gepokt en gemazeld is in de verzekeringsbranche, dan jurist Guy Piette wel. Zijn familie stond decennia lang bekend als de eigenaars van De Kortrijkse Verzekering in hartje Groeningestad, op de Markt van Kortrijk. Tot de familiezaak in 1987 werd verkocht aan de Franse maatschappij Assurance du Groupe de Paris (AGP) en zoonlief Guy verder mocht gaan in de functie van gedelegeerd bestuurder. Toen AGP 2 jaar later werd opgeslorpt door het grotere AXA, kreeg de Kortrijkzaan nog meer armslag en mocht hij voor de nieuwe Franse fusiegroep ook de hoogste directiefuncties opnemen voor Vlaanderen en België. "Wat ik in die rol heb mogen meemaken, was een leerschool voor mijn verdere loopbaan", vertelt Guy Piette. "En toch had ik ook het gevoel dat Parijs ver, en steeds verder, lag van Kortrijk. Dat zette me aan het denken. Het kriebelde om opnieuw een eigen Vlaamse verzekeringsmaatschappij uit de startblokken te helpen."

"Geen eenvoudige denkoefening, want hoe kapitaalkrachtig moet je niet zijn? 6 maanden heb ik op mijn plan gebroed, met als belangrijkste vraag: hoe zich differentiëren in de sectoren auto, brand en allerlei risico's? Via allerlei contacten ben ik bij de Duitse verzekeringsmaatschappij Alte Leipziger beland. Precies 25 jaar geleden hebben we hier op het Casinoplein - nog altijd onze thuisbasis - onze nieuwe baby plechtig boven de doopvont gehouden en de naam PNP meegegeven. Met één, althans voor mij, zeer belangrijk accent: zelf tekende ik voor de meerderheid (51%). Ik heb nooit problemen gehad met samen-



werking, maar als ik onderneem, zit ik graag zelf aan het stuur."

DROMEN VAN DE TOEKOMST

De mooie romance met de Duitse partner bleef duren tot in het gezegende jaar 2000. "Mc Kinsey deed toen een doorlichting van Alte Leipziger en een inkrimpscenario werd aanbevolen", zegt Guy Piette. "Met het alweer Duitse Munich Re met Ergo als meerderheidsaandeelhouder. Maar 'nine eleven' 2001 was ook voor mij een cruciale dag. Ergo zag immers niets in een constructie waarbij zij de minderheid hadden. Op die historisch beroemde dag heb ik alle aandelen verkocht, maar ik bleef op hun vraag in West- en Oost-Vlaanderen de zaken wel operationeel aansturen. Na Ergo kwam P&V, dat op vandaag nog altijd onze moedermaatschappij is, en bleef ook die eerder gemaakte afspraak gelden. Door alle veranderingen heen op vlak van aandeelhouderschap, ben ik altijd blijven staan op mijn operationele onafhankelijkheid. Dat kan uiteraard alleen als je ook voldoende rendement en resultaten boekt en daar heeft geen enkele moedermaatschappij ooit over geklaagd. In onze sector is het belangrijk voeling te hebben met de markt, dicht bij de klant te staan en dezelfde taal te spreken. Ik ben net de 60 voorbij en ben

"Ik wil zeker nog 5 jaar meedraaien, want dit vak boeit me mateloos."

GUY PIETTE

toch wel een beetje fier op de cijfers van PNP: 30 miljoen euro aan incasso premies, 128.000 polissen, een samenwerking met 600 makelaars en 75.000 klanten in West- en Oost-Vlaanderen. In alle bescheidenheid: als kleine verzekeringsonderneming van eigen bodem kan dat tellen, toch?"

Bij het einde van het gesprek gooit Guy Piette nog zijn ultieme ondernemersdroom op tafel: "Ik wil zeker nog 5 jaar meedraaien, want dit vak boeit me mateloos. Dat doe ik ook uit respect voor de 28 mensen die dagelijks met mij meedraaien. Een opvolger in eigen familie heb ik niet, dus zal die elders moeten worden gezocht. Mijn zoon wil het liefst zijn eigen weg gaan met een eigen zaak. Mooi, denk ik dan. Ik zal hem zo goed mogelijk met raad en daad bijstaan. Mijn grote droom: hij CEO en ik voorzitter van de raad van bestuur van zijn bedrijf. Dat ware een ideaal scenario." (KC - Foto Hol)

WWW.PNP.BE

500 x Bryo

Na 10 jaar is het bijna zo ver. We naderen de 500ste West-Vlaamse Bryo-deelnemer. 500 unieke verhalen van vallen en opstaan maar vooral van doorzetten en veel goesting voor het ondernemerschap. Enkele van deze verhalen kon u de afgelopen weken al ontdekken in dit magazine. Bryo organiseert daarom voor alle supporters en (ex-)deelnemers op 20 december een boeiend event. Omdat elk groeiverhaal uniek is, wil Voka West-Vlaanderen er zijn voor alle ondernemingen. In welke levensfase uw onderneming ook zit, wat uw ambitie ook is, Voka West-Vlaanderen helpt u graag bij het uitstippelen van een groepspad op maat.

bryo

springplank voor uitbundig ondernemerstalent

MICHEL DE BACKER (27)

“Een kwestie van geven en nemen”

Zijn deelname aan Bryo in 2016 en aan het vervolgtraject Bryo ScaleUp was voor Michiel De Backer (27) uit Lichtervelde een verrijkende ervaring. “Je leert bij van de andere Bryo-deelnemers, maar kunt ook je eigen ervaringen aan het netwerk toevoegen”, aldus Michiel. “Het is tweerichtingsverkeer: niet alleen nemen, maar ook teruggeven.”

Michiel De Backer studeerde aan Sint-Lucas in Gent. Vertrouwd met het aannemingsbedrijf van zijn vader koos hij voor architectuur. De start-up Ark-Shelter, die hij samen met de Slowaakse Erasmusstudent Martin Mikovcak (26) tijdens het laatste jaar van zijn studies uit de grond stampte, is een combinatie van beide: ontwerpen én bouwen. De prefabhoutskeletmodules worden in 2 fabrieken in Slowakije vervaardigd, waar nu 36 arbeiders en 4 ingenieurs voor Ark-Shelter werken. Voordeel van de volledig op maat afgewerkte en ingerichte units is dat het werk op de werf tot een minimum wordt herleid. De modules kunnen bovendien aaneengeschakeld worden en gevarieerde bestemmingen krijgen.

“Ik kreeg de tip van een persoonlijke kennis dat Bryo wel iets voor mij zou zijn als startende ondernemer”, zegt Michiel De Backer. “Het was inderdaad superinteressant om bij Bryo gelijkgezinde mensen te ontmoeten, met eenzelfde passie en gelijkaardige problemen. Sommigen stonden al verder in hun ontwikkeling. Het was leuk om uit hun ervaringen te leren, maar ook om over onze eigen evolutie en ambities te vertellen. Bryo ScaleUp was een ‘selecter’ groepje, met nog meer gerichte antwoorden en nog korter op de bal. Elke sessie moest je meedelen waar je de voorbije weken concreet mee bezig geweest was. Als je dan een probleem aankaartte, dan kon je in het netwerk van Voka te rade gaan. Je ontmoet mensen die begrijpen wat je bedrijf doormaakt en die voorkomen dat je voor de hand liggende fouten maakt. Ze gaan deel uitmaken van je netwerk en worden vaak dichte vrienden.” (MD - Foto Kurt)

WWW.ARK-SHELTER.COM



Succesvolle eerste editie Festival van het Jong Ondernemerschap

Onlangs lag het centrum van Jong Ondernemerschap in Wagenoord in Mechelen. Zo'n 400 jonge ondernemers verzamelden op het Festival van het Jong Ondernemerschap voor indrukwekkende ondernemersverhalen. Het hoogtepunt van de avond was Keynote Manu Beers, oprichter van Tomorrowland, over zijn authentiek ondernemerschap.

Met een onuitputtelijk enthousiasme organiseerden de 10 regionale Jong Voka's samen de eerste editie van het Festival van het Jong Ondernemerschap. In een uitverkocht Wagenoord verzamelden 400 jonge ondernemers voor een interessante avond. Jong Voka-voorzitter Bert De Brabandere trapte het festival af met een inspirerende speech over jong ondernemerschap. De toon werd meteen gezet voor de rest van de avond.

Op het programma? 3 verschillende break-outs met voor elk wat wils. Zo konden de jonge ondernemers hun hart ophalen bij de verhalen van intrapreneurs Lise Feryn (Decathlon) en Bert Vandenkendelaere (UNILIN) of bij de entrepreneurs Pieter-Jan Bouten (Showpad) en Rik De Lannoy (V-Formation). Een tip van beide jonge ondernemers: "Je eerste werknemers zijn ongelooflijk belangrijk voor de start-up van je onderneming." Bij de derde break-out konden familiale ondernemers terecht voor een uitwisseling van ideeën. Désirée Libeert (Libeert) en Thijs Claes (Daddy Kate) besloten hun sessie met de wijze woorden: "Omring je met extern advies. Want het is niet altijd zo dat wat je zelf doet, je ook beter doet."

De headliner op de festivalaffiche was Manu Beers, oprichter van Tomorrow-



land. Samen met Head of Marketing & Media Michael Dujardin en moderator Eva De Roo gaf hij een inspirerend en eerlijk verhaal over het wereldfenomeen Tomorrowland. En wat blijkt? Achter dit groot festival schuilt authentiek ondernemerschap. "In het begin was het zeker niet altijd gemakkelijk. Maar je moet durven blijven doorzetten, dat is ondernemen." Een sterk staaltje ondernemerschap, als je ziet waar het bedrijf nu staat. Maar wat is de sleutel tot succes? Manu Beers had daar een duidelijk antwoord op: "Bedrijfscultuur

is enorm belangrijk, ook voor Tomorrowland."

Een boeiende avond, die door Jong Voka-voorzitter Bert De Brabandere in stijl werd afgesloten met de boodschap: "If you can dream it, you can live it." Op naar een volgende editie. (Eigen tekst en foto's)



HET EVENT WERD MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR





DELBOO

De burgerlijke maatschap en het UBO-register

Tegen 31 maart 2019 moet bepaalde informatie over de ultimate beneficial owners (kortom UBO's) of uiteindelijke begunstigen van alle in België opgerichte vennootschappen, vzw's, stichtingen, trusts, fiducieën en soortgelijke entiteiten opgenomen worden in het UBO-register. Hierna schetsen we in grote lijnen wat deze regeling voor een maatschap betekent.

Nemen we als voorbeeld een maatschap van de familie Janssens, genaamd burgerlijke maatschap "familie Janssens", opgericht in 2005 door de ouders en waarvan alle delen op 20 mei 2005 aan hun beide kinderen Elise (geboren te Waregem op 22 oktober 1979, wonende te Wortegem-Petegem) en Miguel (geboren te Waregem op 28 oktober 1981, wonende te Harelbeke) werden geschonken. De ouders zijn de statutaire zaakvoerders. Aan de hand van dit voorbeeld zal worden verduidelijkt wat er in het UBO-register moet worden opgenomen.

INHOUD UBO-REGISTER

Om als uiteindelijke begunstigde van een maatschap te worden gekwalificeerd, zijn een aantal mogelijke criteria opgenomen, maar in quasi alle gevallen zullen de eerste twee criteria weerhouden worden: men is UBO als men een natuurlijke persoon is die rechtstreeks of onrechtstreeks 25% of meer van de stemrechten of delen bezit. In ons voorbeeld zijn dat dus de kinderen Elise en Miguel, die elk 50% van de delen bezitten. Verder zijn in deze situatie de ouders ook UBO, niet als eigenaar maar als zaakvoerder.

In het UBO-register moeten worden opgenomen: hun naam, voornaam, geboortedatum, nationaliteit, land van verblijf, verblijfadres en rijksregisternummer, alsook wanneer ze UBO zijn geworden en hoeveel procent ze elk hebben. Verder niets, uiteraard niet het vermogen van de maatschap. De zaakvoerders, hier de ouders of iemand die zij aanstellen, dienen voor deze inschrijving te zorgen voor 31 maart 2019. Wijzigt een UBO of de gegevens ervan, dan moeten de zaakvoerders dat aanpassen.

TOEGANG TOT HET UBO-REGISTER

Tot daar niets wereldschokkends, me dunkt. Maar dan komt de key-question, wie heeft toegang tot het UBO-register?

In eerste instantie zullen de bevoegde autoriteiten zoals de fiscus en de financiële instellingen, vastgoedmakelaars, notarissen, accountants, advocaten,... met een meldingsplicht inzake witwaspraktijken toegang verkrijgen tot de gegevens. Logisch, zij moeten de origine van gelden kunnen nagaan, zo niet hebben ze een meldingsplicht.

Gewone burgers hebben, mits een aanvraag en een administratieve vergoeding, ook toegang tot het register, weliswaar beperkt tot bepaalde gegevens. Van de hoger vermelde gegevens zullen de voornaam, de geboortedatum, het adres en het rijksregisternummer van de UBO niet zichtbaar zijn. In ons voorbeeld van de maatschap "familie Janssens" vindt men dus tweemaal de naam Janssens (zonder voornamen) met elk 50% van de delen, en Janssen en Jansens als zaakvoerder. Meer niet. Wie die Janssens juist zijn of wat het vermogen van die maatschap is, blijft dus volstrekt onbekend. Om als burger deze beperkte gegevens te kennen, kan men enkel op naam van de maatschap of het KBO-nummer van de maatschap zoeken. Het ware dus misschien verstandiger de maatschap "familie Janssens", maatschap "familie Peeters" te noemen teneinde de vindbaarheid te bemoeilijken.

Mits een bijzondere aanvraag kan de familie Janssens zelfs vragen dat elke informatie ontoegankelijk wordt gemaakt voor zover de toegang tot deze gegevens hen zou blootstellen aan een onevenredig risico, een risico op fraude, ontvoering, chantage, afpersing, pesterijen, geweld of intimidatie. Ook als de UBO minderjarig is, kan men dergelijke aanvraag doen.

FISCALE BEHANDELING MAATSCHAP

Op dit vlak geen nieuws. De maatschap is en blijft fiscaal transparant. De inkomsten worden dus belast alsof de maatschap

niet bestaat. Wie beweert of insinueert dat het UBO-register een opstapje is naar een belasting van de inkomsten binnen de maatschap als beroepsinkomsten, doet aan stemmingmakerij. Daar is absoluut niets van aan.

BESLUIT

Er is al veel inkt over het UBO-register gevloeid. Ik heb al uren gependende aan het uitleggen aan cliënten wat dit inhoudt. Hoe meer ik het uitleg, hoe minder relevant ik het vind. Als iemand al de naam van uw maatschap zou kennen of het KBO-nummer, dan weet hij of zij per definitie al dat er een maatschap is. Tegen betaling zoeken in het UBO-register zal er enkel toe leiden dat men dan weet wie de uiteindelijk begunstigde is van die maatschap. Niet of het een maatschap met honderdduizend euro is of één met een miljard euro. Met andere woorden, waarover gaat dit in feite?

Mark Delboo

MAAK KENNIS MET ONZE EXPERTISE

PLAN UW VERMOGEN OP TOPNIVEAU

- Familiaal charter
- Successieplanning
- Bedrijfsoverdrachten
- Familiale betwistingen
- Fiscale planning
- Fiscale regularisatie

DELBOO



UW ADVOCATEN

Waregem • Brussel • Sint-Martens-Latem • Zandhoven
www.delbooadvocaten.be | info@delbooadvocaten.be



Sanders Accounting & Consulting

"Wanneer kan je renoveren aan 6% en hoe zorg je ervoor dat je niet achteraf de rekening van de fiscus krijgt?"

Het renoveren van een woning kan in bepaalde gevallen tegen het btw-tarief van 6%. Maar voor de fiscus is niet elke grondige verbouwing een dergelijke fiscaal gunstige renovatie. Als van het bestaande gebouw te weinig overblijft, is er sprake van een vernieuwbouw, waarop 21% btw van toepassing is. Hierdoor stijgt het kostenplaatje met 15%. Vandaag controleert de fiscus in bepaalde regio's alle bouwdoSSIERS waar een bouwvergunning werd aangevraagd. In veel gevallen waar het tarief van 6% werd toegepast, is de fiscus van mening dat er sprake is van een vernieuwbouw en presenteert zij achteraf een rekening van een extra 15% + 10% boete. Om dergelijke onaangename verrassingen te vermijden, kijkt u beter op voorhand of u aan alle voorwaarden voldoet.

WANNEER KAN RENOVEREN AAN 6%?

Om te kunnen renoveren tegen het btw-tarief van 6% moet voldaan zijn aan de volgende voorwaarden:

- Het moet gaan om een omvorming, renovatie, rehabilitatie, verbetering, herstelling of onderhoud. Reiniging is uitgesloten;
- De werken moeten gebeuren aan een woning die, na de uitvoering van de werken uitsluitend óf hoofdzakelijk, als privé-woning wordt gebruikt;
- De woning moet minstens tien jaar oud zijn;
- De werken moeten worden verstrekt en gefactureerd aan een eindverbruiker;
- De afnemer moet een attest tekenen.

Voor een aantal voorwaarden is de fiscus eerder soepel. Zo kan het verlaagd tarief worden toegepast door een vennootschap die woningen verhuurt aan personen die de woning gebruiken als privé-woning. Ook als de woning gedeeltelijk gebruikt wordt voor beroepsdoeleinden zijn er mogelijkheden om het verlaagd tarief minstens gedeeltelijk toe te passen.

WAAR STOPT RENOVATIE EN OMVORMING EN BEGINT NIEUWBOUW?

Waar het schoentje wringt is bij de interpretatie van het begrip omvorming en renovatie.

Opdat de omvormingswerken in aanmerking komen voor toepassing van het verlaagd btw-tarief moeten de werken op relevante wijze

steunen op de oude dragende muren (inzonderheid de buitenmuren) en meer in het algemeen, op de wezenlijke elementen van de structuur van het te renoveren gebouw.

De fiscus gaat er van uit dat aan die voorwaarde is voldaan als meer dan de helft van de oude dragende muren na de uitvoering van de werken behouden blijven.

EN WAT ALS ER EEN STUK WORDT BIJGEBOUWD?

De omvorming of verbouwing van een bestaand gebouw gaat vaak gepaard met uitbreidingswerken. De fiscus aanvaardt dat de uitbreidingswerken het verlaagd btw-tarief genieten als voldaan is aan het afhankelijkheids criterium en het oppervlakte criterium.

Het afhankelijkheids criterium houdt in dat de toegevoegde vertrekken duurzaam en functioneel met de bestaande woning verbonden zijn en er volledig van afhankelijk zijn. De toegevoegde ruimtes mogen geen "eigen identiteit" hebben. Het bouwen van een extra appartement op een bestaande woning of van een polyvalente ruimte in de tuin van een bestaande villa kan niet gebeuren tegen het verlaagd btw-tarief omdat er een eigen identiteit is.

Het oppervlakte criterium houdt in dat de oppervlakte van het oude gedeelte groter moet zijn dan 50% van de totale oppervlakte van de woning na de uitvoering van de werken.

Volgens de fiscus maken de oude gedeelten van de woning die volledig worden afgebroken, maar op dezelfde oppervlakte opnieuw worden opgetrokken, deel uit van de berekening van de nieuwe oppervlakten. Dit heeft een grote impact op veel bouwdoSSIERS. Vaak blijkt het bestaande gebouw immers in slechte staat en stelt de architect voor om vloerplaten en muren af te breken en her op te bouwen. Maar als dat gebeurt, loopt het soms fout met de oppervlakte berekening. Aangezien de oppervlakte ook moet berekend worden voor ieder vlak gedeelte (draagvloer) van de woning, heeft ook de uitbreiding van een woning in de hoogte (vb. het bouwen van een extra verdieping) een belangrijke impact op de oppervlakte berekening.

GROTE IMPACT

Het verschil tussen 6% en 21% is enorm. Op een

verbouwing van EUR 200.000, exclusief btw betekent dit een extra kost van EUR 30.000. Indien de bestaande woning teveel wordt afgebroken, kan de bouwheer in 32 steden mogelijk nog beroep doen op het verlaagd btw-tarief voor afbraak en heropbouw. Maar voor verbouwingen/vernieuwbouwingen op andere plaatsen is er geen alternatief. De Vlaamse Overheid heeft daarom voorgesteld om een subsidie toe te kennen van EUR 7.500 voor wie een huis afbreekt en weer opbouwt. Dit zal echter maar een peulschil zijn ten opzichte van het voordeel van het verlaagd btw-tarief.

HUISWERK OP VOORHAND MAKEN EN PLANNEN VOORLEGGEN AAN DE FISCUS

Om achteraf discussies met de fiscus te vermijden, raden wij aan om op voorhand met uw architect de bouwplannen grondig te bestuderen en te toetsen of al dan niet aan de voorwaarden voor renovatie is voldaan. In geval van twijfel is het raadzaam om voor de start van de werken uw dossier voor te leggen aan de fiscus. Op die manier vermijdt u achteraf een gepeperde rekening.

*Bert Mesdom,
Sanders Accounting & Consulting*

We figure it out for you!

Sanders Accounting & Consulting is gespecialiseerd in accountancy, fiscaliteit, begeleiding overname, audit, herstructureringen en familieregelingen.

Het uitgangspunt vormt een kwalitatief hoog dienstverlening.

Sanders Accounting & Consulting beschikt over een ISO-certificaat en is door de Vlaamse overheid erkend als dienstverstreker voor advies.



Archimedesstraat 7
Gistelse Steenweg 253
Heldenplein 20
Cyriel Buyssestraat 1

8400 Oostende
8200 Brugge
8301 Knokke-Heist
9000 Gent

059 55 00 55
050 40 48 90
050 53 03 00
09 330 91 98

www.sandersaccounting.be



Wiels & Partners

Het belang van mobiliteit bij vergunningsaanvragen: hoe pakt u dit het best aan?

MOBER, mobiliteitsstudie, mobiliteitstoets, etc.: u heeft er misschien al van gehoord of u bent dit al eens tegengekomen bij de aanvraag van een vergunning. Het luik mobiliteit wordt steeds belangrijker als criterium bij de beoordeling van vergunningsaanvragen en kan soms zelfs een doorslaggevende factor zijn. Waar mag u zich aan verwachten?

BELANGRIJK CRITERIUM BIJ DE BEOORDELING VAN VERGUNNINGEN

In tegenstelling tot vroeger stellen we vast dat mobiliteit steeds belangrijker wordt bij de opbouw van een vergunningsdossier. Waar de overheid voorheen soms de verplichtingen van het mobiliteitseffectenrapport (MOBER) durfde te vergeten, is er op vandaag een strikte opvolging van deze voorwaarden. In de praktijk merken we dat de toevoeging van het luik mobiliteit een extra hindernis vormt voor bedrijven. Het totale voorbereidingstraject vraagt extra tijd en budget. Zeker wanneer er verkeerstellingen van het verkeer in de omgeving vereist zijn kan dit enige tijd aanslepen.

WAT IS EEN MOBER EN WANNEER HEEFT U ER ÉÉN NODIG?

Sinds september 2009 is een MOBER verplicht bij de aanvraag van bouwprojecten die een sterke impact kunnen hebben op de huidige verkeerssituatie in de regio. Het gaat dan vooral over grote bouwwerken en de aanleg van parkings. De nadruk ligt hierbij vooral op de capaciteit van de weg en de afwikkeling van het verkeer. Er werden verschillende drempels opgesteld om de MOBER-plicht te kunnen nagaan. Een voorbeeld is de drempel voor parkeerplaatsen, die stelt dat er een verplichte MOBER dient uitgevoerd te worden

vanaf 200 parkeerplaatsen. Stel dat uw bedrijf reeds 200 plaatsen heeft en graag nog 1 extra parkeerplaats wil aanleggen, ook dan is er de MOBER-plicht.

Tijdens de MOBER-studie wordt de impact van de ruimtelijke ingreep op de huidige verkeerssituatie nagegaan door de toekomstige verkeersstromen in te schatten en in kaart te brengen. Een uitbreiding van de huidige bedrijfssite kan bijvoorbeeld zorgen voor meer goederentransport en verkeer van personenwagens. De studie gaat na of er al dan niet bijkomende maatregelen vereist zijn om de verkeersleefbaarheid en bereikbaarheid te kunnen garanderen.

Bij het milieuluik van de omgevingsvergunning blijft MOBER facultatief en komt mobiliteit slechts zijdelings aan bod. Er wordt vooral gekeken naar de subjectieve hinder voor de omgeving en in het bijzonder naar de mogelijke geluidsoverlast. Hoe wordt de mobiliteit op de site geregeld? Wat zijn de aan- en afvoerroutes en waar zijn ze gelegen? Kan het verkeer via de autostrade naar de site of moet er langs woningen gepasseerd worden? Ook een telling van het aantal personenwagens, bestelwagens, vrachtwagens, etc. kan opgevraagd worden om de evaluatie te kunnen maken. We verwachten dat ook luchtkwaliteit in de toekomst een aandachtspunt kan worden.

INTEGREER MOBILITEIT IN UW BOUWPLANNEN

Ook wanneer een MOBER niet verplicht is, is het raadzaam om toch eens stil te staan bij mobiliteit. Ligt uw bedrijf in een stedelijke omgeving of in de buurt van een bijna verzadigde verkeersomgeving? Zal uw ruimtelijke ingreep mogelijks meer verkeer genereren? Stel: u wil een nieuwe productielijn plaatsen,

het opdrijven van de productiviteit kan een invloed hebben op de verkeerssituatie. Er zal hoogstwaarschijnlijk meer vrachtverkeer zijn, eventuele routeveranderingen of zelfs andere transporttijden.

Hoewel er verschillende richtlijnen bestaan, is mobiliteit geen exacte wetenschap. 20 extra parkeerplaatsen of 15 bijkomende vrachtwagens voor transport lijken op zich niet veel, maar kunnen toch voor grote mobiliteitsproblemen zorgen. U heeft er voordeel bij om vooraf al eens de denkoefening te maken en mobiliteit te integreren in uw bouwplannen. Zo vermijdt u onaangename verrassingen. Een mobiliteitstoets kan in dit geval zeer nuttig zijn. Deze toets is een vereenvoudigde manier om de verkeersbewegingen in kaart te brengen en mogelijke problemen te screenen.

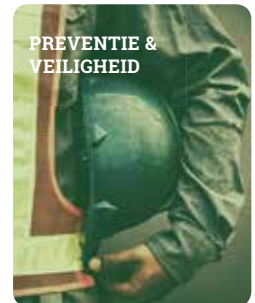
Danny Wiels,
Wiels & Partners

PLANNEN DOEN SLAGEN

Milieufragen?
Preventie of veiligheidsvraagstukken? Ruimtelijke plannen of stedenbouwkundige adviezen nodig? Eén overkoepelend project?

Wij kunnen de drie brillen ook tegelijk opzetten.

PREVENTIE & VEILIGHEID



MILIEU & ENERGIE



RUIMTELIJKE PLANNING & STEDENBOUW



A man with glasses, wearing a dark blue blazer over a white button-down shirt, stands on a balcony. He is leaning on a dark metal railing. The background features a modern building with a grid-like facade and some greenery in the foreground, which is slightly out of focus. The lighting is bright, suggesting daytime.

Raf Jansen – PvO en Avancys

**"Niets gaat boven
managing by
walking around"**

Consultancybedrijven kan je vinden met bosjes. Onafhankelijk gebleven consultancybedrijven met 40 jaar traditie, dat is al iets anders. PvO met standplaats Kortrijk behoort tot de laatste categorie. Limburger Raf Jansen leidt de operaties en kan met zijn team van 10 vaste medewerkers (onder wie rechterhand Joost Van Driessche) een waslijst van referenties voorleggen om u tegen te zeggen, van Bekaert tot Delta Light .

Hoe komt een Limburger in het verre West-Vlaanderen terecht en wie is Raf Jansen?

Raf Jansen: "Ik ben afkomstig uit Lommel en heb na mijn studies (industriële ingenieur, burgerlijk ingenieur en bedrijfskunde) vooral in opdracht van derden gewerkt. Mijn eerste job was bij General Electric, dat me de opdracht gaf om in het zuiden van Polen from scratch een fabriek op te starten. Na 10 jaar GE zocht ik mijn geluk bij de Amerikaanse en beursgenoteerde multinational Medtronic, actief in de medische sector en met Europees hoofdkwartier in Heerlen. Na Medtronic volgde een overstap naar Elster Group in Duitsland, dat slimme meters op de markt brengt voor gas, water en elektriciteit. Finaal werkte ik nog op directieniveau bij Balta onder CEO Jules Noten. Zo kwam West-Vlaanderen al wat dichterbij. Bij Balta was ik vooral verantwoordelijk voor 'operations improvement'. En zo komen we al aardig in de buurt van wat ik vandaag doe."

Hoe kwam PvO in beeld?

Raf Jansen: "Ik was 45 en dan denk ik eens eens na: 'blijf ik voor derden werken of ga ik zelfstandig door?'. Een vraag die me altijd heeft bezighouden was: 'hoe kunnen we de maakindustrie in Vlaanderen sterker maken?'. Dat is exact wat PvO al 4 decennia doet. Toen het consultancybedrijf in 2016 door Voka te koop werd gesteld (vandaag houden we nog altijd kantoor in de gebouwen van Voka in Kortrijk), besloten we de sprong te wagen. Ik had toen net, samen met Essensys (van aandeelhouders Michel Van Hemele, Chris Tempels en Tony Geudens) een nieuw consultancybedrijf (Avancys) opgericht en PvO bood een kans naar schaalvergroting. Onder het credo 'unlocking your full potential' ondersteunt Avancys organisaties in het verbeteren van resultaten (operational excellence), in het versterken van de organisatie en samenwerking (organizational effectiveness) en in het implementeren en doorvertalen van strategische keuzes (strategic alignment). We stelden vast dat de dienstverlening

van PvO erg aanvullend was op het aanbod van Avancys. Vanuit Avancys hebben we de aandelen van PvO integraal overgenomen. Als managing partner ben ik vandaag verantwoordelijk voor de algemene leiding van Avancys en van PvO."

Nieuwe aandeelhouders, nieuwe wetten. Wat heeft u sinds 2016 veranderd bij PvO?

Raf Jansen: "Als onderdeel van de Avancys pijler 'operational excellence' zijn we met PvO een beetje back to the roots gegaan. Dat begint bij het kader, de interne organisatie. We hebben afscheid genomen van bepaalde mensen en hebben enkele nieuwe talentvolle medewerkers aangetrokken. Twee: consultancy is zo'n breed begrip, dat je ook maar beter kan focussen. PvO profileert zich in de eerste plaats als een helpende hand om processen binnen bedrijven te verbeteren, met een duidelijke focus op het aanzwengelen van de productiviteit en het terugdringen van doorlooptijd. Daarnaast stellen we onze expertise ook ter beschikking via praktijkgerichte opleidingen voor sleutelmedewerkers. Wij hebben, zonder overdrijven, een fantastische referentielijst, maar we zijn - toegegeven - ook vaak te weinig bekend sinds 40 jaar terugkerende opdrachten. Om daar iets aan te doen, hebben we een jonge kracht aangeworven die ons zal ondersteunen in onze marketing- en communicatie-inspanningen."

Elk bedrijf, ook een consultancybedrijf, staat voor de fundamentele keuze: groeien of klein maar fijn blijven. Hoe ziet u dat?

Raf Jansen: "Ik kies op dit moment resoluut voor de eerste piste. Mijn droom - hopelijk tegen 2020 - bestaat er in om zowel links van Brussel (Kortrijk) als rechts van Brussel (in de driehoek Leuven-Herentals-Genk) een eigen vestiging te hebben. De mobiliteitsproblemen dwingen je ook tot zo'n beslissing."

Consultancy is een soort containerbegrip, een vlag die veel ladingen kan

dekken. Hoe vult u die opdracht zo goed mogelijk in?

Raf Jansen: "Alles begint en eindigt met het luisteren naar de problemen en uitdagingen van je klant. Vervolgens gaan we aan de slag om 'down to earth' en resultaatgericht oplossingen op maat te bedenken, rekening houdend met de eigenheid van de klant. We houden daarbij vast aan enkele belangrijke uitgangspunten: we zijn objectief maar ook kritisch, we laten ons leiden door data en bewegen ons altijd en overal zo dicht mogelijk bij de werkvloer. Met de bedoeling om naast financiële ook operationele winst te boeken voor het bedrijf in kwestie. Dat moet leiden naar grotere efficiëntie en productiviteitswinst."

"Bedrijven beseffen nog te weinig dat er qua efficiëntie nog altijd veel progressie kan worden gemaakt."

RAF JANSEN

Zonder de rol van vakbondsman te spelen, maar dan denkt een mens toch ook spontaan aan hogere werkdruk?

Raf Jansen: "U stelt terecht die vraag. We werken onder meer bij Bekaert. Als daar nieuwe machines in gebruik worden genomen, dan bestaat onze expertise er precies in om na te gaan wat haalbaar is voor een werknemer en wat niet, en dat op basis van wetenschappelijk verantwoorde methodes. Daarbij wordt rekening gehouden met tal van factoren, zoals ergonomische belasting, omgevingsfactoren, de aard van de job,... Je mag geen mensen uitwringen. De bedoeling moet ook altijd zijn om mensen voldoening te geven in hun werk. Als consultant weet ik echter beter dan wie ook dat er qua efficiëntie nog altijd veel progressie kan gemaakt worden. Bedrijven beseffen dat nog te weinig. Als wij als onafhankelijke



observatoren op het terrein komen, zien we doorgaans nog tal van anomalieën. Een voorbeeld: als er langs één productielijn 4 mensen naast elkaar staan om visuele inspecties uit te voeren, dan weet je dat niet iedereen daar op zijn sterkste zijde wordt uitgespeeld. Een ander voorbeeld: in de logistieke flows van bedrijven - denk aan het interne transport van goederen - loopt zo vaak nog veel fout. Als bepaalde goederen veel gevraagd worden, dan leg je ze toch niet ver weg van de in- en uitgang?"

"Ik raad CEO's aan om van een toertje door het bedrijf een vast ritueel te maken."

JOOST VAN DRIESSCHE



En augmented reality kan dan nog voor bijkomende winst zorgen, zoals Michael Porter recent kwam doceren. Dat betekent nog meer productiviteit.

Raf Jansen: "Persoonlijk denk ik dat augmented reality in eerste instantie vooral zal bijdragen tot het terugdringen van het aantal fouten dat er gemaakt wordt en dus indirect ook tot een hogere productiviteit. Niet alles wat vandaag onder de noemer augmented reality wordt aangekondigd is volledig nieuw. 'Pick to light' bijvoorbeeld staat in de logistieke wereld al veel langer bekend."

Wellicht kan het moeilijk anders of de technologie zal ook veel jobs overbodig maken?

Raf Jansen: "De trend naar meer automatisering is nu eenmaal onvermijdelijk. Maar dat het slecht nieuws is voor de werkgelegenheid, zou ik niet meteen zeggen. De jobs van de toekomst zullen anders ingevuld worden en zullen sowieso meer inhoudelijke waarde hebben. De werkzekerheid lijkt me in dat geval verzekerd, de stoelzekerheid echter niet. De arbeiders van gisteren worden de IT-ers of de kenniswerkers van morgen. Data-interpretatie wordt part of the job. Er is in de bedrijven ook een andere trend aan de gang: medewerkers worden meer en meer betrokken bij het hele proces. Meer dan vroeger maken zij deel uit van het volledige team en zijn zij deelachtig aan het beslissingsproces. Vanuit Avancys proberen we dat proces van toenemende zelfsturing zoveel mogelijk te stimuleren. Medewerkers voelen zich niet alleen betrokkener, maar ook nuttiger."

Een CEO van een grote Amerikaanse multinational zei recent nog dat hij 75 procent van zijn tijd en van zijn job besteedt aan communicatie. Overdrijft hij? Of heeft hij gelijk?

Joost Van Driessche: "Communicatie is, ongeacht de taille van een bedrijf, essentieel. Vanuit mijn ervaring stel ik vast dat bedrijfsleiders behoorlijk communiceren zolang het goed gaat, maar zodra er tegenwind opsteekt is communicatie precies niet zo belangrijk meer. Terwijl het dan misschien nog essentiëler is."

Wat is voor een CEO de beste manier om te communiceren met de achterban?

Joost Van Driessche: "Blij dat u die vraag stelt. Veel ondernemers denken dat het voldoende is om op de jaarlijkse nieuwjaarsreceptie een stand van zaken op te maken van hoe was het en waar het bedrijf naar toe gaat. In mijn optiek is communicatie een opdracht van elke dag. De beste manier om dat te doen, is door aanwezig te zijn op het terrein, in de fabriek. Te veel CEO's hebben de neiging om zich te verschuilen achter hun PC of in de directiekamer. Ik geloof meer in de CEO die tussen zijn mensen staat. Niets gaat boven 'managing by walking around', zoals dat met een mooie Engelse uitdrukking wordt omschreven. Ik raad CEO's van harte aan om van een toertje door het bedrijf (gemba walk) een vast ritueel te maken, minstens één maal per week. Op die manier geef je een signaal dat je bereikbaar bent, openstaat voor communicatie en dat je geïnteresseerd bent in datgene waar teams dagelijks mee aan de slag zijn."

Zorgen tevreden medewerkers onveranderd voor betere resultaten bij bedrijven?

Joost Van Driessche: "Dat merken we alvast bij onze klanten waar we de kans krijgen om de zaken anders te organiseren. 10 jaar geleden voegden we 'innovatieve arbeidsorganisatie' toe aan onze focus, vandaag werken we onder de noemer 'organizational effectiveness'. We merken dat het fundamenteel ingrijpen in de structuur van organisaties vaak noodzakelijk is om de efficiëntie en effectiviteit duurzaam te verhogen. We stellen de spreekwoordelijke silo's (verticaal georganiseerde afdelingen met een uitgesproken hiërarchie) in vraag en ondersteunen een keuze voor proces- of doelgerichte teams die over de nodige autonomie beschikken."

Hoe kan een consultant wezenlijk bijdragen tot het uitstippelen van een strategie, in de wetenschap dat consultants - met alle respect - voorbijgangers zijn?

Raf Jansen: "Wij laten het opmaken van de strategie graag over aan de ondernemers zelf, want daar zijn ze goed in. Waar we wel op inzetten, is om hun vaak boeiende verhaal vast te nemen, door te communiceren en dagelijks tot leven te brengen in alle geledingen van de organisatie, via aangepaste processen, structuren en systemen. Op die manier wordt strategie een verhaal van elke dag en van iedereen. Onze klanten wijzen we van dag één op de uitdaging om zelfredzamer te worden in onze vakgebieden. Onze intentie is om een duurzame relatie op te bouwen en zo een continue spiegel te zijn voor onze klanten."

(Karel Cambien - Foto's Lieven Gouw)



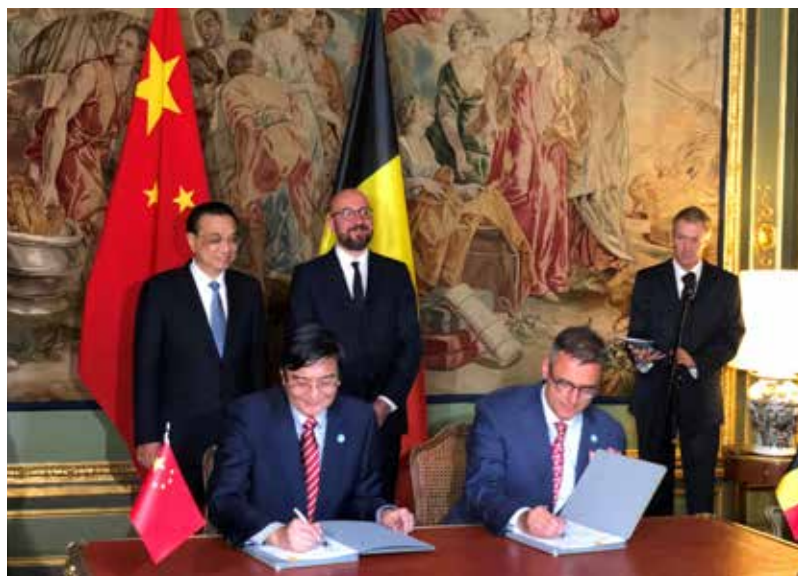
“Iedereen vaart wel met de Chinese investeringen”

De Chinese investeringen in een logistieke cluster in Zeebrugge bieden kansen voor de West-Vlaamse handel en industrie. Enerzijds bekrachtigde de Chinese groep Lingang haar plannen voor 30 ha diensten- en distributiepark in de achterhaven. Anderzijds zal ze daarbij nauw samenwerken met de eveneens Chinese groep Cosco Shipping Ports, die momenteel haar containerterminal CSP Zeebrugge uitbouwt tot een brug tussen China en Europa.

Op 17 oktober werd in Brussel, tijdens een bezoek van de Chinese premier Ki Keqiang aan zijn Belgische ambtsgenoot Charles Michel, officieel het investeringsakkoord van de groep Lingang in Zeebrugge ondertekend. Op het havencongres Summit of Bruges in mei had de Shanghai Lingang Economic Development Group zich al geëngageerd om in de Maritieme Logistieke Zone een diensten- en distributiepark van 30 ha te ontwikkelen. Het gaat om een investering van 85 miljoen euro gedurende de komende 3 jaar.

“Het is de bedoeling om er vestigingen van Chinese maar ook andere internationale logistieke spelers in te planten. Het gaat om bedrijven die actief zijn in het transport tussen China en Europa van onderdelen, gekoelde voeding, e-commerce enzovoort”, zegt gedelegeerd bestuurder van MBZ Joachim Coens. De Maritieme Logistieke Zone lokte de Chinese interesse vanwege 120 ha bouwrijpe gronden. In dit gebied ten westen van de Bastenakenterminal zijn tot nu toe slechts 2 bedrijven gevestigd: het koffiemagazijn Seabridge van de Antwerpse trader Efico (2010) en traileroperator NDQ (2017).

De aanwezigheid van beide premiers bij de officiële ondertekening, beklemtoont het strategisch belang van de overeenkomst. Ze kadert in de Chinese politiek van de



Nieuwe Zijderoute voor de ontwikkeling van meer directe connecties tussen China en West-Europa. Het project van Lingang draagt dan ook de toepasselijke naam ‘One park, two centers China/Europe’.

Parallel met Lingang liet ook de Chinese groep Cosco Shipping Ports haar oog op Zeebrugge vallen. Eind 2017 nam deze groep de containerterminal van APM aan het Albert II-dok over. Deze werd sinds kort omgedoopt tot CSP Zeebrugge en zal nauw samenwerken met Lingang.

Carla Debart, managing director van CSP Zeebrugge: “De investeringen in logistieke activiteiten in Zeebrugge zijn zeer goed nieuws. Iedereen vaart wel met meer containers voor zowel import als export. Elke container wordt immers gevuld of geleegd door de handel en industrie, en hij moet binnen Europa verplaatst worden per spoor, binnenvaart of shortsea. Het is positief dat Lingang nu partners en andere geïnteresseerde partijen zoekt voor haar logistiek park.” (RJ - Eigen foto)

Ook export

De ontwikkeling van Lingang en van CSP Zeebrugge hangen nauw met elkaar samen. “Hoe meer containerdiensten wij kunnen aanbieden, hoe interessanter het voor Lingang wordt. We versterken elkaar. Momenteel zijn we in volle bespreking met Ocean Alliance over nieuwe containerdiensten tussen Azië en Zeebrugge. Niet voor niets is onze nieuwe bedrijfs slogan ‘Bridge to Europe’. Het is nog te vroeg om gedetailleerde informatie te geven maar de toekomst ziet er goed uit.” Opmerkelijk is dat Cosco en Lingang Zeebrugge beschouwen als een platform voor niet alleen Chinese export maar ook voor import. “De Chinese invoer van Europese producten neemt snel toe. Begin november vindt in Shanghai de eerste Chinese importbeurs plaats en daar zijn wij met CSP Zeebrugge aanwezig.”

DD ENGINEERING VERHUIST NAAR OPVALLENDE LOCATIE OP TER WAARDE

"Extra uitstraling en aantrekking voor ingenieurs"

DD Engineering ruilde zijn oude kantoren in de Sint-Krispijnstraat onlangs in voor het glazen atrium van het voormalige L&H-hoofdkantoor op Ter Waarde in Ieper. Stijlvol maar functioneel ingericht, doorzichtig en zonovergoten. "Een bijkomend argument om nieuwe medewerkers te werven", vertelt managing director Niels Colson.

In 2015 nam Limburger Niels Colson, burgerlijk ingenieur lucht- en ruimtevaart, met een vennoot het onafhankelijke ingenieurs- en studiebureau DD Engineering in Ieper over. "Het was een gezond bedrijf met een performant team en heel wat potentieel", blikt hij terug. "Dankzij de economische hausse tilden we het sindsdien naar een hoger niveau, onder meer door een moderne huisstijl, een verdrievoudiging van het aantal ingenieurs en een nog grotere focus op professionaliteit en kwaliteit. De verhuis naar Ter Waarde past in onze verdere groei. De kantoren in de Sint-Krispijnstraat waren niet meer aangepast aan de hedendaagse normen. Het terrein van 5.000 m² was ook veel te groot en werd daarom verkocht. Ons nieuw kantoor, ingericht door een interieurarchitect, zal ons extra uitstraling geven." In Ieper werkt een 35-tal ingenieurs. Om heel Vlaanderen te bestrijken, werden bijkantoren opgericht in Gent (voorheen Sint-Niklaas) en Grobbendonk.

Ingenieursbureau DD Engineering neemt projecten volledig in handen, vanaf het uittekenen van het concept over coördinatie en supervisie van alle uitvoerende werken tot en met definitieve oplevering. Daarbij neemt een multidisciplinaire ingenieur, die kan terugvallen op een team van gespecialiseerde collega's, met volledige beslissingsbevoegdheid de leiding over het project. Daarnaast is er ook een sterke expertise in proces- en technische veiligheid, waarin klanten geadviseerd worden.

DD Engineering bouwde heel wat ervaring op in de procesindustrie, maar maakt ook naam in de maakindustrie. Belangrijkste sectoren zijn voeding, chemie & farma, vloerbekleding en metaal.

Daarnaast werden nog twee bedrijven opgericht: AlphaZ (technische ondersteuning, 35 medewerkers) en Indigi (digitalisering in het kader van de industriële revolutie 4.0, 8 medewerkers), beide in Gent.

Ingenieur is en blijft een knelpuntberoep, zeker nu bedrijven weer meer investeren, "We moeten echt zelf actief zoeken

naar nieuwe medewerkers, zeker die met projectmanagerscapaciteiten en communicatieve skills. Daarom proberen wij een aantrekkelijke werkgever te zijn en dat in de Westhoek, ondanks de braindrain. De mensen hier hebben een bijzondere werkeethiek. Voor jonge ingenieurs die terugkeren, is hier ook veel te leren: ze krijgen highlevelprojecten met een 'challenge', genieten vrijheid en verantwoordelijkheid, komen in een stimulerende werkomgeving terecht, ontvangen een marktconforme verloning,... We kennen dan ook weinig verloop. De sfeer zit gewoon goed. De komende drie jaar willen we zeker met 20 medewerkers uitbreiden, vooral in de richting van Oost-Vlaanderen en de Kempen."

(MD - Foto DD)

WWW.DDENG.BE



"De komende 3 jaar willen we zeker met 20 medewerkers uitbreiden, vooral in de richting van Oost-Vlaanderen en de Kempen."

NIELS COLSON



Ons klantenbestand?
Dat is samen met mijn
werknemers op stap, zeker?

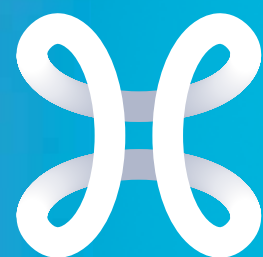
Bedrijfsgegevens beveiligen

Elk onbeveiligd mobiel toestel verhoogt het risico op gegevensdiefstal. Met onze security- en management-tools is uw vertrouwelijke informatie altijd en overal beveiligd.

Met Secure Workplace van Proximus bent u ook morgen mee

Ondernemen in de digitale wereld start op

proximus.be/ookmorgenmee



Vernieuwende
stoelen, tapijten,
lampen, maar
ook innovatieve
materialen
en hun
toepassingen.

MAISTER MAAKT MERKEN EN MENSEN GELUKKIG(ER)

Een volledig pastelroze bedrijfsgebouw met een toegangspoortje dat zó klein is dat je een hoofse buiging moet maken of de limbo moet dansen om binnen te raken? Bij Maister in Roeselare tillen ze het begrip 'beleving' naar een volledig nieuw niveau. Ze trekken dat rigoureus door in alle facetten van hun bedrijfsvoering, ook voor de klanten.

Wat zijn de interieurtrends op kantoor?

Tien jaar geleden richtte Bram Couvreur de bvba Maister op. "Initieel waren we vormgevers, die logo's, huisstijlen, fotoshoots en reclamecampagnes maakten. Vandaag zijn we vooral bezig met het conceptuele en de beleving. Wij zijn concept-creators, maar dan wel heel breed, verregaand en doelgericht. We ontwerpen naast communicatiemiddelen onder meer ook concepten voor volledige kantoorgebouwen, zoals de nieuwe vestigingen van Kordekor langs de E17 in Kortrijk en Potrell in Izegem. Maister ontwikkelde ook verschillende lichtarmaturen voor Modular – waarmee we 2 Henry van de Velde awards binnenhaalden – en met Wunder zetten we nu ook ons eigen designlabel voor het buitenleven in de markt, van tuinet tot blaaspook. We zijn er uniek in dat we al die zaken coveren. Dat alles wat we ontwerpen mooi is, mag trouwens geen belofte zijn die we aan de klant maken. Het moet een evidentie zijn."

"Voor die uiteenlopende projecten hebben we mensen met diverse achtergronden nodig", vervolgt Bram Couvreur. "Ons team van 20 bestaat naast grafische vormgevers en webdevelopers ook uit interieurvormgevers, architecten, productdesigners en zelfs een burgerlijk ingenieur bouwkunde.

"Het verhaal achter een product of design moet je ook doortrekken in je bedrijfsgebouw."

BRAM COUVREUR

We zijn permanent bezig met meer dan 300 projecten. Toch denken wij niet dat we zelf in alles de beste zijn. We zijn wel verantwoordelijk voor het eindresultaat, en dat maakt dit de tofste job van de wereld."

1. GEBRUIK KLEUR

Voor de eerste trend in kantoorinrichting moeten we letterlijk niet ver kijken bij Maister: kleur is de rode (sic) draad in het ontwerp. "Ik wilde dat ik gelukkig werd van mijn gebouw, en de klant ook. Denk daarbij aan kleuren als lichtroze, lichtgeel en lichtblauw. Onze lichtroze buitenkant maakt het duidelijkste statement ten opzichte van de zwartgrijze bedrijfsgebouwen in de buurt, de blauwgrijze luchten en het omgevingsgroen. Ook binnen in ons gebouw mijden we geen kleuren. Dat trekken we ook door in onze concepten voor klanten. Kleur voelt veel zachter en leuker aan en maakt mensen blijer dan zwart en wit, ook al zullen die altijd blijven bestaan. Vandaag zijn kleurencombinaties die vroeger opgetrokken neuzen scoorden – zoals groen met roze – wel algemeen aanvaard, net als de combinatie van rechte met ronde vormen. Als je kleur op de juiste, smaakvolle manier gebruikt, kun je dat trouwens best wel tijdloos maken."

2. ZET BELEVING CENTRAAL

De tweede trend heeft alles met beleving te maken. "Onze opvallende deur zorgt ervoor dat je nooit meer vergeet dat je hier bent binnengestapt", vervolgt Bram Couvreur. "Het contrast met buiten kan trouwens niet groter zijn, want je belandt in een binnentuin waar oerwoudgeluiden spelen, geproduceerd door medewerkers



en vrienden, na een stevige opgietsessie. De tuinmuren laten we volledig begroeien, zodat iedereen straks op groen zal uitkijken. De raamgevel aan de kantoorzijde is noordgericht, waardoor direct zonlicht op de computerschermen wordt vermeden. We zorgden ook voor een aangename werkakoestiek en aangepaste muziek, die verschilt in het landschapskantoor en in de andere ruimtes. Via de ventilatie worden geuren verspreid, want een duffe omgeving is niets voor mij. Aan de andere kant van de binnentuin ontvangen we klanten. We koken hier ook voor hen, wat veel informeler is dan op restaurant en we kunnen zo ook meer tijd maken. De vormgeving van iets mag nog zo goed zijn, het is vandaag eigenlijk de beleving die moet centraal staan. En die trek je als ondernemer best in alle facetten door, van de naam en het logo van je bedrijf over de manier waarop je product of dienst in beeld komt tot in de kledij die je draagt, de auto waarmee je rijdt en de events die je organiseert."

3. VOOR EN DOOR MENSEN

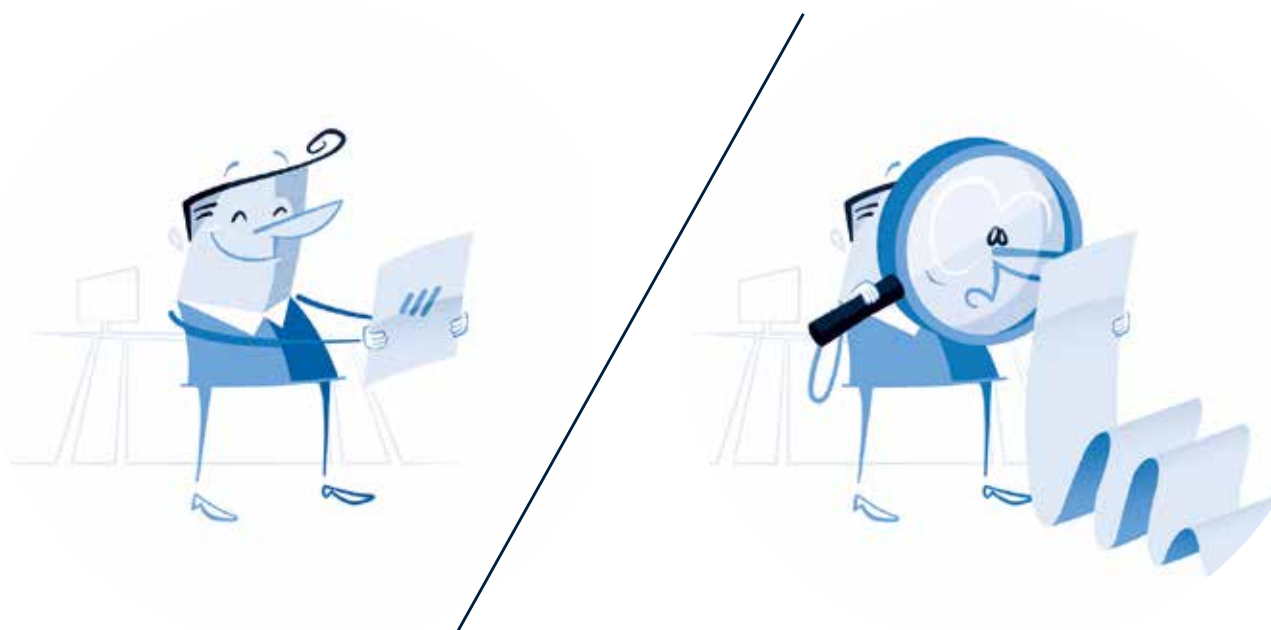
"Het laatste is misschien geen trend, maar mensen moeten centraal blijven staan. Design dient om een product of dienst te verpakken, maar het wordt voor en door mensen gemaakt. Ondernemen draait om mensen en de visie van de ondernemer. Dé vraag is: Geloof je die man of vrouw, of niet? We zien proefondervindelijk dat dit belangrijker geworden is dan vroeger. Het steriele is er voor een groot stuk uit, van brochure tot eventaankleding. Het verhaal achter een product of design is minstens even belangrijk. En dat moet je ook door trekken in je bedrijfsgebouw. Een onderneming kan er online en in het algemeen goed uitzien, maar als een klant of sollicitant bij je binnenkomt, moet je verhaal ook daar kloppen. Het is net daarom dat wij totaalconcepten afleveren aan onze klanten, tot het maken van Spotify-afspeellijsten toe."

(SD - Foto's Kurt)

Net verhuisd? Al nieuwe bouwplannen!

Aan de verhuis naar de nieuwbouw op het bedrijventerrein Ovenhoek ging een proces vooraf. "Ik heb 3 keer bijna een bestaand gebouw gekocht, maar er was altijd iets dat me niet beviel. Daarom beslisten we om grond te kopen op een kmo-zone. De goedkoopste en snelste manier om daar je ding te kunnen doen, is industriebouw. Maar van wat er op dat vlak bestaat, word ik nooit gelukkig omdat de beleving ontbreekt. Nu zijn we vertrokken van 4 maal 8 werkposten en hebben we ons gebouw daarrond getekend. Deze zomer zijn we verhuisd. Toch ben ik nu al op zoek naar grond om opnieuw te bouwen, ergens in West-Vlaanderen. We zijn constant aan het nadenken over wie we zijn en waar we naartoe willen. Stilstaan is gemakkelijk, maar die visie strookt niet met wat wij vertellen aan onze klanten. Ik ben heel snel dingen beu en wil in beweging blijven, op elk vlak. Dus denk ik nu al na hoe onze volgende werkplek er kan uitzien. Wanneer we hier terug weggaan? Het voordeel van industriebouw is dat er maar een half jaar zit tussen eerste spadesteek en de effectieve verhuis. Vanaf het moment dat ik elders grond gevonden heb, zet ik dit gebouw opnieuw te koop", besluit Bram Couvreur.

zoek de 7 verschillen!



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



Westlease maakt voor u het verschil.

Enkele redenen om voor ons te kiezen:

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

Meer info op westlease.be

westlease

CHRISTL DEKIMPE PAKT UIT MET EPIC LIFESTYLE

Nieuw bloed in Belgische meubelmarkt

Als meubelbedrijf de markt verrassen met hoogwaardige, in België gefabriceerde meubels? Christl Dekimpe bewijst dat het kan. Onlangs stelde haar bedrijf de derde collectie van Epic Lifestyle voor. Pronkstuk van het merk is Destinea, een gepatenteerd en volledig ecologisch bovenblad waarvan de klant zelf de look kan bepalen.

De familie Dekimpe uit Dadizele is al langer gepokt en gemazeld in de meubelindustrie. In 1967 richtte Albert Dekimpe een groothandel op die zich toelegt op de exclusieve distributie van de Italiaanse merken Dexo en Orsenigo in de Benelux. Later kwam daar onder impuls van Alberts kinderen Christl en Jurgen het importbedrijf JC Universal bij, waarbij de klemtoon ligt op niet-Europese meubels.

"We waren goed bezig, maar misten nog iets", zegt Christl, die sinds 3 jaar geleden de enige zaakvoerder is. "Daarom zijn we vorig jaar gestart met Epic Lifestyle, een eigen merk van hoogwaardige meubels

die het label 'Handmade in Belgium' dragen. Momenteel zijn er al 3 collecties. Zelf stond ik in voor het ontwerp van Ariane (elegant en modern) en Bacchus (industriële en robuust), maar voor het gloednieuwe Selene namen we een Antwerpse designer onder de arm. Hij tekende een collectie uit van meubels die zich typeren door hun fijnzinnige fragiliteit. We gaan er prat op dat iedereen bij ons nu echt zijn gading kan vinden."

Epic Lifestyle is complementair met de activiteiten van Dekimpe NV en JC Universal. "De 3 ondernemingen maken gebruik van dezelfde logistiek en hetzelfde team,

maar zitten niet in elkaars vaarwater. Waar Dekimpe NV en JC Universal voor de consument onbekende namen zijn en zullen blijven, mikken we bij Epic Lifestyle wel op een sterke 'branding'. Omdat wij eigenlijk de klanten naar onze klanten zullen lokken, bepalen wij wel het presentatieconcept in hun winkels. Epic Lifestyle zal een soort 'shop in shop' worden."

Onlangs werden klanten van de firma's uitgenodigd naar Dekimpes vestiging in Dadizele, waar ze de gloednieuwe showroom konden bewonderen tijdens een event dat in het teken stond van Alice in Wonderland. "Het is in de meubelbranche ongezien dat je een opendeurweekend aan een thema linkt, maar we willen op die manier meteen een glimlach op het gezicht van de genodigden toveren. We zijn een onderneming met een gezonde hoek af, dat mag gezien worden."

Intussen wil Christl Dekimpe op haar manier bijdragen tot een duurzame en sociale economie. "Het tafelblad Destinea is opgebouwd uit ecologische materialen, wordt telkens op maat gemaakt en kan dus alle stijlen ademen, waardoor het vlot integreerbaar is in iedere collectie van Epic Lifestyle. Soms integreren we er recyclagematerialen in (bijvoorbeeld gestripte koperdraad), die we aankopen bij

"We zijn een onderneming met een gezonde hoek af."

CHRISTL DEKIMPE



maatwerkbedrijf Mariënstede, dat via een inhouse-werking zal meewerken in onze organisatie. Daarnaast koester ik een stevig boontje voor jonge starters en studenten: we zullen dergelijke profielen inschakelen voor de branding van Epic Lifestyle en verhuren voor pas gestarte ondernemers een kantoorruimte aan erg democratische prijzen", besluit Christl Dekimpe. (BVC - Foto Kurt)

5X5-PROGRAMMA VAN DESIGNREGIO KORTRIJK TOONT OP BIËNNALE INTERIEUR VIJF VERNIEUWINGEN

Als bedrijven samenwerken met ervaren en jonge designers, leidt dat vaak tot onverwachte vernieuwingen. Die boodschap stond ook nu weer centraal bij het 5x5-programma van Designregio Kortrijk, dat op de Biennale INTERIEUR in Kortrijk 5 verfrissende concepten voorstelde. Het was al de zesde keer dat de Biennale INTERIEUR, Stad Kortrijk, Howest, Voka West-Vlaanderen en de intercommunale Leiedal de brug sloegen tussen 5 ondernemingen, ervaren en jonge ontwerpers.

"Bundeling van innovatie, creativiteit en geïnspireerd ondernemerschap"

Dominiek Callewier is voorzitter van Designregio Kortrijk en zaakvoerder van AVC Gemino, 1 van de 5 deelnemende bedrijven van deze editie. "Deze aanpak pompt een flinke dosis externe design-knowhow in een bedrijf. Daarnaast krijgen junior designers een gedroomd forum om zich te bewijzen en komen senior designers in contact met ondernemingen die ze via hun eigen netwerk misschien nooit hadden leren kennen. De participerende bedrijven weten dat ze met 5 zijn: samen in dat 'bad' zitten, stimuleert hen om met positieve energie vooruit te gaan. Ze willen niet achterop hinken tegenover de anderen."

"Het is niet altijd simpel om ondernemingen te overtuigen om in dit concept mee te stappen, tot ze 'in real life' zien wat er mogelijk is", zegt projectmanager Stan Dewaele van Designregio Kortrijk. "Onze 5 vorige edities leverden heel wat interessante voorbeelden op, waaraan bedrijven zich graag spiegelen. Wij staan in voor de methodologie en de matchmaking tussen bedrijven en designers, daarna is het aan hen."

Tot nu vond 5x5 tweemaal plaats, vanaf volgend jaar wordt het een jaarlijks project. Het zal beurtelings worden gelinkt aan de Bedrijven Contactdagen (oneven jaren) en de Biennale Interieur (even jaren).

www.5x5.design



SPACE-R Modulaire innovatie

AVC Gemino uit Kortrijk creëerde in samenwerking met ontwerper Roel Vandebek en junior ontwerper Brecht Lamote (Studio Ponton) de Space-R. "Dit is een architecturaal systeem om wanden snel te (de)monteren. Het is een heel milieuvriendelijke oplossing, die voor de plaatsing geen andere materialen vergt. Bovendien is deze innovatie herbruikbaar, waardoor het duurzaamheidsgehalte verder stijgt", zegt Dominiek Callewier. Zijn op Evolis gevestigde bedrijf maakt designdeuren en -wanden en integreert die in interieurs. Met de Space-R anticipeert AVC op de toenemende vraag naar flexibele inrichtingen en aankleding van gebouwen. "Dat is geen sinecure, want doorgaans zijn bestaande wandoplossingen het gevolg van maatwerk. Daardoor zijn ze niet modulair en niet in staat om gebouwtoleranties op te vangen, wegens hun verankering in de bouwstructuur. Bovendien zijn ze ook niet ecologisch, wegens maar één keer bruikbaar."



ESAFE WALL

Pakjesbus voor appartementen

Bij online aankopen is het soms een hele poespas om verkeerde bestellingen te retourneren. De jonge start-up eSafe uit Waregem specialiseert zich in pakketbrievensbussen die onder meer een passend antwoord bieden op foutgelopen bestellingen. "Sommige modellen hebben een valklepsysteem bovenaan en een sleutel, andere laten zich openen met een cijferslot. Die laatste oplossing is onder meer handig om bestellingen te retourneren: je geeft online de code van je brievenbus mee en die wordt mee afgedrukt op het etiket. Vervolgens kan de koerier makkelijk je brievenbus openen om een bestelling af te geven of weer mee te nemen", zegt Leon Renson, zoon van Renson-CEO Paul. Voor 5x5 ontwikkelde eSafe in samenwerking met Studio Dott en Midosoft de Wall, een pakketbus voor appartementen.



ANNA

Duurzame jeansschoen

Een unisex sneaker, geboren uit recyclage én ontworpen voor hergebruik: dat is Anna, de schoen die ontsproot uit het verzamelde brein van European Spinning Group (ESG) uit Spiere-Helkijn, Creax en Knitwearlab.

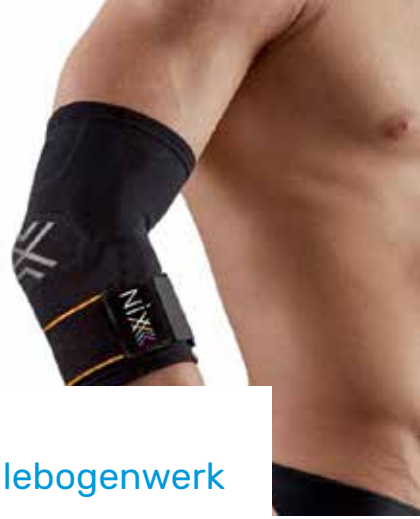
"Met dit product willen we aantonen dat de textielsector niet perse voor eeuwig gedoemd moet zijn om tot de meest vervuilende industrieën te behoren", zegt Julie Lietaer van ESG. "De sneaker is deels gemaakt van textielafval, met name van gerecycleerde denimvezels (jeans). Daarnaast bestaat dit product uit natuurlijke, in de garens gekleurde vezels, wat het verproces overbodig maakt. De verschillende onderdelen zijn niet gelijmd maar genaaid. Daardoor kan je ze op termijn eenvoudig losmaken en hergebruiken. Doordat we gerecycleerd materiaal gebruiken en niet hoeven te verven, kunnen we zowel het waterverbruik als de CO2-uitstoot gevoelig inkrimpen. De sneaker is gemaakt van biologisch afbreekbare vezels, waardoor er geen plastic afval ontstaat."



NIXXSPORTS

Spierherstellend ellebogenwerk

De NIXXsports is het geesteskind van Exmedical uit Vichte, Verhaert en Hanne De Bauw. De elleboogbrace NIXXsports oefent op de juiste plaats warmte en druk uit en bevordert op die manier het spierherstel. De warmtcreatie gebeurt door een ingebouwde batterij, waardoor je de brace ook tijdens het sporten kan dragen. Een nieuwe textielstructuur laat toe om de juiste druk uit te oefenen. Het systeem wordt geleverd met een bijhorende app, voor een optimaal gebruiksgemak. Qua uitzicht kreeg de NIXXsports een sportieve look aangemeten. Het is de bedoeling in de toekomst nog gelijkaardige braces uit te brengen voor andere lichaamsdelen (bijvoorbeeld de knie). Exmedical is gespecialiseerd in het ontwikkelen en verdelen van orthopedische implantaten en producten voor de behandeling van posttraumatische aandoeningen.



Q-LITE V

Dynamisch led-uithangbord

Q-Lite vormt met Yellow Window en UXpertise de gelukkige 'ouders' van Q-Lite V. Dit is een grafisch led-uithangbord dat eenvoudig aan gevels bevestigd kan worden. Het product kenmerkt zich door een uniek design (in V-vorm) en laat zich eenvoudig bedienen via een app. "Via dynamische uithangborden kan je de consument meer afwisselende en tijdgebonden boodschappen meegeven", zegt Dirk Geenen, operationeel directeur bij Q-Lite. "We zien hiervoor onder meer interessante toepassingen in de horeca, bij opticiens, juweliers en andere kleinhandelszaken. Via de user interface en gebruiksvriendelijke software kan iedereen boodschappen op het led-display toveren. Wie weinig inspiratie heeft, kan in de cloud altijd voorgeprogrammeerde content downloaden." Integrator van led-verlichting Q-Lite uit de Belgisch-Nederlandse enclave Baarle-Hertog heeft een vestiging in Kortrijk.



“Verblijven in de natuur is heel aantrekkelijk, zeker als je dat combineert met de luxe van een hotel.”

YOURI VANDENBERGHE

LES CABANES D’OSTENDE COMBINEERT HET BESTE VAN TWEE WERELDEN

Vont pioniert met losse hotelsuites in de natuur

Wonen moet méér zijn dan een mooi en comfortabel huis. “Er moet minstens even creatief omgesprongen worden met de omgeving”, vindt architect-stedenbouwkundige Youri Vandenberghe van Vont. Met Les Cabanes d’Ostende lanceert hij nu ook een nieuw recreatief verblijfsconcept.

In de eerste jaren van zijn carrière lag de focus van Youri Vandenberghe sterk op architectuur. “Het was pas in 2005 – toen ik een portfolio van mijn projecten moest maken – dat ik me realiseerde dat ik tot dan weinig bezig was geweest met wat er vóór de voordeur gebeurde: de omgeving. Daarna ben ik resoluut beginnen zoeken naar een alternatief voor de klassieke verkaveling, die gebouwd wordt rond straten. De afgelopen 13 jaar lag mijn focus op collectiviteit: groepswoningbouw rond een gemeenschappelijke tuin, zoals de oude site van De Bierhalle in Oostende. Cohousing is de doorgedreven vorm, met naast collectieve buitenruimte ook gedeelde binnenruimte en een ontwikkelingsproces waar de toekomstige bewoners van in het begin bij betrokken zijn. Dat is voor 10 procent van de mensen aantrekkelijk, terwijl bouwen rond een gemeenschappelijke tuin een tussenvorm is die makkelijk de helft van de bevolking kan aanspreken. Waar de woningmarkt mij 13 jaar geleden zag

als een geitenwollensokken linkse rakker, stappen projectontwikkelaars nu volop mee in dat collectief verhaal. Autodelen is al lang niet meer absurd, en ook een tuin delen wordt aantrekkelijker, zeker omdat het ook financieel interessant kan zijn.”

De afgelopen 5 jaar trok hij de lijn door naar recreatie. Youri Vandenberghe: “Vandaag heb je vakantieparken in het groen, maar weg van de stad. Anderzijds heb je hotels midden de beleving van de stad, maar zonder natuur. Les Cabanes d’Ostende koppelt vanaf eind 2019 groen en beleving aan elkaar: gelegen in het centrum van Mariakerke naast een nieuw groot park op 500 meter van het strand. De 7 luxelodges van 10 op 14 meter zullen het comfort van hotelsuites bieden, dicht bij de stad maar wel gelegen in een groene oase en palend aan het Groene Lint dat door de regio loopt. Overdag kun je er een boek lezen of brainstormen met je collega’s in de natuur, om ‘s avonds de stad in te trekken.

Om ook businessklanten aan te trekken, voorzien we in elke lodge 3 aparte kamers. Vergaderruimte zal er zijn in Astropolis, de nieuwe sterrenwacht om de hoek.”

BELGISCHE TOPMERKEN

Niet alleen een grootbank ziet brood in het concept, Les Cabanes d’Ostende krijgt ook subsidies van de Provincie West-Vlaanderen als nieuwsoortige recreatievorm en van de stad Oostende als innovatief bedrijfsconcept. “Onze droom is om in de lodges ook Belgische maakbedrijven – bijvoorbeeld van lichtarmaturen, bedden of keukentoeestellen – aan onze gasten te laten tonen waar Made in Belgium voor staat. We willen een hub van vooraanstaande Belgische merken creëren. Daarnaast willen we ook qua uitbating vernieuwend zijn. De gasten zullen een topbeleving ervaren, waarbij ze zich maximaal ontzorgd, geïnformeerd en welkom voelen. Kortom, Les Cabanes d’Ostende zal dé referentie worden voor wie houdt van natuur met een vleugje stedelijkheid, of van de stad met een vleugje natuur”, besluit Youri Vandenberghe. (SD – Foto EV)

WWW.ONTWERPBUREAUVANDENBERGHE.BE

"Vormgeving en functionaliteit op unieke wijze gecombineerd"

Biennale INTERIEUR 2018 leek voor de broers Bert en Pieter Fraeye uit Ardoorie het ideale momentum om de nieuwe bedrijfsnaam 'Fraeye' in de markt te zetten. Het nieuwe motto 'designed for living' illustreert hoe het bedrijf samen met zijn klanten werk maakt van een unieke beleving waarbij ergonomie, gebruiksgemak en design in elkaar vloeien.

De fundamenten van het familiebedrijf werden gelegd in de jaren 1930. De ouders van Bert en Pieter kozen later voor een apart bedrijf dat zich specialiseerde in keukenbouw onder de naam Emmanuel Fraeye. "Voor 'echt' maatwerk zien de meeste mensen zich verplicht naar een schrijnwerker te gaan, omdat het alternatief een samenstelling van 'vaste' modules is", vertelt Bert Fraeye. "Onze typische klant is echter kritisch en stelt alles in vraag. Hij kiest zowel design als functionaliteit, zonder te willen inboeten op kwaliteit. Hij leeft in dat interieur. Het is niet alleen de plek om te koken en te eten, maar ook een plek om vrienden te ontvangen, het thuishkantoor, de speelplek voor de kinderen,... Tijdens de week verloopt het leven vaak jachtig, terwijl de weekends eerder relaxed zijn. De functionaliteit en organisatie moeten volledig op maat van al die noden worden ontworpen. Door het bijzonder intensief gebruik van een leefkeuken moet de verwerking van de materialen – zoals fineer en lak – op een veel hoger niveau liggen dan bij een dressoirmeubel bijvoorbeeld. Dat vergt jarenlange ervaring en een aangepast machinepark."

"Wij werken bovendien met interieurarchitecten die verschillende gesprekken hebben met de klant", vult Pieter Fraeye aan. "Zij zijn speciaal opgeleid om perfect te begrijpen wat hij wil en voor te stellen wat hij écht nodig heeft - niet enkel wat hij denkt nodig te hebben. Onze signatuur leunt nauw aan bij de architectuur van de woning van de klant en laat weg wat trendgevoelig is. In een interieur met vaste meubilering moet je niet op hypes inspelen, maar tijdloos werken. Elk project is echt

maatwerk, maar een aantal detailleringen komen wel vaak terug, zoals de profileringen van kastgrepen of organisatietrays. Voor de plaatsing monteren we elk interieur helemaal in onze werkplaats. Enkel zo kunnen we de personalisatie uitwerken en de duurzaamheid garanderen. Technieken bijvoorbeeld worden vooraf in de meubilering voorzien."

Bert Fraeye: "We hebben de laatste jaren sterk geïnvesteerd in het machinepark en de QRM-methodiek volledig geïmplementeerd. Het vergde grote investeringen

in zowel systemen als opleiding van ons team. We combineren de meest efficiënte productiemethodieken met vakmanschap en gepersonaliseerde afwerking. Enkele van de nieuwigheden die Fraeye op INTERIEUR lanceerde, vertrekken van het idee dat je alles – letterlijk – bij de hand hebt. Bert Fraeye: "Met onze Nöka-cultivator die in een keukenkast past, kan een klant in de keuken verse kruiden en groenten kweken. De integratie van snijplank, afvalsysteem en spoelbak zorgt ervoor dat je alle voorbereidingswerk kunt doen zonder een kast te openen. En ook de traditionele legplank moet eraan geloven. Functionele organisatie in plaats van algemene berging. Waar anderen stoppen, begint Fraeye." (SD - Foto Kurt)

WWW.FRAEYE.BE



"Voor de plaatsing monteren we elk interieur helemaal in onze werkplaats."

BERT EN PIETER FRAEYE



"Dat Voka studenten aanspoort om op jonge leeftijd te ondernemen, is positief."

JUMP CAMPUS TOUR INSPIREERT ONDERNEMENDE STUDENTEN OM DE SPRONG TE WAGEN

Pieter-Jan en Arek springen!

Op 23 oktober deed de JUMP Campus Tour in Kortrijk de Campus Graaf Karel de Goedelaan van Howest-UGent aan. Studenten konden zich 's middags uitleven op een springkasteel met ronddraaiende hindernis. Tegelijk prikkelde initiatiefnemer Voka West-Vlaanderen hen tot ondernemerschap. Pieter-Jan Mollie en Arek Vanhoorelbeke waagden de sprong en maken inmiddels deel uit van de JUMP-denktank.

Tijdens de JUMP Campus Tour konden meer dan 13.000 studenten van Kulak, Howest, UGent en Vives de tweede helft van oktober in Kortrijk en Brugge kennismaken met het JUMP #fromstudent2business-programma voor het academiejaar 2018-2019. Met inspiratiesessies en workshops wil Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen samen met zijn partners studenten inspireren en jong ondernemerstalent in de regio boosten.

Pieter-Jan Mollie (24) uit Marke is één van die ondernemende talenten. Al tijdens zijn middelbaar startte hij met zijn eigen groep Theater Rodenburg, waarvan hij toneelschrijver, acteur én regisseur is. Inmiddels behaalde hij aan Vives in Kortrijk 2 bachelors: marketing en eventmanagement. In juni 2018 studeerde hij af. In 2015 startte hij al zijn eenmanszaak, die dit jaar omgevormd werd tot bvba Thinkedge met 2 vaste werknemers en 3 freelancers. Thinkedge, gevestigd in de Parkietenlaan in Kortrijk, is een 'storytelling agency', een communicatiebureau dat instaat voor branding, webdesign en online marketing. Ze vertellen het verhaal dat de klant voelt.

"Het jongeren seminar JUMP met de enthousiaste business expert en motivatiecoach Carl Van de Velde 2 jaar geleden, spoorde mij aan om Thinkedge verder te laten groeien", zegt Pieter-Jan, die nu zelfstandig in hoofdberoep is. "Daarnaast lanceer ik binnenkort het project Thinkademy om ook zelf meer te spreken en eigen seminars te organiseren. Bij Thinkedge zijn er intussen alweer 2 vacatures: we zoeken een salesmanager en graphic designer. JUMP vind ik fantastisch. Het helpt bij studenten vrees en twijfel wegnemen dat hun businessidee al bij voorbaat onrealiseerbaar zou zijn. Dat zou niet mogen."

Arek Vanhoorelbeke (21) volgt nog zijn laatste jaar bachelor Business Management & Entrepreneurship aan Vives Kortrijk. Hij speelt al sinds vorig jaar met het idee om een bedrijf op te richten. Een statuut van student-ondernemer is in aanvraag. Op die manier zou hij extra bewegingsruimte krijgen om zich bij te scholen, beurzen te bezoeken, prospectie te doen, leveranciers te zoeken etc. Zijn business plan is zo goed als af, nu werkt hij aan het financieel plan. "Een eerste idee om compacte koffiebran-

ders voor de particulier te lanceren, bleek na afweging nog niet haalbaar", getuigt Arek. "Ik bleef echter in de sector van de koffie en thee, waarmee ik de Belgische markt wil ontginnen. Meer kan ik er voorlopig niet over kwijt. Ik hoop in januari 2019 met de verkoop te starten. In een later stadium hoop ik ook mensen aan te werven. Mijn ambitie om ondernemer te worden dateert eigenlijk al van voor de sessies met Carl Van de Velde op het JUMP-evenement. Ik haalde vooral inspiratie en aanmoediging bij andere studenten, die aantoonde dat ondernemerschap al op jonge leeftijd haalbaar is. Het is evenzeer positief dat de huidige JUMP Campus Tour van Voka het ondernemerschap opwekt bij jonge mensen. Met de JUMP-denktank gaan we nog leuke, aantrekkelijke evenementen bedenken om studenten aan te sporen om een bedrijf op te richten." (MD - Foto Hol)

WWW.VOKA.BE/JUMP

Meer informatie:

evy.debruyker@voka.be - 056 26 13 87
astrid.declerck@voka.be - 056 23 50 55
hannes.careel@voka.be - 056 23 50 55

Gespot bij Voka



CAROLINE VAN DE GEUCHTE

Nieuwe HR Business Partner

Eind oktober mochten we Caroline Van de Geuchte verwelkomen als hr-manager. Daarnaast zal Caroline ook het team Kennis & Advies Menselijk Kapitaal versterken. "Mijn ambitie is om binnen Voka West-Vlaanderen de bedrijfsstrategie mee te ondersteunen en vorm te geven vanuit een doordacht en pragmatisch hr-beleid dat elke medewerker in staat stelt om het beste van zichzelf te geven. Binnen het team Kennis & Advies stel ik graag mijn sociaal-juridische expertise ten dienste van onze leden. Ik streef ernaar een klankbord te zijn, hen te inspireren, adviseren en op weg te helpen naar groei."

EVENTEN EN ONTMOETINGEN

Voka Hotspot: Dépot

vrijdag 9 november 2018 / 8u00-10u00 / Dépot, Ieper

Te gast bij Bpost

dinsdag 13 november 2018 / 8u00-10u00 / Bpost, Oostende

Ontbijtinfosessie Familio 2019

donderdag 15 november 2018 / 8u00-10u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Te gast bij Matthys Group

donderdag 15 november 2018 / 12u00-14u00 / Matthys Group, Waregem

Netwerkevenement: Arbeid & migratie - een wereldwijde blik

donderdag 15 november 2018 / vanaf 20u00 / Mijn Brugge, Brugge

Voka Actua: Europese Cybersecurity NIS-richtlijn actief in België

vrijdag 16 november 2018 / 8u00-10u00 / Group Van Damme, Oostkamp

Avondinfosessie Familio 2019

dinsdag 20 november 2018 / 18u30-20u30 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Voka Hotspot: Vlaemynck Business Center

woensdag 21 november 2018 / 8u00-10u00 / Vlaemynck Business Center, Tielt

Familio 2019

Familio is een begeleidingstraject voor overnemers en overlaters in West-Vlaamse familiebedrijven. De doelstelling van Familio is om in een open sfeer uw kijk en kennis te verbreden rond de uitdagingen eigen aan de familiale overdracht. Ontdek er alles over tijdens onze infosessies op 15 & 20 november.

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

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 op een duurzame wijze te helpen groeien. Tijdens onze infosessie op 19 november bij Altez in Tielt schetsen we de inhoud en het praktisch verloop van dit traject.

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

Plato-aanbod 2019

Plato is het lerend netwerk waar kennisoverdracht, ervaringsuitwisseling en netwerking centraal staan. Het traject biedt u de mogelijkheid om uw bedrijfsvoering onder de loep te nemen en te professionaliseren in één of meerdere managementdomeinen. Kom het aanbod 2019 ontdekken tijdens onze roadshows op 22 november en 5 december.

Meer info: Anouk Andries, anouk.andries@voka.be, 056 23 50 63

WORKSHOPS & SEMINARS

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

woensdag 7 november 2018 / 8u00-10u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Driedaags seminarie: Koud bellen, koud kunstje

woensdag 7 november 2018 / 8u30-12u00 / Ondernemerscentrum, Kortrijk

Seminarie: Openstaande facturen innen in het buitenland

donderdag 8 november 2018 / 8u30-12u00 / Deloitte, Roeselare

Lab: Van brandjesblusser naar coachend leidinggevende

vrijdag 9 november 2018 / 8u45-12u15 / Intercommunale Leiedal, Kortrijk

Voka West-Vlaanderen Trainersdag 2018 - Kortrijk

vrijdag 9 november 2018 / 8u00-11u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Infosessie: bescherming van innovatie in de wereld van morgen

vrijdag 9 november 2018 / 9u00-11u30 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Tweedaagse rond innovatie binnen textiel- en kunststofsector

maandag 12 november 2018 / 12u30-22u00 / Provinciehuis Boeverbos, Brugge

Seminarie: Proeven van de grens

dinsdag 13 november 2018 / vanaf 18u00 / Salons Ten Boogaerde, Kortemark

Voka West-Vlaanderen Trainersdag 2018 - Kortrijk

donderdag 15 november 2018 / 12u30-15u30 / Work Around, Brugge

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



Industrial Scouting

Scouten betekent vrij vertaald 'speuren naar talent'. Via de sessies van Industrial Scouting namen we een kijkje bij 4 industriële maakbedrijven die streven naar operationele uitmuntendheid. We trokken met een groep van 30 geïnteresseerden naar Stas in Doornik, BMT Aerospace in Oostkamp, Vitalo in Meulebeke en Ontex in Eeklo. *Foto MVN*

Family Business Happening – Brugge

Op 25 oktober kwamen heel wat ondernemingen in brouwerij De Halve Maan in Brugge samen voor de Family Business Happening, een evenement exclusief voor familiebedrijven waarin minstens 2 generaties actief zijn. Het thema dit jaar was: 'Uw groeistrategie als familiebedrijf: organisch groeien vs. groeien door overnames'. *Foto MVN*



Hotspot Du Biez – Kortrijk

De Voka Hotspots bieden een perfect recept om op korte tijd en op een informele manier nieuwe contacten te leggen en te linken met tal van bedrijven bij u in de regio. Tijdens deze Hotspot bij Du Biez in Kortrijk konden de deelnemers genieten van een gezond ontbijt en kregen ze de mogelijkheid nieuwe mensen te leren kennen aan de hand van een speeddatingactiviteit. *Foto Hol*

Nog nooit was een garage zo bereikbaar.
Info en demovideo vindt u op www.autolift.be
innovation in motion by 

afijens



AUTOLIFTEN VAN RDL

Speciaal voor woningen en appartementsgebouwen met gemeenschappelijke garageruimtes en een beperkte inrij-oppervlakte ontwikkelde RDL-engineering een autolift die u en uw wagen snel en veilig overbrengt van het ene niveau naar het andere. Autoliften van RDL hebben slechts een beperkte plaats nodig en onderscheiden zich door het gebruik van robuuste, onderhoudsvriendelijke materialen en betrouwbare technologische controlesystemen.



JUMP Campus Tour – Kortrijk

Met de JUMP Campus Tour trok Voka West-Vlaanderen langs verschillende campussen van de West-Vlaamse kennisinstellingen. Het doel? Studenten inspireren en jong ondernemerstalent in de regio boosten. *Eigen foto*

AI Academy – Kortrijk

In Hangar K, de nieuwe co-creatiehub in Kortrijk, vond de allereerste sessie plaats van het lerend netwerk AI Academy (artificiële intelligentie). Dit initiatief van Howest - Hogeschool West-Vlaanderen en Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen brengt ondernemers en kaderleden samen. Meer dan 50 deelnemers kregen de eerste inzichten in wat artificiële intelligentie (AI) voor hun bedrijf kan betekenen. *Eigen foto*



Pollentier - Nieuwpoort.

WWW.VULSTEKE.BE
T +32 (0)51 57 08 088



VIVE L'ARRIVEE

Kom naar
stand 321!

IN7FEC
KANTOORMEUBELEN

20
**Bedrijven
Contact** 18

Grensverleggend ondernemen

experza
experts in uitzendwerk

22 & 23 november

Expo
Waregem

publitory
PROFESSIONAL SIGN + PRINT

ITPROVIDER
your cloud solution

BMW LEMMENS-
LE COUTER

VLAEMYNCK.be
VASTGOEDMANAGEMENT

**DWARS
DOOR
VLAANDEREN**
ESTD. 1948 UCI WORLD TOUR

Shamrock
Restaurant & Bar
Tielt

Netwerkcollectief dat de klant centraal stelt!

