

ONDERNEMERS

20 NOVEMBER
2018

BLIKVANGER

Lamett zet nieuwe
stap in internationale
expansie

REPORTAGE

Employer branding
als wapen in de
'war for talent'

DOSSIER

Regiospecial

Hendrik Pecceu en Jo Vanmeerhaeghe – Deforche Engineering

Klaar na geslaagde overdracht

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



PORT OF ZEEBRUGGE BLIJFT OOK NA BREXIT HUB BIJ UITSTEK VOOR HET VERENIGD KONINKRIJK

Port of Zeebrugge is een belangrijke gateway voor alle goederentrafiëken van en naar het Verenigd Koninkrijk en bereidt zich volop voor om ook na de Brexit dé VK-hub bij uitstek te blijven. Het havenbestuur neemt hiervoor heel wat initiatieven in samenwerking met de private havengemeenschap, zoals de oprichting van het digitaal dataplatform RX/Seaport. Verder pleegt het havenbestuur overleg met bedrijven, en onderhoudt zij contacten op verschillende beleidsniveaus. Het havenbestuur werkt ook samen met een aantal overheidsdiensten om Brexit-proof te worden.

Brexit-infopunt geopend

In samenwerking met Port of Zeebrugge heeft de Belgische douane in Zeebrugge op de Grensinspectiepost onlangs een Brexit-infopunt geopend voor al wie vragen heeft in verband met douaneformaliteiten na de Brexit. De federale overheidsdienst Financiën zegt dat grote bedrijven vaak wel de juridische kennis in huis hebben om de Brexit het hoofd te bieden, maar kleinere ondernemers vaak niet.

Er zijn vier douanespecialisten aangesteld in het Brexit-infopunt om tijdens de kantooruren (08u-17u) mensen met vragen te ontvangen. Zij krijgen een erg individuele begeleiding omtrent de nodige maatregelen n.a.v. de Brexit. Het infopunt bevindt zich in de Minister Beernaertstraat 9 in Zeebrugge.

De federale overheidsdienst Economie heeft in dit licht ook een Brexit Impact Scan ontwikkeld om bedrijven te helpen in hun Brexit-voorbereidingen.

Vragen over Brexit en de haven van Zeebrugge kunnen ook gestuurd worden naar het e-mailadres brexitproof@portofzeebrugge.be.

Meer info over Brexit via onze website: brexitproof.portofzeebrugge.be
of de website van RX Seaport: rxseaport.eu.

Verbinding in excellentie

Sinds vorige week is de voorzitterswissel een feit. BASF-topman Wouter De Geest nam op 7 november officieel de fakkel over van Paul Kumpen als voorzitter van Voka vzw. De komende drie jaar zal hij de spreekbuis zijn van onze ondernemingen en ondernemers.

Ik neem u even mee doorheen de krachtlijnen van Wouters maidenspeech waarin de woorden "verbinden" en "excelleren" centraal stonden.

Wouter roept op om te streven naar excellentie. "Je best doen is vandaag niet langer goed genoeg. Op basis van diverse internationale rankings moeten we vaststellen dat ons land vandaag onder zijn potentieel presteert. Ik zeg u, hier en nu: deze achteruitgang moet en kan gekeerd worden! De oplossing die ik naar voor schuif is: duurzaam verbinden. Wij hebben binnen onze samenleving méér verbinding nodig rond een gemeenschappelijk gedragen visie. Wij hebben grote nood aan échte verbinding tussen alle betrokkenen: de ondernemingen, het politiek bestuur, de werknemersorganisaties en alle andere verantwoordelijke actoren in onze samenleving. Alleen door zo'n duurzame verbindingsvisie kunnen wij, los van de waan van de dag, een langetermijnplan opstellen en daadwerkelijk ten uitvoer brengen. Het moet gedaan zijn met dossiers die aanslepen of die blijven liggen. In concreto gaat dit over: excellent onderwijs, excellent onderzoek en ontwikkeling, meer investeren in onze infrastructuur, het maken van de digitale omslag en het garanderen van een betrouwbare én competitieve energievoorziening."

Wouter pleit voor het afsluiten van een nieuw sociaal contract met werknemersorganisaties. "Voor ons is het duidelijk: wij laten niemand achter! Maar: iedereen moet wél meedoen. Er zal blijvend voor iedereen worden gezorgd. Alleen zo zullen wij de krapte op de arbeidsmarkt effectief kunnen aanpakken. Alleen zo kunnen wij de ijsberg van een mislukt samenleven en mislukte integratie wegens een te lage arbeidsparticipatie, nog vermijden."

De voorzitter brak ook een lans voor onze familiale ondernemingen. "Samen met de multinationals vormen zij de ruggengraat

van onze Vlaamse economie. Zij verdienen daadwerkelijke ondersteuning in de grote transitie die op ons af komen." Wouter pleit daarom voor specifiek uitgewerkte concepten om hen mee te nemen in de internationalisering, het klimaatverhaal en de technologische ontwikkeling. "Onze familiale ondernemingen worden bovendien met specifieke issues geconfronteerd. Ik denk in concreto aan de familiale opvoeding. Het stille kapitaal van Vlaanderen zorgt voor de langetermijnfinanciering én de verankering van onze ondernemingen. Opbrengsten worden steeds weer geherinvesteerd in de onderneming zelf. Ik wil de politiek waarschuwen voor roekeloze initiatieven die tot waardevernietiging bij de familiale bedrijven zouden leiden."

Bijzondere aandacht had Wouter voor de familiale ondernemingen van de toekomst. "Ik heb het hier over onze starters en jonge groeiers. Hoewel er op het vlak van risicokapitaal de jongste jaren reeds heel wat is verbeterd, moeten wij toch met lede ogen vaststellen dat – voor de echte doorbraken – wij onze scale-ups nog te vaak zien vertrekken naar het buitenland of dat zij eerder een beroep doen op buitenlands kapitaal dan dat zij dat hier in Vlaanderen zoeken en vinden."

De nieuwe voorzitter in drie duidelijke boodschappen? Ten eerste: "onze ondernemingen en onze ondernemers zijn en blijven de kracht van Vlaanderen, van waaruit onze hele samenleving wordt gefinancierd." Ten tweede: "om alle toekomstige uitdagingen het hoofd te kunnen bieden, hebben wij nood aan excellentie, en dat op alle niveaus." Ten slotte: "wij hebben de moed nodig om, in verbondenheid, alle stappen te zetten, die wij moeten zetten. De lijn die ik in mijn voorzitterschap wil leggen is er een van verbinding in excellentie."

Vanuit Voka West-Vlaanderen voelen we ons alvast duurzaam verbonden met de visie en de ambitie van de nieuwe voorzitter. Samen Groeien en Verbinding in Excellentie. Eén en dezelfde ambitie. Succes Wouter!

"Samen Groeien en Verbinding in Excellentie. Eén en dezelfde ambitie. Succes Wouter!"

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



IN MEMORIAM FREDDY LAPLACE.....	06
SOLIVER WAREGEM.....	07
MOL	08
HEKU	11
HAVENNIEUWS	15
UNIGLOBE	16
UITGELEZEN	17
TERRACOTTEM	19
CADCORNER	21
FAKTORY INFINI.....	27

REGIOSPECIAL

ROESELARE	33
WAREGEM	35
KNOKKE-HEIST	36
SPIERRE-HELKIJN	37
IEPER	39
KUURNE	40
POPERINGE	41
OOSTENDE.....	43
HARELBEKE.....	44
TIELT	45
VEURNE	47
MENEN.....	49
BRUGGE	51
WEVELGEM	52
ZWEVEGEM	53
KORTRIJK.....	55

VOKA-NIEUWS

ONDERSTEUNING BIJ EXPORT NODIG? ...	56
-------------------------------------	----

PROSIT	58
--------------	----



12

REPORTAGE

'Employer branding' is een almaar belangrijker wapen om de juiste kandidaten voor openstaande vacatures aan te trekken. Om ondernemingen daarbij te ondersteunen, startte Voka West-Vlaanderen het Excellence Programme Employer Branding op.



29

INTERVIEW

Deforche Engineering was tot de voorbije zomer het levenswerk van Guy Deforche. De bedenker gaf toen de fakkel door aan een duo-management met Hendrik – alias Rik – Pecceu en Jo Vanmeirhaeghe.

ONDERNEMERS & CO

CapitalatWork

Nóg een
vermogensbelasting...

23

De Langhe Advocaten

Weet u dat u het Weens Koopverdrag heeft gekozen? De spelregels bij verkoop naar het buitenland.

24

Titeca Accountancy

De praktische gevolgen van een kapitaallose bvba

25

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

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

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

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

Mediaregie: Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne

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

Journalisten: Karel Cambien, Stef Dehullu, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Bart Vancouwenberghe, 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



OVERNAME FRANSE ZAGERIJ ZET NIEUWE STAP IN INTERNATIONALE EXPANSIE



Zaakvoerder
Bruno Descamps.

Lamett accelereert door tijdig te anticiperen

In 10 jaar tijd een verviervoudiging van de omzet, vestigingen in China en Tsjechië en intussen al 300 medewerkers: het gaat erg hard voor Lamett. Het bedrijf van Bruno Descamps werd eerder dit jaar bekroond tot Deerlijkse onderneming van het jaar en dat is geen toeval. Recent zette de zaakvoerder de stevige expansie nadrukkelijker in de verf met de overname van een Franse zagerij en ook de komende jaren staan er heel wat plannen op stapel.

Bruno Descamps kocht in 2005 de merknaam Lamett op en ging in 2007 officieel met zijn bedrijf van start. "We zijn in eerste instantie zelf een producent van vloeren. Daarnaast verdelen we in Europa een aantal exclusieve collecties die we met industriële

partners hebben ontwikkeld en waar we bij wijze van spreken zelf mee aan de machine staan. Aanvankelijk produceerden we vooral via een fabriek in Noord-China, waar 140 medewerkers in correcte omstandigheden exclusief voor ons werken."

Toch is Lamett zoveel meer dan zomaar een 'Chinese importeur'. "Zeker sinds de overname van Morava Wood in Tsjechië hebben we een goed evenwicht gevonden tussen Europese en Aziatische productie. China is flexibeler, reactiever en heeft in vergelijking met Europa onmiskenbaar een voorsprong opgebouwd door de ontwikkeling van bepaalde technieken. In Europa kunnen we dan weer terugvallen op een zeer grote parketproductie, heel veel knowhow en staan we veel dichterbij cruciale grondstoffen."

Voor dat laatste was de recente overname van de Franse zagerij Challiou, gevestigd tussen Tours en Orléans, een cruciale strategische beslissing. "Als onderneming streven we meer dan ooit naar verticale integratie: we willen controle hebben over het volledige proces en niet te veel afhankelijk zijn van derden. De acquisitie van de zagerij, waar 10 mensen werken, past perfect in dat kader. Op die manier kunnen we zelf mee de stammen



"Door de overname van een Franse zagerij hebben we meer inzicht en kennis over die belangrijke deelprocessen verworven."

BRUNO DESCAMPS

selecteren, de bomen laten vellen door deskundigen en ze vervolgens naar de zagerij transporteren, waar ze na verwerking en een passage in de droogkamer uiteindelijk klaar zijn voor verkoop. Zo hebben we ook meer inzicht en kennis over die belangrijke deelprocessen verworven."

SOLIDE BASIS

Innovatiekracht behoort eveneens tot het DNA van Lamett. "Vorig jaar hebben we ParquetVinyl gelanceerd, een product dat het beste van parket, vinyl en laminaat combineert. Het heeft een typische, levensechte houtlook met een matte uitstraling en koppelt dat aan het onderhoudsgemak en de waterbestendigheid van vinyl. We waren daarmee de eerste op de markt. Recent lanceerde een van onze grotere concurrenten een gelijkaardig product. Hoewel we meestal in de schaduw van die grote jongens staan, groeien we toch als kool. Dat danken we aan een solide basis,



gevormd door kwalitatieve producten, maar ook aan onze durf. We investeren fors in marketing én in degelijke mensen, zelfs al lijken die op het eerste gezicht overgekwalificeerd voor ons bedrijf. Als je hen toch wil binnenhalen, komt het erop aan uit je comfortzone te durven treden en hen te benaderen en te enthousiasmeren. Daardoor hebben we al verschillende sterke profielen aan ons kunnen binden."

Soms moet je ook durven investeren in zaken waarvoor het bedrijf op dat moment nog niet

helemaal rijp lijkt, vindt Bruno Descamps. "2 voorbeelden: toen we dit pand in 2009 kochten, leek het op dat moment veel te groot voor ons. Inmiddels is het eigenlijk al te klein en kijken we naar uitbreiding, hoewel we daar nog geen concrete pistes voor hebben. Daarnaast hebben we ook veel centen gestoken in de implementatie van een ERP-systeem toen we dat eigenlijk nog niet nodig hadden. Dat was een atypische beslissing, ingegeven door de overtuiging dat we moesten durven anticiperen op een sterke groei. Ook dat heeft ons geen windeieren gelegd."

In memoriam Freddy Laplace

Op 3 november 2018 overleed Freddy Laplace, voormalig directeur van de Kamer voor Handel en Nijverheid Ieper-Poperinge-Diksmuide



Freddy stond erop dat telkens al die namen werden vermeld. Hij was dan ook een product van de Westhoek, met de eigenschappen die de mensen daar zo kenmerken. Een streek waar bij het eerste contact voorzichtigheid de toon zet, maar eenmaal het vertrouwen gewonnen, generositeit, vertrouwen en onvoorwaardelijke loyaliteit de bovenhand halen.

In zijn jonge jaren was Freddy een gedreven lid van JCI, waaraan hij veel van zijn tijd, energie en beschikbaarheid besteedde. De erkenning voor zoveel inzet heeft hij gekregen als senator van de organisatie. Het was een uitzonderlijke waardering die hij zijn hele leven heeft gekoesterd. JCI was een ijkpunt en is dat tot het laatste moment gebleven. Maar de Westhoek, dat waren zijn wortels, zijn referentie, om niet te zeggen zijn reden

van bestaan. Freddy wilde bijdragen tot de ontwikkeling van de streek. En we weten hoe broodnodig dat was in de periode dat hij de jonge directeur werd van de Kamer voor Handel en Nijverheid.

En Freddy, visionair en protagonist, heeft bijgedragen: netwerken vormen in de streek, de Jaarbeurs als kristallisatiepunt van ondernemend Ieper, de bouw van Westhoek Expo. Vooral op die laatste realisatie was hij bijzonder fier: een project gedragen en gefinancierd door de bedrijven uit de streek. Het was de akte van geloof in de mogelijkheden van de regio. En die streek werd niet langer meer neerbuigend beschreven als "bachten de kupe", maar als de Westhoek. Een merk zoals de streek is: gebald, een beetje hoekig en nooit opgeven. De fiere Westhoek. Freddy heeft die naam bedacht. Weinigen weten dat



"Een doel is een droom met een deadline", vertelt Bruno Descamps. "Nadat we in 10 jaar tijd onze omzet hebben verviervoudigd (wellicht 46 miljoen euro in 2018), willen we dat bedrag tegen 2022 nog eens verdubbeld zien. Daarom gaan we sterker focussen op de eindklant en de architect, die we zullen benaderen met correct gepositioneerde (nieuwe) collecties. Daarnaast willen we jaarlijks ons verkoopteam uitbreiden met 2 mensen, deelnemen aan meer beurzen en sterk inspelen op opportuniteiten." (BVC - Foto's Dries)

WWW.LAMETT.EU

hij de bedenker is van wat nu een merknaam is geworden. Hij heeft die Westhoek – zeker in de donkere jaren 70 en 80 – een gevoel van eigenwaarde bijgebracht.

Na de fusie van de West-Vlaamse Kamers kwam dan "het beste van bij ons", zijn nieuwe passie en geesteskind. Zijn streek met haar uitzonderlijke ambachtelijke producten. Ook daar was hij een voorloper.

Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen wil aan zijn partner Monique, zijn familie en vrienden haar oprechte deelneming betuigen en de herinnering aan een man van eer levendig houden. Freddy kende iedereen en iedereen kende Freddy. Hij heeft onze organisatie gediend, steeds in grote eenvoud en we zijn hem daarvoor uitermate dankbaar.

Soliver Waregem zet na overname sterker in op plaatsing

Een onafhankelijk glasproductiebedrijf dat tegelijk ook plaatsingen verzorgt, heeft een uniek profiel op de markt. Reden genoeg voor Dave Cafmeyer om Soliver Waregem over te nemen van Mark Dewulf. De nieuwe eigenaar wil schrijnwerkers nog beter ondersteunen bij de plaatsing van dubbel glas.



Dave Cafmeyer was 12 jaar lang franchisenemer in de verkoop en montage van ramen en deuren. "Ik koesterde de ambitie om meer mijn stempel te kunnen drukken op het eindproduct, wat enkel kan in een productieomgeving. Soliver Waregem was een leverancier van mij. Toen zaakvoerder Mark Dewulf tijdens een evaluatievergadering hoorde dat ik een nieuwe uitdaging zocht, zag hij meteen een 'match' met zijn bedrijf: hij wou graag iemand met een meer commerciële achtergrond, zodat hij als financiële man een stap achteruit kon zetten."

De vorige zaakvoerder blijft aan boord van het bedrijf, in de rol van adviseur en financieel verantwoordelijke. "Onze verstandhouding is erg goed en is ook belangrijk om onze doelstellingen te realiseren. Vanuit mijn ervaring in de schrijnwerkwereeld weet ik dat dergelijke aannemers vragende partij zijn om bij de plaatsing van glas ondersteuning van de fabrikant te krijgen, zeker omdat architecten bij heel wat projecten grotere glaspartijen voorzien. Daarop zullen wij in de toekomst dan ook nadrukkelijker inzetten. Dat moet ons de kans bieden om onze marktpositie als onafhankelijk productiebedrijf te

"Onze goede verstandhouding met de vorige zaakvoerder is belangrijk om onze doelstellingen te realiseren."

MARK DEWULF EN DAVE CAFMEYER

verstevigen. De fierheid van de medewerkers op hun productie is alvast een hele geruststelling voor mij, zeker omdat de meeste mensen hier al een lange anciënniteit hebben opgebouwd."

Noch voor de 42 medewerkers van Soliver Waregem, noch voor de klanten verandert er iets, behalve dat het bedrijf nog korter op de bal wil spelen om de wensen van klanten in te vullen. Het bedrijf werkt onafhankelijk sinds 1970, maakt sinds 1986 deel uit van de Soliver-groep en kwam in mei 2013 na een MBO in handen van Mark Dewulf en Sylvie Vandenborre. (BVC - Foto Hol)

WWW.SOLIVERWAREGEM.COM

STADENS BEDRIJF MAAKT INDRUKWEKKENDE VOERTUIGEN

MOL wil Midden-Oosten veroveren

“Uiteindelijk hebben we die mensen overtuigd door er effectief een te bouwen”, vertelt Lieven Neuville van MOL uit Staden over de nieuwe HF8066, die in september op een beurs in Hannover aan de wereld werd voorgesteld. De 6x6-aangedreven vaste truck met extra sleepmogelijkheid zal vanaf volgend jaar worden ingezet in de olie- en gasvelden van Noord-Afrika en het Midden-Oosten.

De woestijntruck is 4 meter hoog en ruim 14 meter lang en zet 80 ton op de weg: 40 ton eigen gewicht en tot 40 ton lading. “Met een uitklapbare koppelschotel wordt het bovendien een trekker die nog eens 230 ton kan slepen”, vertelt Lieven Neuville. “Klanten willen in onherbergzaam woestijngebied met zo’n voertuig zo snel mogelijk complete boortorens verplaatsen in zo weinig mogelijk onderdelen. De tropische werkomstandigheden stellen bijkomende eisen aan de woestijn-

truck. Het ontwerp van het nieuwe para-depaardje vloeit voort uit ontwikkelingen die we sinds 2013 voor een Algerijnse klant deden. Om bijkomende afzetmarkt te vinden, trokken we in 2015 met FIT naar de Adipece-beurs in Abu Dhabi. We voelden dat er daar potentieel was. Daarom bouwden we een exemplaar dat zonet op Adipece 2018 is voorgesteld en kon worden uitgetest. Via die weg willen we ook in Koeweit en Saudi-Arabië voet aan de grond krijgen. Een andere speciale en extra zware truck lever-

“We halen 40% van onze omzet uit de 240 vuilniswagens die we elk jaar bouwen.”

LIEVEN NEUVILLE



den we recent aan een nutsbedrijf in Hong Kong dat gigantische turbines, transformatoren en windenergie-installaties moet verplaatsen in bergachtig gebied.”

Gerard Mol begon kort na WOII leger-trucks om te bouwen en te verbeteren. Zijn broer Remi – vader van huidig CEO Martin Mol – vervoegde hem snel. De speciale trucks, die de standaardproducten in mogelijkheden overtreffen, zijn dus ook vandaag nog de wereldwijde blikvangers van het bedrijf. “Toch halen we 40% van onze omzet uit vuilniswagens – 240 per jaar – die we bouwen onder de commerciële naam VDK Waste Systems en leveren in België, de buurlanden en Denemarken. Een derde productgroep is trailers. We zijn vooral sterk in kipwagens voor de bouw, maar maken ook diepladers, containerladers en chassis voor betonmixers. Nieuw zijn zijn extra grote kipwagens voor schroot, waarvan de eerste exemplaren hier eind dit jaar buitenrollen.”

RAILROAD VOERTUIG

“Die woestijntruck is indrukwekkend door zijn kracht en omvang, maar zit technisch vrij eenvoudig in mekaar. Een heel ander verhaal is ons jongste product: een railroad voertuig dat treinen kan verplaatsen met een gewicht van 1.800 tot 4.500 ton. Het rijdt met de rubberbanden zowel op treinsporen als op de weg en is een vernuftig staaltje technologie. Tijdens spoorgebruik kan het voertuig radiografisch bediend worden tot op een afstand van ongeveer 700 meter. Daarvan bouwen we er jaarlijks een 15-tal voor grote bedrijven met een spooraansluiting zoals de Duitse autobouwers, containerterminals in havens of de werkplaatsen van de Belgische en Franse spoorwegen.”

Door in te zetten op nichemarkten en een divers productaanbod, is MOL uitgegroeid tot een stabiele familie-kmo met 430 medewerkers in Staden (MOL) en Kachtem (zusterbedrijf ITK – verspaning). De zoektocht naar 20 bijkomende medewerkers remt verdere groei voorlopig af. (SD - Foto Kurt)

WWW.MOLCY.COM



ISI PLAST 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

FABRIEKEN VOOR DE TOEKOMST
INNOVATIEVE CREATIE



Ook 1st Parts
schonk ons het vertrouwen!

Klant: **Dirk Vanwijnsberghe** | Oppervlakte: **3.860 m²**
Plaats: **Zwevegem** | Architect: **Jonckheere IR-Architecten**

WILLY GROUP
NAESSENS

INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be



TVH Together we'll make it work

Service

Sales + Rental

Parts

Training

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

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

6 vestigingen

www.tvh.com

TVH GROUP
Brabantstraat 15 · 8790 Waregem · Belgium
T +32 56 43 42 11 · F +32 56 43 44 88 · info@tvh.com · www.tvh.com

Samen de toekomst van uw onderneming uitstippelen

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

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

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

www.degroofpetercam.be



NIEUWE LIJNEN VOOR SNIJDEN, VERPAKKEN EN ETIKETTEREN VAN FIJNE VLEESWAREN

Ter Beke investeert 10 miljoen euro in Heku Veurne

Service slicing & packaging is één van de kernactiviteiten van voedingsgroep Ter Beke. De versnijding en verpakking van vleeswaren voor 2 grote Belgische retailers gebeurt in de Ter Beke-vestiging Heku in Veurne. Daar werd dit jaar 10 miljoen euro geïnvesteerd in 4 nieuwe productielijnen, goed voor een verdubbeling van het aantal werknemers.

Sinds juni 2018 zijn in de Ter Beke-vestiging Heku in de Ondernemingenlaan in Veurne 4 nieuwe productielijnen operationeel. De investering bedroeg 10 miljoen euro voor de geautomatiseerde snij- en verpakkingsmachines en aanpassingswerken aan de infrastructuur. Aanleiding was de vraag van een grote retailer om snijden, verpakken en etiketteren van de bereide vleeswaren van het huismerk in Veurne te centraliseren en de verpakkingen te stroomlijnen. Ter Beke ontwerpt in samenwerking met de klant de verpakking, kiest de grondstofleveranciers en zorgt voor de realisatie.

Als gevolg van de investering werd het personeelsbestand uitgebreid van 75 naar 150. De vacatures voor operatoren raakten snel ingevuld, via het vaste interimkantoor van Heku - Ter Beke. Daar werkte van oudsher al een groot aantal grensarbeiders. Ook nu bleek er een grote beschikbaarheid aan de Franse kant van de grens. Het vinden van technici voor de hoogtechnologische machines blijft dan weer een knelpunt.

TOTALE ONTZORGING

"Wat wij doen is in essentie verwerkte vleeswaren verpakken volgens de specificaties van de klant", zegt plant manager Hugo Meersschaut. "De opkomst van de supermarkten, de forse toename van de klanten en hun honger naar uitgebreide keuze tegen een competitieve prijs, lag aan de basis van service slicing, waarin Heku een pionier was. Zo zijn leveranciers vleeswaren voorverpakt gaan leveren. De verpakking ziet eruit alsof de vleeswaren in de winkel zijn gesneden. Met Ter Beke gaan we echter verder dan alleen maar



Plant manager
Hugo Meersschaut.

verpakkingen vullen en aanleveren. Ons aanbod van diensten omvat ook category management: onze marketeers denken mee over hoe de klant zijn volledige gamma zo goed mogelijk in zijn totaliteit kan presenteren, zodat het gekozen wordt door de consument. We doen aanbevelingen over de plaatsing van de producten, de presentatie, vorm en grootte van de verpakking om de 'leesbaarheid' bij de eindgebruiker te verbeteren. Op die manier kunnen we onze klanten helemaal ontzorgen en samen verder groeien." (MD - Foto DD)

WWW.TERBEKE.COM

Groot gamma verse voeding

De Belgische verse voedingsgroep Ter Beke, met hoofdzetel in Waarschoot, commercialiseert een uitgebreid gamma verse voedingsproducten en bijbehorende diensten in de meeste Europese landen. De groep is vooral gespecialiseerd in de productie en verkoop van fijne vleeswaren en vers bereide gerechten vanuit 12 industriële vestigingen in België, Nederland, Frankrijk, Polen en het VK, zowel onder eigen merk als private label. Ter Beke is de grootste versnijder en verpakker van vleeswaren in de Benelux. Er werken ongeveer 2.600 mensen. De groep is sinds 1986 genoteerd op Euronext Brussel en realiseerde in 2017 een omzet van 508,6 miljoen euro in een heel competitieve, krimpende vleesmarkt. De groep groeide door strategische acquisities in het verleden, zoals Heku in Veurne in 1996, genoemd naar de oprichters Herman Bauwens en Kurt Mortier.

EMPLOYER BRANDING IS EEN KRACHTIG WAPEN IN DE 'WAR FOR TALENT'

'Employer branding' is een almaar belangrijker wapen om de juiste kandidaten voor openstaande vacatures aan te trekken. Om ondernemingen daarbij te ondersteunen, startte Voka West-Vlaanderen het Excellence Programme Employer Branding op. Agristo en delaware zijn 2 van de deelnemers. Ze zetten vandaag al heel sterk in op employer branding, maar beseffen dat ze nog kunnen bijleren.

"Medewerkers zijn belangrijkste ambassadeurs"

De groeicijfers van delaware spreken tot de verbeelding. Toen het consultingbedrijf 15 jaar geleden opstartte na een managementbuy-out, waren er 124 mensen aan de slag. Internationaal telt de onderneming intussen ruim 2.000 mensen. Op maandag 3 september ging in de Belux-afdeling de duizendste medewerker aan de slag. Het begrip employer branding sijpelde op een organische manier de organisatie binnen.

"We ervaren al langer dat onze huidige medewerkers onze belangrijkste ambassadeurs zijn", stipt senior recruiter Jasper van Mullem aan. "Zij zijn enthousiast over hun functie bij ons en delen dat graag met familie, vrienden en kennissen. Steeds meer kregen we de vraag welke informatie ze daarbij met hun netwerk mochten delen. Daarom zijn we vanuit de hr-afdeling dat enthousiasme beginnen te kanaliseren, zonder daarbij een sturende factor te willen zijn. Employer branding was geen doel op zich, maar we voelden de nood om het meer gestructureerd aan te pakken."

In dat kader stelde delaware onlangs Ellen Van Boven aan als verantwoordelijke employer branding. "De hr-afdeling

bepaalt de kern, terwijl de marketing-dienst faciliteert en ondersteunt", legt ze uit. "Daarbij blijft de nadruk liggen op de rol die onze medewerkers in dit verhaal vervullen. Zij dragen vanuit hun enthousiasme de waarden van dit bedrijf uit. Via employer branding willen we ervoor zorgen dat de buitenwereld een goede perceptie over delaware krijgt die overeenstemt met de werkelijkheid. Authenticiteit en 'ownership' zijn op dat vlak echt doorslaggevend: onze bedrijfswaarden hoeven hier niet zomaar aan de muren te hangen, het is vooral essentieel dat onze mensen die waarden uitdragen en er echt naar leven." Dat leidt tot een opmerkelijke tendens. "Het gebeurt wel vaker dat mensen hier solliciteren nadat ze van één van onze medewerkers allerlei lovende dingen over ons bedrijf hebben gehoord", vervolgt Jasper van Mullem. "Dat enthousiasme heeft hun nieuwsgierigheid geprikkeld, waardoor ze informeren of er bij ons een vacature is die aansluit bij hun competenties. Die spontane instroom is uiteraard leuk, maar zorgt er ook voor dat we mensen moeten ontgoochelen. Onze bedrijfssfeer en -cultuur zijn aantrekkelijk voor die mensen, maar er staat natuurlijk een bepaalde jobinvulling tegenover. Als die niet strookt met de inhoudelijke verwachtingen van de kandidaat, moeten we durven inzien dat de 'fit' er niet op alle vlakken is."

ANALYST BOOT CAMP

Is die inhoudelijke 'match' bij junior profielen er wel, dan kunnen zij begin september of begin maart als business analist aan de slag. "Die instapmomenten zijn bewust

gekozen en sluiten aan bij de beschikbaarheid van schoolverlaters: respectievelijk vlak na de zomervakantie en op een moment dat heel wat mensen afstuderen. Zij volgen dan eerst een Analyst Boot Camp, een inleidingsweek waar ze sessies, workshops en opleiding krijgen van hun senior collega's. Eenmaal die boterham is verteerd, komen ze terecht binnen hun toekomstig team, waar de intensieve 'on the job'-training verder gaat. Training en opleiding zijn bij ons geen eenmalige tra-

"Het is vooral essentieel dat medewerkers onze bedrijfswaarden uitdragen."

ELLEN VAN BOVEN





delaware

Enthousiasme werkt aanstekelijk

delaware ervaart al langer dat de huidige medewerkers de belangrijkste ambassadeurs zijn. Dat leidt zelfs tot een grote spontane instroom van kandidaten, waardoor het bedrijf soms ook mensen moet ontgoochelen. Om de informatie die medewerkers kunnen delen te stroomlijnen, springt de hr-afdeling bij, zonder daarbij een sturende factor te willen zijn.

"Voor senior profielen verloopt ons instaptraject anders."

JASPER VAN MULLEM

jecten, maar iets waar we ook tijdens de loopbaan van mensen veel aandacht aan besteden", aldus Ellen Van Boven.

ALLES KAN BETER

Voor senior profielen vormt employer branding een nog grotere uitdaging. "Het zijn namelijk dié vacatures die het moeilijkst ingevuld geraken, wat logisch is binnen het razendsnel evoluerende technologische landschap waarin wij actief zijn", vervolgt van Mullem. "Voor dergelijke profielen verloopt het instaptraject anders. Dat gebeurt deels geformaliseerd, zodat ze een goed beeld krijgen over de organisatie waarin ze terecht komen. Parallel posteren we hen in een team waar hun collega's hen opvolgen en introduceren in lopende projecten. Na enkele weken evalueren we met elke nieuwe 'senior' medewerker tijdens een lunch hoe die eerste periode is verlopen: werden zijn of haar verwachtingen helemaal ingelost? Is hij of zij tevreden over de verloningsaspecten? Vaak krijgen we tijdens dergelijke momenten ook belangrijke informatie over wat wij als organisatie nog beter kunnen doen om nieuwe medewerkers op te vangen. Gezien het lage personeelsverloop zijn we daar al vrij tevreden over, maar we beseffen dat alles beter kan."

NAAMSBEKENDHEID VERHOGEN

Ook Agristo maakt een stevige expansie door. De producent van diepgevroren en voorgebakken aardappelproducten met hoofdvestiging in Harelbeke beschikte daarnaast al over productievestigingen in Tilburg en Nazareth. De voorbije jaren werd de site in Nazareth stevig uitgebreid en kwam er een volledig nieuwe fabriek in Wielsbeke bij. Er waren dan ook heel wat extra handen nodig om die faciliteiten optimaal te laten draaien.

"We beseffen dat we de 100 mensen die we nodig hadden, niet zouden vinden door ons

puur op de traditionele rekruteringskanalen te focussen", zegt Hannelore Raes, die het bedrijf samen met Filip Wallays leidt. "Nadat we al een succesvolle rebranding achter de rug hadden, stapten we opnieuw naar ons communicatiebureau. De belangrijkste doelstellingen? Onze naamsbekendheid én aantrekkelijkheid vergroten."

"In de zomer van 2016 lanceerden we onze campagne met de man in een aardappelbad", legt marketingmanager Anneke Vanfleteren uit. "Met die ludieke insteek wilden we onze naamsbekendheid vergroten en tegelijk een grote instroom aan mogelijke medewerkers voor de opstart van de vestiging in Wielsbeke (begin 2017) en de uitbreiding van de site in Nazareth genereren. Dat initiatief was nodig, want onbekend maakt onbemind en zorgt ervoor dat je weinig spontane sollicitaties binnen krijgt. Die campagne genereerde heel wat respons en maakte het mogelijk om tientallen aanwervingen te doen."

POTATOHOLICS

Sindsdien bleef Agristo voortdurend in de aandacht, onder meer door nieuwe acties. "In de zomer van 2017 kreeg 'de man in het bad' een vrouwelijke tegenhanger, wat opnieuw voor een opmerkelijke schwung zorgde. Begin 2018 hebben we dan de Potataholics-campagne gelanceerd, met als uithangbord de man die zelfs in bed alleen maar aan aardappelproducten kan denken. Daar hebben we verschillende ludieke filmpjes over gemaakt, die op social media gretig zijn gedeeld. Bovendien hebben we ook gebruik gemaakt van de nieuwe mogelijkheid om op nationale zenders (Vier en Vijf) publiciteit te maken op regionaal niveau", vervolgt Anneke Vanfleteren.

Veel belangstelling was er ook voor de jobdagen in april en oktober. "Die beperken





Agristo

Potatoholics-campagne

In de zomer van 2016 lanceerde Agristo een campagne met de man in een aardappelbad. In de zomer van 2017 kreeg 'de man in het bad' een vrouwelijke tegenhanger, wat opnieuw voor een opmerkelijke schwung zorgde. Begin 2018 lanceerde het bedrijf dan de Potatoholics-campagne, met als uithangbord de man die zelfs in bed alleen maar aan aardappelproducten kan denken.

zich niet tot 'droge' sollicitatiegesprekken, maar bieden een gezonde mix van realiteit en fun", zegt hr-director Evelien Vermandere. "Kandidaten voeren er individuele gesprekken met de hr-verantwoordelijke en de ploegbaas, krijgen een rondleiding in de fabriek, weten wat er gebeurt aan diverse werkposten, leren tijdens een 'tasting' onze producten kennen en konden zicht op de laatste jobdag letterlijk 'smijten' in een leuke activiteit zoals een gratis sky

"Dankzij onze campagne konden we tientallen aanwervingen doen."

ANNEKE VANFLETEREN

jump. Die dagen lokken niet alleen actieve sollicitanten, maar ook mensen die uit nieuwsgierigheid een kijkje komen nemen en in het achterhoofd met het idee spelen om eventueel van job te veranderen. Op die manier raken zowel technische functies als vacatures op groepsniveau (bijvoorbeeld binnen sales, milieu of aankoop) ingevuld." Agristo ervaart dus aan den lijve dat employer branding een absolute noodzaak is. "Zonder voldoende mankracht kan de productie niet op volle toeren blijven draaien. Gelukkig is onze productie nog

nergens geremd geweest door een gebrek aan mensen, maar we merken wel dat het voor de inpakafdeling geen sinecure is om te kunnen blijven volgen."

RETENTIE

Medewerkers aanwerven is één ding, ze op lange termijn aan het bedrijf binden vergt eveneens inspanningen. "We mogen ons inderdaad niet beperken tot het begeleiden van nieuwe krachten", aldus Hannelore Raes. "Zo beseffen we maar al te goed dat de medewerkers onze belangrijkste ambassadeurs zijn. Om hen te enthousiasmeren, worden nieuwe vacatures altijd eerst intern gecommuniceerd, zodat mogelijke geïnteresseerden zich al kunnen melden. Sinds kort hebben we een 'wellbeing manager' aangesteld, die allerlei gezondheidsinitiatieven zal opstarten en daarnaast mensen ook de kans zal bieden om coaching- of leiderschapsopleidingen te volgen."

Daarnaast hecht de onderneming veel belang aan het kerstfeest en de familiedag, waarbij medewerkers de kans krijgen om familie te laten kennismaken met het bedrijf, terwijl ze genieten van een frietje en een drankje. "De famliefdag was ook de ideale gelegenheid om buurtbewoners van de vestiging in Wielsbeke uit te nodigen. Met dat initiatief hebben we toch ook 2.000 mensen bereikt", besluit Anneke Vanfleteren. (BVC - Foto's Kurt)

Excellence Programme Employer Branding

Door deel te nemen aan het Excellence Programme Employer Branding van Voka West-Vlaanderen, wil delaware de organisatie op dat vlak verder perfectioneren. "We zijn op deze trein gesprongen om tot nieuwe inzichten te komen, maar ook om door externe consultants te laten analyseren hoe (goed) wij hier als bedrijf mee omgaan. Vaak kan je erg veel leren van de helikoptervisie van een gespecialiseerde buitenstaander. We beseffen maar al te goed hoe belangrijk het is om constant mee te evolueren met de markt", besluit Ellen Van Boven.

Ook Agristo hoopt nog een en ander van het programma te kunnen opsteken. "Sowieso blijven we investeren in employer branding, omdat we ervan overtuigd zijn dat het werkt", zegt Evelien Vermandere. "Toch kampen we nog met bepaalde uitdagingen. Zo raken vacatures in Nazareth en Tilburg moeilijker ingevuld dan in Wielsbeke en Harelbeke, al is dat logisch gezien het bedrijf historisch in West-Vlaanderen is gegroeid. We willen onder meer leren hoe we in Tilburg beter kunnen scoren, waar bekende bedrijven als Coca-Cola en Fuji in dezelfde arbeidsmarkt vissen. Zeker daar kunnen we onze naamsbekendheid nog een boost geven."

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



Zeebrugge groeit met 7,7%

In de eerste 3 kwartalen nam het goederenvolume met 7,7% toe ten opzichte van vorig jaar. Met al 29,8 miljoen ton zit Zeebrugge op koers naar opnieuw 40 miljoen ton. Sterkhouders zijn roll-on/roll-off en de bijna verdubbelde aan- en afvoer van aardgas. Het optimisme in de containers kreeg een boost door 5 concrete overeenkomsten gebruik van het door Lingang geplande logistiek park.

Na 3 kwartalen noteerde Zeebrugge een groei van 7,7% ten opzichte van dezelfde periode in 2017. Er werd een totaal goederenvolume van 29,8 miljoen ton behandeld. Met ruim 10,35 miljoen ton was Q3 het beste van 2018. Als deze trend aanhoudt, wordt welhaast zeker het vorige jaartotaal van 37,12 miljoen ton verbeterd en komt voor het eerst sinds vier jaar de symbolische grens van 40 miljoen ton weer in beeld.

Zeer positief is dat de grootste trafiek roro – die 40% van het volume omvat – met 8,2% vooruitging, tot 12 miljoen ton. Opmerkelijk is dat, ondanks de groeiende onzekerheid over de Brexit, het roro-volume met het VK met 2,3% toenam. Andere sterke groeibestemmingen zijn Ierland (+7,8%) en Scandinavië (+1,7%). De behandeling van nieuwe wagens ging met 0,4% vooruit



tot 2,09 miljoen voertuigen, ondanks de Brexit-onzekerheid op de Britse consumentenmarkt.

De sterkste groeier was de vloeibare bulk, die verdubbelde tot 4,7 miljoen ton dankzij de toegenomen aanvoer van aardgas bij Fluxys LNG. In de vaste bulk hield de dalende trend aan (-6,1%) maar 9,3 miljoen ton betekent nog steeds een derde van het totale volume. Het stukgoed zakte (-27,4%) tot 0,77 miljoen toen over de 3 eerste kwartalen.

Akkoorden Shanghai

Over de containertrafiek werden geen absolute cijfers gepubliceerd, wel dat er over de eerste 3 kwartalen een stijging +0,3% in ton en +6,3% in TEU was. Intussen krijgt het optimisme voor de toekomst van de containertrafiek met Azië steeds meer vaste vorm. Nadat in oktober onder het oog van beide regeringsleiders de Chinese groep Lingang het akkoord voor een logistiek park bevestigde, werden nu in Shanghai 5 concrete overeenkomsten ondertekend voor zowel import als export naar China. Daarvan gaan er 3 effectief bouwen in Zeebrugge.

De China Certification & Inspection Group (CCIG) zal een inspectieplatform voor traders vestigen. De groep Fen Zang Industrial uit Shanghai bouwt een tradingcenter voor het bedienen van exporteurs en importeurs. Het Nederlandse Eurotown BV, dat Europese kwaliteitsproducten naar China distribueert, zal Zeebrugge gebruiken als handelsexportcentrum voor e-commerce. Daarnaast tekenden diverse bedrijven 2 overeenkomsten voor het bevorderen van trafiek, zonder dat er melding is van specifieke bouwplannen. (RJ)

Infosessie Brexit op 13 december

Dondervormiddag 13 december organiseren Voka West-Vlaanderen, APZI en Laga in Brugge de infosessie 'Hoe maakt u uw bedrijf Brexit-proof?'. Op dat seminarie komen heel praktische zaken aan bod: hoe staat het met de Brexit? Hoe de impact op uw bedrijf scannen? Wat wijzigt op het vlak van douane, accijnzen en btw? Wat zijn de wisselkoersrisico's? Hoe maakt u commerciële contracten Brexit-proof? Welke mogelijkheden biedt het Zeebrugse digitale platform Rx/SeaPort? Wat is de rol van de expediteurs? Wat is de impact op conformiteit en normalisatie? Daikin geeft een getuigenis en er is een vragenronde. Aan de eerste editie van deze infosessie op 6 november in Kortrijk nam een 40-tal bedrijven deel.

Meer info: dieter.coussee@voka.be

Uniglobe centraliseert aanbod bedrijfsreizen in Roeselare

Als het kriebelt, moet je ondernemen. Vanuit die drang startte Yves Neiryndck in 2005 een nieuwe franchise van bedrijfsreizenspecialist Uniglobe Travel op. 13 jaar later telt de onderneming 15 medewerkers en brengt de zaakvoerder zijn 2 filialen weer samen op één locatie in Roeselare.

Uniglobe Travel is van origine een Canadees bedrijf dat zich sinds meer dan 35 jaar focust op het beheer van zakenreizen voor b2b-klanten. Door de jaren heen evolueerde de onderneming tot een internationale organisatie via het uitrollen van een franchisenetwerk. In 2005 sprong Yves Neiryndck mee, met een filiaal in Roeselare. "De sector en de franchising spraken me aan, net als de haalbare investering. Bovendien wou ik graag zelf iets ontwikkelen. We willen onze zakelijke klanten totaalconcepten aanbieden, met naast reizen ook incentives, teambuildings en vliegtickets voor groepen", aldus Yves Neiryndck.

Daarvoor krijgen franchisenemers bij het bedrijf ook alle kansen. "We krijgen veel vrijheid om lokaal de best mogelijke dienstverlening aan te bieden. Bovendien genieten we zo van de synergie van een grote groep, zoals betere aankooptarieven. Daarnaast kunnen we samen investeren in nieuwe technologie, zoals reservatie- en rapportagesystemen. Via samenwerking met buitenlandse Uniglobe-kantoren kun-



"De bundeling van alle diensten onder één dak biedt het voordeel dat je het werk beter kan verdelen en coördineren."

YVES NEIRYNCK

nen we ook vliegtickets kopen in andere landen als die tarieven goedkoper zijn dan de Belgische marktprijs."

De Belgische franchise kende een sterke groei, in zoverre dat Neiryndck in 2011 een tweede filiaal opende in Sint-Andries-Brugge. 7 jaar later kiest hij dus weer voor centralisatie. "Meer en meer communicatie gebeurt via e-mail en telefoon, zeker bij bedrijven. De bundeling van alle diensten onder één dak biedt het voordeel dat je het werk beter kan verdelen en coördineren. Hier groeperen we een team van 15 medewerkers die allemaal toerisme studeerden, meertalig zijn en veel ervaring hebben."

MET 20 TEGEN 2020

De perceptie leeft dat reisagentschappen hard kreunen onder de online concurrentie. "Steeds meer mensen hebben geen zin om op internet urenlang allerlei zaken op te zoeken en vinden die aanpak niet transparant. Ze vertrouwen liever op de kwalitatieve service van een reisagent die te allen tijde voor hulp en bijstand kan zorgen. Ik maak me dan ook geen zorgen over het volume, wel over de marges die onder druk staan. Het is de bedoeling ons team tegen 2020 te laten groeien tot 20 medewerkers en voor onze klanten het centraal aanspreekpunt te zijn voor al hun reisbehoeftes", besluit Yves Neiryndck. (BVC - Foto Kurt)

WWW.UNIGLOBESOUTHWESTTRAVEL.BE

Trustteam
PURE TRUST PURE IT



Trustteam, de one-stop-shop voor uw IT

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



Cloud



Beveiliging



VoIP



Hardware



Software



CRM



Audit



Support

www.trustteam.be



2 wereldtitels voor Wervikse kaasmakerij

Kaasmakerij De Kazerij heeft met Flandrien Kaas en Frontieren Kaas 6 medailles behaald op de World Cheese Awards in Noorwegen. Het is al het derde jaar dat het bedrijf in de prijzen viel op de internationale wedstrijd. De Kazerij startte begin 2013 met de eigen productie van goudse kazen. "De verkoop van de Belgische kazen zit in de lift", zegt zaakvoerder Jan Desmet. "Dat heeft met de kwaliteit te maken, maar we merken ook dat mensen steeds vaker teruggrijpen naar lokaal geproduceerde voeding." *Het Nieuwsblad*

Lopen in Antarctica



Binnenkort vertrekken Ann Verhaeghe (studio BOA), Joost Muylle (Declercq & Partners uit Marke) en Kurt Masselis (Alexy uit Bissegem) naar Antarctica, voor de meerdaagse loopwedstrijd The Last Desert. Ze zijn de enige Belgische deelnemers. "Hopelijk behoren we binnenkort tot de 4 Deserts Club", aldus Ann Verhaeghe. "We zijn absoluut geen topsporters en geen profs, maar fulltime werkende ondernemers. Maar we houden van uitdagingen, van grenzen verleggen en van genieten van wat we kunnen en mogen meemaken."

Made in West-Vlaanderen

Dewaele lanceert nieuw concept

Dewaele Vastgoedgroep, één van de grootste residentiële vastgoedspelers, start met nieuw concept en begeleidt nu ook gratis doe-het-zelf-verkopers. Millennials verkopen almaar vaker zelf hun huis in de plaats van naar een professionele makelaar te stappen. Als één van de eerste makelaars in ons land start Dewaele Vastgoedgroep met een nieuw concept waarbij iedereen zijn eigen huis gratis via een online platform kan verkopen en dat de doe-het-zelver - zonder commissie - de nodige tools en expertise biedt.

Het Laatste Nieuws

LAR-Zuid lokt Europese topspeler naar Menen

Met de eerstesteenlegging van een distributiecentrum van 6.000 vierkante meter, vergelijkbaar met de oppervlakte van één voetbalveld, is de ontwikkeling van LAR-Zuid in Menen zo goed als volledig afgerond. En opmerkelijk: met de bouw van een splinternieuw magazijn wordt meteen een Europese topspeler aangetrokken. Het gaat om het Deense DSV, één van de internationale reuzen op het vlak van logistiek. De vestiging zal voor 120 bijkomende jobs zorgen. *Bouwkronek*





TerraCottem gaat meer mikken op humanitaire projecten

De natuur beter laten renderen door bodemverbeteringstechnologie: met die insteek is TerraCottem intussen een kwarteeuw lang succesvol. De destijds aan UGent bedachte innovatie is inmiddels verkrijgbaar in 40 landen en vaart een interessante commerciële koers, maar wil de komende jaren weer sterker mikken op humanitaire projecten.

Op zoek naar een oplossing om voedseltekorten en hongersnood te bestrijden, bedacht professor Van Cotthem van UGent in 1988 een bodemverbeteringstechnologie. Toen Bernard Devos (Sofinal) het product leerde kennen, raakte hij snel overtuigd van de meerwaarde en eind 1992 kocht hij het patent over van de universiteit.

"Vanaf toen werd het ook ingezet voor commerciële toepassingen", verduidelijkt salesmanager Frank Dewever. "TerraCottem werkt door de synergie van biostimulanten, draagmateriaal, hydroabsorberende polymeren en meststoffen en verbetert op die manier zowel aanplantingen van bomen en struiken, bebloeming, als toepassingen in tuinieren, land- en tuinbouw. We kenden destijds een vliegende start door er het voetbalveld van SV Waregem mee uit te rusten. Daarna zijn we het product ook

internationaal gaan commercialiseren, al blijft België onze topmarkt."

"Eigenlijk is dat een paradox, want het product was initieel gecreëerd voor drogere gebieden", pikt directeur Carol Devos, dochter van Bernard, in. "In al onze markten zien we een betere verkoop in het noorden dan het zuiden. We ondersteunen onze distributeurs nu ook beter en geven hen nuttige tips over hoe ze hun netwerk op punt kunnen stellen. Door ook in te zetten op gestructureerde opleidingsprogramma's en goeie communicatie, slagen we erin hogere omzetcijfers te behalen."

WATERBESPARING

Dankzij sterke investeringen in onderzoek en ontwikkeling, werd het aanbod de voorbije jaren grondig gedifferentieerd en zijn de verschillende producten verkrijgbaar van Finland tot Nieuw-Zeeland, van Iran en

Syrië tot Zuid-Amerika. "Het commerciële luik blijft vanzelfsprekend cruciaal, maar de komende jaren willen we opnieuw op een gestructureerde manier een deel van onze winst investeren in humanitaire projecten. Ons product is in wezen onzichtbaar eenmaal het is gebruikt, maar het laat onze klanten wel toe om dankzij een sterkere, diepere beworteling gezondere planten en gazons te krijgen én veel water te besparen. Ook lokale overheden hebben al veelvuldig gemerkt dat ze dankzij ons product de helft minder moeten irrigeren."

(BVC - Foto Hol)

WWW.TERRACOTTEM.COM

"Ook lokale overheden hebben al veelvuldig gemerkt dat ze dankzij ons product de helft minder moeten irrigeren."

CAROL DEVOS EN FRANK DEWEVER





STEVENS
PUNCHING

METAL

IN HEART AND SOUL

PONSWERK • LASERWERK • PLOOIWERK
LASWERK • POEDERLAK • ASSEMBLAGE

Stevens Punching nv

Zonnebeekseweg 221 - 8900 Ieper

T +32(0)57 20 21 47 | E stevens.punching@spsfe.be

W www.stevens-punching.be



Ontdek de toepassingen van drones voor uw bedrijf

7 december 2018 Vives Campus Brugge

De dronesector heeft heel wat potentieel maar is nog voor veel ondernemers onbekend terrein.

Bezoek Drone West en maak kennis met aanbieders van dronetechnologieën.

Concrete cases in de domeinen van landbouw, bouw, offshore en logistiek illustreren de diversiteit en brede toepassingsmogelijkheden. Leg contact op de beurs met dronedienstverleners, luister naar boeiende getuigenissen op de conferentie of laat u inspireren door de aanwezige demo's!

Alle info vindt u op www.dronewest.be

DRONEWEST
AIR LAND SEA

inagro
ONTWIKKELING EN INNOVATIE IN DE LANDBOUW

POM
PROCESORIENTEERD MANAGEREN

tuawest
Technische Universitaire Alliantie voor
economische transformatie in West-Vlaanderen

vives

bryo

springplank voor uitbundig ondernemerstalent

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

XAVIER WERBROUCK (41)

"Toegang tot ervaring en diepe kennis"

Met zijn deelname in 2009-2011 is industrieel ingenieur elektromechanica Xavier Werbrouck (41) één van de pioniers van Bryo. Eind 2011 startte hij in Heule zijn eigen bedrijf CadCorner. "Vanuit mijn functie als business developer had ik de ambitie om zélf van het ondernemerschap te proeven", zegt Xavier.

"In Bryo kon ik discussiëren met andere deelnemers/ondernemers over topics waar ik zelf minder van afwist. Zo kreeg ik een veel beter beeld van wat het betekent om met een business te starten en kon ik mijn eigen plannen aftoetsen aan hun succesvolle en minder succesvolle ervaringen. Het netwerk gaf mij bovendien toegang tot specialisten inzake marketing, legal, octrooirecht, financiering,... met een brede en diepe kennis die je als starter nog niet kunt inhuren. De meerwaarde van Bryo ligt vooral daarin. Met sommige mensen uit mijn Bryo-tijd werk ik nog altijd samen, andere zijn zelfs klant geworden. Met het advies van CadCorner aan start-ups en kmo's krijg ik nu soms het gevoel zélf een Bryo te zijn."

Sinds 2017 is CadCorner bvba gevestigd in Sint-Eloois-Winkel. Na overname van GPO Solutions heeft het ook een vestiging in Breda. Samen zijn ze goed voor 28 medewerkers. Ze helpen de maakindustrie het proces van productontwikkeling sneller en efficiënter te laten verlopen en hindernissen m.b.t. design, engineering en productie weg te werken. Dat gebeurt door de uitrol van nieuwe, performante software, introductie van innovatieve design- en productieprocessen, gericht advies, toegepaste opleiding en support achteraf. CadCorner heeft inmiddels 535 klanten in de Benelux en heeft een vijftal vacatures voor ingenieurs met ervaring. CadCorner is tevens de trotse partner van het Punch Powertrain Solar Team, dat met zijn zonnwagen onlangs goud pakte op de Carrera Solar Atacama in Chili. Pilot Jasper Schrijvers van het vorige Solar Team werkt inmiddels voor CadCorner. Technical lead Adrian Baiets start in januari. (MD - Foto Kurt)

WWW.CADCORNER.BE





Snel
etiketten
nodig?



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

abc
labels



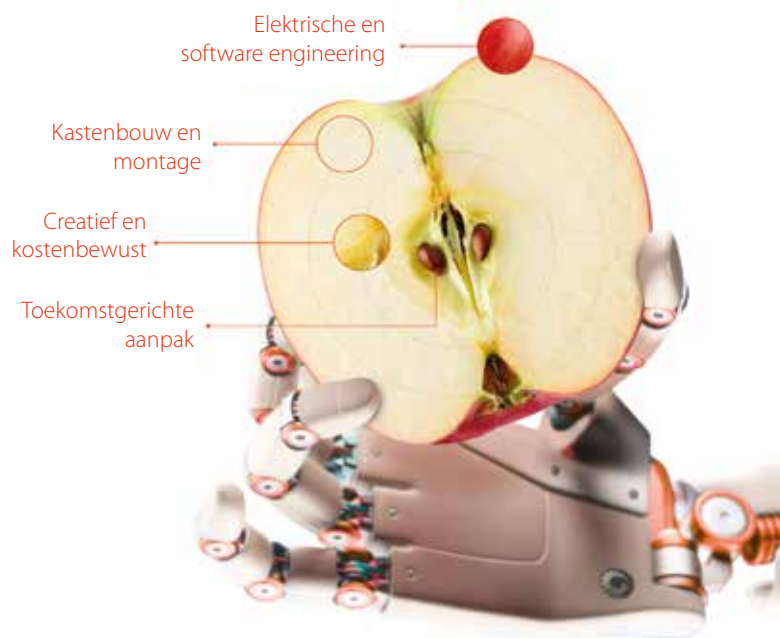
**Snelle service,
grote voorraad :
25.000 batterijen
4.000 alternatoren en starters**

Invoer en distributie sedert 1959

www.accu-service.be

Dynamics

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



DYNAMICS (MENEN) WERFT AAN
IT software engineer
PLC software engineer
Electrical design engineer

www.dynamics.be



**Le Couter
Lemmens - Le Couter**

TIELT

504 zonnepanelen = 136.080 Wp

WAREGEM

378 zonnepanelen = 102.060 Wp

Solar powered by



Uw partner in energiemanagement!

058/59 39 50 - info@ecosolarenergie.be



CapitalatWork

Nóg een vermogensbelasting...

Sedert dit jaar is iedere spaarder die minstens 500.000 euro aan effecten op een rekening aanhoudt een effectentaks van 0,15% verschuldigd. Nu de belasting operationeel is, duiken een aantal bijzonderheden op.

De belastbare basis wordt berekend door het gemiddelde te nemen van de rekeningstand op 4 referentietijdstippen ('fotomomenten'). Personen die meerdere effectenrekeningen hebben (al dan niet verspreid over verschillende financiële instellingen) moeten de waarde van die gemiddelden samentellen om te bepalen of zij de belastbare grens van 500.000 euro bereiken.

TIMING?

Als belegger heeft u in oktober een overzicht verkregen van de gemiddelde waarde op uw effectenrekening(en) met een berekening van de eventueel verschuldigde effectentaks. Bedraagt de gemiddelde waarde 500.000 euro of meer, dan zal uw bank automatisch de taks inhouden en doorstorten tijdens de maand december.

Is de grens van 500.000 euro bij een bepaalde bank niet bereikt, maar wel na samentelling van de waarde van de effectenrekening bij andere financiële instellingen, dan is er geen automatische inning. In dat geval bieden de meeste banken hun diensten aan om via een opt-informulier de taks te innen en door te storten naar de Schatkist. Indien u dit niet vraagt voor eind november, dan moet u als belastingplichtige zelf instaan voor de aangifte.

BIJZONDERHEDEN

Wanneer we dieper ingaan op de werking van de wet op de effectentaks, merken we een aantal zaken op.

Indien een belastingplichtige van financiële instelling verandert en zijn effectenrekening afsluit, dan leidt dit vaak tot dubbele belasting. De belastingplichtige zal dan zowel bij de oude als bij de nieuwe bank effectentaks betalen. Het deel dat teveel betaald werd zal de belastingplichtige kunnen recupereren, maar, slechts maanden later via een ingewikkelde procedure.

Het aandeel van verschillende rekeninghouders van een effectenrekening wordt voor het berekenen van de effectentaks steeds geacht even groot te zijn. Dit is correct voor rekeningen op naam van bijvoorbeeld 2 echtgenoten. Echter niet voor rekeningen op naam van een burgerlijke maatschap, of rekeningen tussen blote eigenaar en vruchtgebruiker. Dit kan ertoe leiden dat één medetitularis minder betaalt dan verschuldigd, terwijl de andere dan weer te veel betaalt. Ook hier is er de mogelijkheid om het teveel betaalde te recupereren, wat er automatisch toe zal leiden dat de titularis die te weinig betaald heeft extra belast zal worden.

Helemaal eigenaardig wordt het wanneer een natuurlijk persoon samen met een rechtspersoon titularis is van een effectenrekening. Rechtspersonen worden in het kader van de effectentaks buiten beschouwing gelaten, waardoor het volledige gewicht van de effectentaks op de natuurlijke persoon komt te liggen.

Rechtspersonen worden in het kader van de effectentaks buiten beschouwing gelaten, waardoor het volledige gewicht van de effectentaks op de natuurlijke persoon komt te liggen.

RECHTVAARDIG?

De effectentaks is er gekomen in een streven naar een rechtvaardige belastingspreiding. Een nobele gedachte, maar tussen de idee en de uitvoering ligt een hemelsbreed verschil zodat er een gevoel van ónrechtvaardigheid heerst.

- De opbrengsten van die effecten worden reeds aan 30% roerende voorheffing belast. De effectentaks belast nu ook het loutere bezit ervan. Een pure vermogensbelasting dus.
- De belasting wordt pas geheven wanneer men 500.000 euro aan effecten bezit, waardoor iemand die 499.000 euro bezit dus beter af is dan iemand die 500.000 euro aan effecten heeft.
- Enkel natuurlijke personen en slechts bepaalde categorieën van beleggingsproducten vallen onder de effectentaks. Waarom bepaalde producten wel en andere niet, waarom natuurlijke personen wel en vennootschappen (waarin vaak privévermogen wordt ondergebracht) niet?

EVASIEF GEDRAG

De ontwikkelingsmethodes zijn zo veelvuldig aanwezig dat belastingplichtigen bijna worden uitgenodigd om er gebruik van te maken. Allemaal met het doel om de gemiddelde waarde van de effectenrekening te laten dalen: effecten tijdelijk omzetten in cash op de 'fotomomenten', titularissen toevoegen zodat de waarde

per titularis daalt, schenkingen, alternatieve beleggingen,... Wat dan weer andere fiscale en burgerlijke consequenties heeft.

WORDT HET ALSNOG AFGESCHAFT?

In haar zoektocht naar extra inkomsten heeft de regering voor een primeur gezorgd door het financieel vermogen an sich te gaan belastingen. De effectentaks is het product van politieke compromissen: een complexe wetgeving met tal van onduidelijkheden die niet alleen de financiële instellingen maar ook de belastingplichtigen veel kopbrekens bezorgt. Als de beoogde 254 miljoen opbrengst niet gehaald wordt, zou het wel eens een pyrrusoverwinning kunnen blijken voor de bedenkers.

Een aantal belastingplichtigen heeft een verzoekschrift tot nietigverklaring van de effectentaks ingediend bij het Grondwettelijk Hof. Indien zij gehoor vinden, valt het te verwachten dat het Hof omwille van de rechtszekerheid de wet niet met terugwerkende kracht vernietigt. Enkel een persoonlijk bezwaarschrift biedt u dan nog enig perspectief op terugvordering van de reeds betaalde effectentaks. Maar weet dat u dan waarschijnlijk een procedure tegen de fiscus zal moeten voeren.

*Vincent Lambrecht, Director Estate Planning
CapitalatWork Foyer Group*



Risico's neemt u beter
tijdens het aperitief

Ga naar capitalatwork.com en maak een afspraak met uw persoonlijke wealth manager.

capitalatwork
Wealth Management  Foyer Group

WEALTH MANAGEMENT | ESTATE PLANNING

MEER INFORMATIE VIA
ALEXIA DUBAERE | 056 23 95 40
A.DUBAERE@CAPITALATWORK.COM



De Langhe Advocaten

Weet u dat u het Weens Koopverdrag heeft gekozen? De spelregels bij verkoop naar het buitenland.

Bij b2b-verkoop naar het buitenland kunnen de bewoordingen van uw contract of uw algemene voorwaarden tot sterk verschillende wettelijke regels leiden.

HET WEENS KOOPVERDRAG EN HET BURGERLIJK WETBOEK

Uw klanten bevinden zich ook buiten de landsgrenzen; u kent de risico's van buitenlandse handel? Bij voorkeur heeft u een goed contract, minstens verkoopsvoorwaarden die het Belgisch recht toepassen. Maar weet u dat 'het Belgisch recht' bij verkoop naar het buitenland niet hetzelfde is als bij verkoop binnen België?

Indien u levert aan een buitenlandse koper, dan is 'het Belgisch recht' dat u via uw verkoopsvoorwaarden toepast, niet het Belgisch Burgerlijk Wetboek, maar wel het Weens Koopverdrag van 11 april 1980. Het Weens Koopverdrag wordt immers in elke lidstaat rechtstreeks toegepast. En zo kan u toch nog voor verrassingen komen te staan, want er gelden andere termijnen, formaliteiten, rechten en plichten dan in ons Burgerlijk Wetboek.

Indien u dit niet wenst, dan moeten uw verkoopsvoorwaarden dus uitdrukkelijk de uitsluiting van het Weens Koopverdrag vermelden. Daarenboven moeten uw voorwaarden aan de koper meegedeeld zijn uiterlijk bij het akkoord over de verkoop (dus reeds bij uw offerte) en niet pas achteraf (bij uw factuur).

DE MOGELIJKE VERSCHILPUNTEN

Wat moet u dan kiezen: het Weens Koopverdrag wel of niet uitsluiten? Dit hangt af van uw concrete situatie, maar de vraag is steeds relevant. Wanneer u uw factuur moet invorderen van een buitenlandse koper, kan dit immers tot aanzienlijk andere resultaten leiden. Een volledige vergelijking tussen het Weens Koopverdrag en het Burgerlijk Wetboek is te uitgebreid voor dit artikel, maar navolgend vindt u enkele grote lijnen.

Bij deze vergelijking kan men zich o.a. deze vragen stellen: (i) vanaf wanneer draagt de koper het risico van beschadiging of verlies van de producten (hierbij zal u in de praktijk meestal rekening moeten houden met de eventueel gekozen INCO-term, zodat hier niet verder op wordt ingegaan); (ii) hoe en binnen welke termijn moet een koper klachten uiten over de (onjuiste of gebrekkige) levering; en (iii) op welke sancties kunnen enerzijds de koper en anderzijds de verkoper een beroep doen?

Inzake klachten over de levering lopen het Burgerlijk Wetboek en het Weens Koopverdrag aanzienlijk uiteen: het begrip '*foute levering*' op zich verschilt, evenals de plicht van de koper om de levering tijdig en grondig te *keuren* (deze is strenger onder het Weens Koopverdrag, dus meer in het voordeel van de verkoper) en om *gebreken* of onjuiste kenmerken van de levering binnen de juiste termijn te *melden*. Ook de vraag of de koper kan volstaan met enkel een klacht en een weigering tot betaling (= Weens Koopverdrag), dan wel of de koper zelf binnen de juiste (korte) termijn het initiatief voor een gerechtelijke *procedure* moet nemen (= Burgerlijk Wetboek), wordt anders beantwoord.

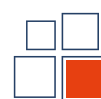
Qua sancties geeft het Weens Koopverdrag dus wat meer vrijheid aan de koper om zelf, zonder tussenkomst van de rechtbank, te beslissen of hij wel of niet volledig betaalt of zelfs het contract ontbindt. Ook qua *schadevergoeding* en recht op *herstelling of vervanging* van de producten is er een onderscheid, dat onder het Weens Koopverdrag soms licht in het voordeel van de koper uitvalt. Anderzijds kent het Weens Koopverdrag in tegenstelling tot het Burgerlijk Wetboek geen regel dat de *fabrikant of gespecialiseerde verkoper* geacht wordt steeds alle gebreken van de producten gekend te hebben, waardoor het Weens Koopverdrag u toelaat een uitgebreidere aansprakelijkheidsbeperking op te nemen in uw algemene voorwaarden.

CONCLUSIE

Of het Burgerlijk Wetboek dan wel het Weens Koopverdrag voor u het meest voordelig is, hangt af van de concrete problematiek waarmee uw onderneming het vaakst wordt geconfronteerd. Wil men toch tot een algemene conclusie komen, dan kan met de nodige reserve worden gesteld dat het Weens Koopverdrag de koper wat soepelere rechten biedt dan het Burgerlijk Wetboek, hoewel het zeker ook een aantal elementen bevat die meer in het voordeel van de verkoper spelen.

Bewust omgaan met deze zaken in uw contract of algemene voorwaarden, kan u een aanzienlijk gunstigere uitgangspositie opleveren indien er zich later een probleem voordoet waarover u moet onderhandelen of zelfs procederen.

Bruno Thoen,
De Langhe Advocaten



DeLanghe
advocaten - attorneys



tax - M&A - governance
finance - commercial

📍 Henri Lebbestraat 109
B-8790 Waregem
☎ +32 (0) 56 62 50 00

📍 3Square Village - Rijnvisschestraat 124
B-9052 Gent
☎ +32 (0) 9 277 04 54

NEW! 📍 Koningsstraat 71
B-1000 Brussel
☎ +32 (0) 2 880 35 35

✉ contact@de-langhe.be
🌐 www.de-langhe.be



Titeca Accountancy

De praktische gevolgen van een kapitaallose bvba

De afschaffing van het kapitaalsbegrip is dé grote nieuwigheid van het nieuw wetboek van vennootschappen. Dit heeft uiteraard een impact bij de opstart van een vennootschap, maar zeker ook voor andere vennootschapsrechtelijke transacties, waaronder het inbrengen en uitkeren van middelen.

VERPLICHT AANVANGSVERMOGEN EN FINANCIËEL PLAN

Door de aankomende vernieuwing van het vennootschapsrecht, wordt het kapitaalbegrip in de bv (besloten vennootschap) afgeschaft. Dit betekent echter niet dat de oprichters volledig vrij zijn om gelijk welk startbedrag te storten.

Er moet nog steeds een toereikend aanvangsvermogen voorzien worden. Dit betekent dat de vennootschap bij haar oprichting over een vermogen moet beschikken dat toereikend is voor de voorgenomen activiteit. Om te vermijden dat oprichters hier al te licht zouden over gaan, bepaalt het nieuwe wetboek nu de verplichte minimuminhoud van een financieel plan.

AANGEPASTE INBRENGREGELS

Inbrengen in de vennootschap, die het 'kapitaal' vervangen, zullen niet zomaar uit te keren zijn. De statuten moeten bepalen of een inbreng al dan niet kan uitgekeerd worden. Bij elke inbreng van middelen zal dus statutair moeten bepaald worden of deze beschikbaar of onbeschikbaar zijn. Indien niets wordt bepaald, zal de inbreng automatisch onbeschikbaar zijn, waardoor een bijkomende statutenwijziging vereist is om deze alsnog uit te kunnen keren.

Statuten voorzien op vandaag nergens of de reeds gedane inbrengen (= het bestaand kapitaal) beschikbaar of onbeschikbaar zijn. Het bestaande kapitaal wordt onder het nieuwe vennootschapsrecht bijgevolg automatisch onbeschikbaar. Wil men toch een deel van het huidige kapitaal uitkeren, dan zal een statutenwijziging nodig zijn om deze onbeschikbare inbreng om te zetten in een beschikbare inbreng, waardoor de vennootschap echter automatisch ook verplicht wordt om haar sta-

tuten om te vormen naar het nieuwe vennootschapsrecht.

VERANTWOORDELIJKHEID VAN HET BESTUUR BIJ UITKERING VAN MIDDELEN

Onder het huidige recht kan een bvba slechts middelen uitkeren indien het netto-actief door de uitkering niet daalt onder het bedrag van het opgevraagde kapitaal, vermeerderd met de onbeschikbare reserves. Onder het nieuwe recht zal elke uitkering (o.a. dividenden, kapitaalverminderingen, uitkoop van vennoten,...) onderworpen worden aan een dubbele uitkeringstest: de balans- en de liquiditeitstest.

- Bij de balanstest beoordeelt het bestuursorgaan of het eigen vermogen van de vennootschap niet negatief wordt als gevolg van de uitkering.
- Bij de liquiditeitstest gaat het bestuur na of de vennootschap haar financiële verplichtingen na de uitkering zal kunnen nakomen gedurende de 12 navolgende maanden.

Het bestuur dient dus na te gaan of het op dat moment voor de vennootschap verantwoord is om een uitkering te doen. Indien het bestuur bijvoorbeeld weet dat zich een bepaalde investering opdringt, mag ze niet meewerken aan een uitkering die tot gevolg heeft dat er onvoldoende middelen zouden zijn voor die investering. Hetzelfde geldt indien het bestuur vaststelt dat de vennootschap door de uitkering bijvoorbeeld haar leveranciers niet tijdig zou kunnen betalen. Dit is een erg verregaande verantwoordelijkheid van het bestuur waarbij elke bestuurder hoofdelijk aansprakelijk kan worden gesteld.

Waar het bestuur op vandaag in beginsel geen aansprakelijkheid loopt bij het doorvoeren van bijvoorbeeld een kapitaalvermindering, wordt dit met het nieuwe vennootschapsrecht volledig anders. De verhoogde aansprakelijkheid en bijhorende uitkeringstesten kunnen een reden zijn om nog vóór de hervorming een kapitaalvermindering te door te voeren. Merk op dat sinds 1 januari 2018 de prorata-regel moet worden toegepast bij kapitaalverminderingen en dus mogelijks ook een belaste dividenduitkering zal plaatsvin-

den. Het anticiperen op de strengere uitkeringsregels moet dus zeker afgetoetst worden tegenover de fiscale kostprijs die gepaard kan gaan met een kapitaalvermindering.

TIMING VAN HET NIEUWE WETBOEK VAN VENNOOTSCHAPPEN

Het nieuwe vennootschapsrecht zal in principe in werking treden op 1 juni 2019. De dwingende bepalingen zullen vanaf 1 januari 2020 door alle vennootschappen moeten nageleefd worden.

Bestaande vennootschappen hebben tijd tot 1 januari 2024 om hun statuten aan te passen aan de nieuwe wet. Echter, indien een (beperkte) statutenwijziging wordt doorgevoerd na 1 juni 2019, moeten de volledige statuten onmiddellijk aangepast worden aan de nieuwe wet.

Jade Willems,
Juriste Titeca Accountancy

Ondergaan of ondernemen?

titeca[®]
accountancy

WWW.TITECA.BE

Net over de Franse grens... Kom investeren in Duinkerke!

“Nu al bijna 25 jaar,
ervaren wij de faciliteiten van
Duinkerke: opslagruimtes naast de
containerterminal, prima ontsluiting
van de haven en voldoende aanbod
van gekwalificeerd personeel
in de regio!”

Hilde DEJONGHE,
General Manager van Conhexa
Lid raad van bestuur VOKA West-Vlaanderen
en Frans-Belgische
Kamer van Koophandel



BESCHIKBARE ENERGIEBRONNEN
GEMOTIVEERD PERSONEEL
RUIM AANBOD AAN HAVENDIENSTEN
VEEL RUIMTE

DUNKERQUE PROMOTION

Bureau Economische Ontwikkeling

Lionel LAMMIN | +33 (0)3 28 22 64 40 | +33 (0)6 99 75 54 95
l.lammin@dunkerquepromotion.org

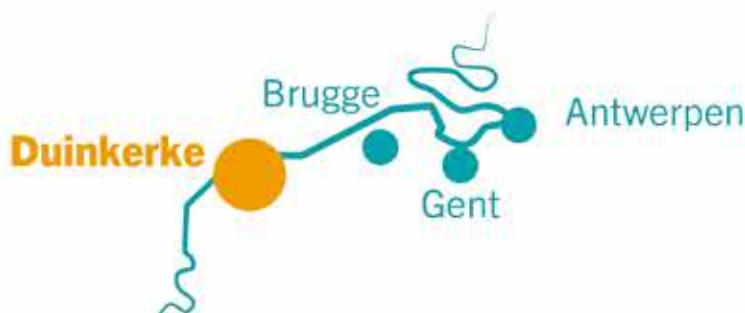
 www.dunkerquepromotion.org



DUNKERQUE
PORT



Dunkerque
Promotion
ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY



FAKTORY INFINI BRENGT STARTERS EN GEVESTIGDE BEDRIJVEN SAMEN

Duurzaamheid triggert innovatie, ook in de textielsector

Van 6 tot en met 9 december vindt in Hangar K in Kortrijk voor het eerst 'FaKtory Infini' plaats, een event dat draait rond co-creatie in duurzame textiel en mode. Door starters en gevestigde ondernemers bijeen te brengen, wil FaKtory Infini het zaadje planten van een lokale circulaire mode- en textielindustrie. Het zet ook bestaande duurzame en innovatieve ontwikkelingen in de kijker.

FaKtory Infini is het geesteskind van Niki De Schryver en Julie Lietaer. Niki is de oprichter van 2 start-ups: COSH, dat digitale technologie ontwikkelt om duurzaam onlineshoppen makkelijker te maken, en Kioko Kids, een duurzame kinderkledinglijn. Julie behoort tot de derde generatie binnen het familiebedrijf European Spinning Group, dat textielgarens produceert en verdeelt. Zij is er verantwoordelijk voor de aankoop en strategie. "Voor mijn kinderkledinglijn Kioko Kids maak ik onder andere gebruik van een gerecycleerde jeansstof op basis van het nieuwe gerecycleerde denimgaren ESG Green van European Spinning Group", vertelt Niki. "Toen ik met het idee speelde om COSH te lanceren op een co-creatie-event, was Julie mijn logische partnerkeuze."

Voor een toekomstgericht textielbedrijf als European Spinning Group is het belangrijk om te focussen op duurzaamheid en innovatieve producten op de markt te brengen waarmee het zich kan diversifiëren. "De mode- en textielindustrie is nog steeds een vervuilende sector, maar veel bedrijven in onze branche proberen hun steentje bij te dragen met duurzame producten en oplossingen. Een aantal jaar geleden kwamen we, in het kader van een project voor de



Piet Verhoeve,
Niki De Schryver
en Julie Lietaer.

Nederlandse Defensie, in contact met gerecycleerd textiel als grondstof voor de spinnerij. We merkten daarvoor meteen grote interesse, van uiteenlopende bedrijven en eindmerken. Starters kunnen in co-creatie met industriële bedrijven voor een extra drive en innovatie zorgen. Daarom is een van de doelstellingen van FaKtory Infini om start-ups en gevestigde bedrijven bijeen te brengen." FaKtory Infini wil de hele keten bij het centrale thema duurzaamheid betrekken, van grondstoffenleveranciers en textielproducenten tot de merken en de retailers. "Hopelijk leidt dat veel inspirerende momenten en mooie kruisbestuivingen", zeggen Julie en Niki. En ten slotte wil FaKtory Infini ook aantonen dat er lokaal al heel veel innovatie plaatsvindt, waardoor de textielsector anno 2018 nog steeds levendig en bij de tijd is.

FaKtory Infini vindt plaats van 6 tot en met 9 december 2018 in de co-creatiehub Hangar K, Nelson Mandelaplein 2 in Kortrijk.

WWW.FAKTORYINFINI.BE

"Starters kunnen in co-creatie met industriële bedrijven in de mode- en textielindustrie voor een extra drive en innovatie zorgen."

NIKI DE SCHRYVER EN JULIE LIETAER

Dat het vierdaagse evenement in Hangar K plaatsvindt, kon haast niet anders. "Hangar K staat sowieso voor samenwerking, en FaKtory Infini is een pracht van een voorbeeld van zo'n co-creatie tussen een start-up en een gevestigde ondernemer", zegt CEO Piet Verhoeve. "Wij stellen de ruimte ter beschikking, maar ondersteunen ook actief het b2b-luik, om er mee voor te zorgen dat na het event nieuwe trajecten groeien en we nog meer geïnspireerde bedrijven kunnen begeleiden in hun (duurzame) innovatieprojecten."

Als de eerste FaKtory Infini een succes wordt, krijgt het haast zeker een vervolg. "Al van bij de eerste editie mikken we naast Vlaamse ook op Waalse, Franse en Nederlandse partners", benadrukken Niki en Julie. "Momenteel nemen een dertigtal start-ups en bedrijven deel, maar dat kunnen er nog meer worden. We kregen bovendien al veel aanvragen van onderwijsinstellingen voor inspiratiebezoeken voor de studenten." (JD - Foto Kurt)



Jo Vanmeerhaeghe en Hendrik Pecceu – Deforche Engineering

Klaar na geslaagde overdracht

Deforche Engineering ligt in een uithoek van Dadizele. Met zijn 22 medewerkers is het gespecialiseerd in het ontwikkelen van speciale machines op maat van de klant. Het inhouse productieapparaat met 50 gesofisticeerde machines oogt indrukwekkend, net als de kraaknette fabriekshal en de volledig uitgeruste fitnessroom voor de medewerkers. Deforche Engineering was tot de voorbije zomer het levenswerk van Guy Deforche. De bedenker gaf toen de fakkel door aan een duomanagement met Hendrik – alias Rik – Pecceu en Jo Vanmeirhaeghe.

Dit bedrijf bestaat net geen 40 jaar en was vooral het levenswerk van stichter en eigenaar Guy Deforche. Hoe kwam u hier in beeld?

Hendrik Pecceu: "Tot eind juli was dit het bedrijf van Guy Deforche. Per 1 augustus nam ik de aandelen over in tandem met mijn vennoot Jo Vanmeirhaeghe. Guy heeft dit bedrijf gemaakt tot wat het vandaag is: een technologisch topbedrijf dat al decennia lang oplossingen zoekt voor problemen van derden. Dat kan gaan van machinebouw en werktuigbouw over productontwikkeling tot precisiemechaniek. Altijd met één doel in het achterhoofd: de automatisering van bepaalde processen. Het is bekend dat de loonkosten in onze contreien zeer duur uitvallen. Zonder daarom de menselijke factor uit te schakelen, biedt automatisatie een antwoord. Nu had Guy, die net 72 is, géén opvolging. Hij was vermoedelijk al 10 jaar op zoek naar een oplossing zonder er een te vinden. In 2005 had hij getekend voor de grote sprong voorwaarts door een verdubbeling van de productiecapaciteit. In feite was het vooral zijn (in 2008 overleden) vrouw die toen de 'driving force' was en de zaak vooruit wilde stuwen. Hier staan vandaag 50 hypergesofisticeerde machines en heeft dit huis een referentielijst opgebouwd om 'u' tegen te zeggen. Toen ik mijn interesse toonde, hoefde ik nooit lang te twifelen over de intrinsieke waarde van deze kmo. Ik koos ook bewust voor een duomanagement. Mijn medevennoot kent het huis sinds jaar en dag en is technologisch een krak. Ik sta eerder in voor de algemene leiding. Ik kan bogen op een lange ervaring op managementniveau. Het was Guido Dumarey die me informeerde dat er bij Deforche mogelijk een grote kans wachtte."

Hoe verliepen de overnamegesprekken?

Hendrik Pecceu: "Bij de overname van familiebedrijven hangt 90% af van het gevoel van de overlater. Het was dus zaak om daar in grote mate rekening mee te houden. Ik heb dat voorzichtig aangepakt, zoals het hoort. Guy Deforche moest zich verder

goed voelen in het bedrijf ook na de overname. De man heeft een grote verdienste en te veel knowhow. Ik heb hem dat ook uitdrukkelijk gezegd: 'Guy, ik wil dat jij je goed voelt achteraf'. Guy is dus nog altijd aan boord als een soort consultant. Hij heeft zich altijd graag gebogen over nieuwe ontwikkelingen en blijft ons hier ook verder ondersteunen. Recent zei hij me dat het beter meevalt dan hij gehoopt had. Dat stemt me blij, net zoals de steun die ik als overnemer vanaf dag één mag ervaren van de medewerkers."

Er lopen in West-Vlaanderen wel meer mensen rond die hopen een mooie zaak over te nemen. Daarbij begint en eindigt het vaak met het financiële aspect. Wat zijn de grote krachtlijnen voor een goede overname?

Hendrik Pecceu: "Het gaat om een hele cocktail. Om te beginnen denk ik dat niemand het zich kan of mag veroorloven zijn stokje voorbij te springen. Het kan nooit de bedoeling zijn dat je elke nacht wakker moet liggen van het risico. Laat ons zeggen dat mijn collega en ik dus een beetje eigen geld in het bedrijf hebben gestoken, op advies van vrienden met veel ervaring in de consultancywereld. Dergelijke goede raad mag je nooit laten liggen. Sowieso moet je goed het totale financieel risico inschatten. Met hulp van ING enerzijds en de Vlaamse overheid anderzijds (via Philippe Muyters en financieringsmaatschappij PMV) hebben we het totale plaatje rond gekregen. Cruciaal bij een overname is ook altijd een businessplan met een vooruitblik op de komende 5 jaar. Alleen afdaan op je buikgevoel lijkt me nooit een goed idee."

Wat waren de grote lijnen van uw businessplan?

Hendrik Pecceu: "Ik ben niet de man van de grote 'buzzwords'. Een aantal zaken zijn cruciaal in mijn verhaal. De historisch opgebouwde kwaliteit van het geleverde werk moet altijd voorop staan. We zijn er niet voor onszelf, maar in de eerste plaats om de klant uit de meest diverse secto-

ren een antwoord te bieden op vragen of problemen. Met respect ook voor correcte leveringstermijnen en een dito prijszetting. In mijn plan hebben we het ook over groei gehad. 2 sleutelementen sterken me in mijn overtuiging dat er hier nog veel progressiemarge aanwezig is. Eén: de opmars van de mechatronica, een combinatie zeg maar van mechanica gekoppeld aan elektronische en software-oplossingen. Twee: ik geloof dat wij nog veel te bieden hebben aan de automotivesector, de branche die ik in mijn carrière het best heb leren kennen en waar ik ook veel contacten heb, tot bij de Duitse autobouwers toe. De klemtoon ligt nu vooral op de productie van prototype-onderdelen."

"Guy Deforche heeft zich altijd graag gebogen over nieuwe ontwikkelingen en blijft ons hier ook verder ondersteunen."

Elk bedrijf heeft zijn DNA. U heeft daar een zeer uitgesproken meningen over. Wat maakt jullie anders dan anderen?

Hendrik Pecceu: "Ik zie 3 elementen. Eén: dit bedrijf is verticaal geïntegreerd en in onze sector is dat een grote uitzondering. Ik durf ons zelfs uniek te noemen op dat vlak. Dat hebben we nog altijd te danken aan Guy Deforche, die destijds zaken uitbesteedde bij derden, maar telkens met lede ogen vaststelde dat het werk niet werd gedaan zoals hij het wenste en het dus maar beter zelf deed. Twee: als niemand een oplossing heeft, dan beginnen wij aan onze opdracht. Drie: waarom werken met 3 ploegen als 1 ploeg de productie 24/24 optimaal kan laten draaien, zoals onze aanpak mogelijk maakt? Deforche en automatisatie, ja, het

gaat hand in hand. 22 uiterst competente medewerkers tekenen voor de volledigheid van het verhaal. Laat het me zo stellen: vroeger stond de machine ten dienste van de mens. Nu staat de mens een beetje ten dienste van de machine. Wat niet belet dat er hier nog meteen 5 ingenieurs aan de slag zouden kunnen."

Wie machinebouw zegt voor de zware industrie, denkt – met alle respect – in de eerste plaats aan Duitsland, toch? Of zijn wij West-Vlamingen te weinig chauvinistisch?

Hendrik Pecceu: "Wij kunnen ook wat de Duitsers kunnen, en beter zelfs. En toch. We hebben lange tijd veel te danken gehad aan ons uitstekend onderwijs, maar daar zie ik barsten in. Wie hier komt werken, moet eerst een examen afleggen. Het zal u misschien verbazen, maar minder dan de helft slaagt. Ik heb de indruk: ze weten meer dan dat ze echt kennen."

"Ik geloof dat wij nog veel te bieden hebben aan de automotivesector."

Zegt u nu dat u toch meer en meer een zware concurrent heeft aan de Duitsers?

Hendrik Pecceu: "Nee. Wel is het zo dat de context (met automotive als grote trekker) en ook de aanpak er grondig anders is. Duitse bedrijven zijn nooit te beroerd om te werken in clusters. In Vlaanderen en a fortiori in West-Vlaanderen is dit te veel gevraagd en is het elk voor zich. Daarin verandering brengen is echt niet eenvoudig. De beroepsfederatie Agoria en ook Voka hebben al heel wat pogingen ondernomen in de goede richting, maar het blijft behelpen."

De referentielijst van dit bedrijf oogt behoorlijk indrukwekkend. Hoe is het om in eigen land voor het grote Bekaert of Picanol te werken, als je dat vergelijkt met pakweg een opdracht voor een kmo?

Hendrik Pecceu: "De afstand is erg groot. Bij een groot internationaal bedrijf staat de focus altijd op scherp. Met alle respect voor kmo's, maar daar draait alles vaak rond één persoon en durft men te weinig kritische vragen stellen die het bedrijf nochtans vooruit zouden helpen. Concreet schrikken kmo's te veel terug voor verandering in hun dagdagelijkse processen, terwijl ze wel hun voordeel zouden doen bij automatisering van processen."



We staan nog telkens versteld van hoeveel en welke hoogstaande machinebouwers West-Vlaanderen telt, naast de 'Big Two' Picanol en Van De Wiele? Brengt u dat op ideeën? 1 plus 1 kan toch 3 zijn, we zeggen maar iets.

Hendrik Pecceu: "Dromen is niet verboden, maar dat ook in de praktijk realiseren is niet gemakkelijk. Maar laten we positief denken. Ik denk dat er nood is aan een extern forum of een derde organisatie die deze gedachte mee helpt dragen en stimuleren. Het dieperliggend probleem om tot een soort consolidatie te komen, is dat niemand graag zijn eigen vrijheid opgeeft. Al zie ik toch een lichte kentering in de geesten."

Deforche blijft inmiddels enkel actief in eigen land. Is dat een teken van zwakte of van sterkte?

Hendrik Pecceu: "Het buitenland lijkt inderdaad ver van ons bed. Dat is een hiaat en hebben we grotendeels aan onszelf te wijten, denk ik dan. Onszelf 'marketeeren' is niet meteen aan ons besteed. We hebben op dit ogenblik geen verkoper in dienst. De bedrijven ontdekken ons bestaan en onze toegevoegde waarde praktisch uitsluitend dankzij mond-aan-mondreclame."

Laat u zo geen kansen liggen?

Hendrik Pecceu: "Ik hoop op beterschap. Ik zie zoals eerder gezegd wel mogelijkheden

via de automotive en dat leidt ons bijna automatisch naar het buitenland. Maar we blijven West-Vlamingen. Dat wil zeggen: tromgeroffel zal nooit echt ons ding zijn. 'Just do it', des te meer."

Waarvan droomt u nog in de toekomst? Op vlak van strategie enerzijds en vanuit het standpunt van familiebedrijf anderzijds? U bent zelf 64.

Hendrik Pecceu: "Persoonlijk heb ik zeker een grote wens: doorgaan zolang het nog kan. Ondernemen is mijn hele leven en dat wil ik zo lang mogelijk blijven doen. Hard werken? Ik noem dat 'quality of life'. Mensen die met pensioen gaan, zien hun leefwereld danig verkleinen en hebben veel minder voldoening. Ik zie zelfs nu niets dan uitdagingen. Mijn ultieme betrachting is om dit bedrijf en zijn medewerkers de toekomst te geven die het verdient."

Tot slot: mogen de medewerkers Rik zeggen en kent u omgekeerd elke medewerker nog bij naam en toenaam?

Hendrik Pecceu: "Ja hoor. Mijn leven speelt zich bij voorkeur af op de bedrijfsvloer tussen de mensen. Ik sta bekend als Rik en ik ken iedereen bij naam en toenaam, ook al ben ik de nieuwe baas. Maar het bureel van Guy, dat blijft uit respect van hem.

(Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwpy)

Gemeentelijke bestuurskracht op een kantelmoment

In deze Regiospecial peilen we bij West-Vlaamse steden en gemeenten naar tendensen in bestuurskracht. Aan de vooravond van een nieuwe legislatuur staan ze voor grote uitdagen: de integratie van het OCMW en de Vlaamse lichte dwang naar schaalvergroting (fusies). En ondertussen moet er ook nog – het liefst stevig – geïnvesteerd worden.

De overgang naar een nieuwe bestuursperiode vanaf Nieuwjaar is het moment waarop steden en gemeenten zichzelf tegen het licht houden. Hoe staan ze er financieel voor? Hoe succesvol hebben ze geïnvesteerd en is er ruimte voor nieuwe initiatieven? Voka vraagt als vuistregel om 20% van de exploitatie-uitgaven te besteden aan investeringen in materiële vaste activa.

De rondvraag bij 16 van de 64 West-Vlaamse steden en gemeenten – een representatief staal qua ligging, grootte en socio-economische kenmerken – leert dat er geen 2 identiek zijn. Bijvoorbeeld voor de verplichting om vanaf Nieuwjaar het OCMW te integreren, moest elk lokaal bestuur zijn eigen oplossing bedenken. Ook voor de toenemende complexiteit van de vragen bestaan geen standaardantwoorden. Tijdens de rondvraag bij hoofdzakelijk algemeen directeurs – de nieuwe titel van de vroegere secretaris – bleek dat zij creatief moeten ondernemen, al dan niet in samenwerking met de buurgemeenten. Verfrissend en doordacht zijn ook hun managementvisies op de Vlaamse vraag naar fusies.

Overal één schepen economie

Intussen pleit Voka – Kamer van Koophandel West-Vlaanderen ervoor dat overal één schepen de volledige bevoegdheid voor alle aspecten rond ondernemerschap zou behartigen. “Tijdens de voorbije legislatuur zagen we dat een aantal gemeenten en steden de versnippering in de hand werkten. We zien liever dat alle bevoegdheden rond ondernemerschap, bijvoorbeeld ondersteuning van start-ups, tewerkstelling en economie in de ruime zin, bij één en dezelfde schepen gebundeld worden. Zo zal het contact tussen ondernemingen en de lokale overheden een pak efficiënter en effectiever verlopen”, zegt Bert Mons, algemeen directeur van Voka West-Vlaanderen. Ook op het administratieve niveau vraagt Voka één centraal aanspreekpunt waar ondernemingen met al hun vragen terecht kunnen. “In de grotere steden mag het zelfs iets meer zijn. Daar pleiten we voor een ‘task force ondernemen’, waarin ambtenaren van diverse diensten samenwerken om onder meer investeringsdossiers nog sneller en accurater begeleiden.” (RJ)

Alkern blijft investeren in Roeselare



“Met onze nieuwe lijn kunnen we nu inspectieputten in 32 verschillende vormen aanbieden.”

STIJN DEGRAER

Met de nieuwe productielijn voor rioolinspectieputten in zelfverdichtend beton gaat Alkern verder op haar investeringsplan van de laatste 10 jaar. “Dit zorgt er niet alleen voor dat we efficiënter kunnen werken en meer kwaliteit kunnen bieden, maar we kunnen ook flexibeler inspelen op de vragen van de aannemers”, vertelt Stijn Degraer.

Alkern-site VOR Beton – genoemd naar de stichtende families Vandenbulcke Olivier (Roeselare) – maakt sinds 2010 deel uit van de Franco-Belgische groep Alkern.

In de Ieperseweg in Rumbeke draaiden 65 arbeiders en een 15-tal bedienden vorig jaar een omzet van 18 miljoen euro. “We maken prefabbetonelementen voor de wegenbouw, met specialisatie op 3 domeinen: producten voor rioleringsnetwerken (betonbuizen en inspectieputten), verfraaiingswerken voor parkings en straataanleg (zoals boordstenen, kantstroken, watergreppels en betonstraatstenen), en betonmetselstenen voor gebouwen.”

Na wat vertraging in de nasleep van de bankencrisis haalde Alkern de voorbije 5 jaar telkens een grotere omzet. “Dat is niet evident in onze sector. We zijn wel vrij uniek met ons heel uitgebreid gamma. Een aanne-

mer is immers van A tot Z verantwoordelijk, van de ondergrondse riolering tot het leggen van de voetpaden. Bij ons kan hij alles op 1 site vinden.”

“Met onze nieuwe lijn – een investering van 1 miljoen euro – kunnen we nu inspectieputten in 32 verschillende vormen aanbieden, 25 méér dan vroeger. Na het ontkisten moet er bovendien niet langer met de hand worden afgewerkt. Door die nieuwe productiewijze hebben de inspectieputten een perfect stroomprofiel.”

Ieperseweg 112
8800 Roeselare
051 23 24 20
www.alkern.be

ALKERN
Site VOR Beton

Nieuwe vestiging Devos-Capoen belangrijke stap

Autobedrijf Devos-Capoen, met hoofdzetel in Kuurne, verkoopt de merken Renault en Dacia. Maar dat niet alleen. Omdat de automarkt zo snel verandert, evolueert het steeds meer naar een garagebedrijf dat ook bijkomende mobiliteitsdiensten aanbiedt.

Naast de hoofdzetel in Kuurne, met ernaast het recent vernieuwde occasiecenter, zit Devos-Capoen ook in Menen met de merken Renault en Dacia, en in Kortrijk met het gespecialiseerde Dacia-center. “Sinds deze zomer zijn we ook aanwezig in Roeselare, waar we Autobedrijf De Hallen hebben overgenomen”, vertelt Sophie Devos, verantwoordelijke voor de verkoop. “Een belangrijke uitbreiding van ons bedrijf, en we investeren nu stevig in het aanpassen, opfrissen en uitbreiden van die site. Er doen zich vandaag veel opportuniteiten voor in onze branche en het komt erop aan om investeringen slim te plannen om verder te kunnen groeien.”

Investerings, niet alleen in infrastructuur maar ook in mensen. De ouders van Sophie zijn destijds in Poperinge begonnen met z'n tweeën en met 3 mecaniciens; vandaag stelt Devos-Capoen bijna 50 mensen te werk. “Dat zorgt er wel voor dat je als familie niet meer alles kan overzien. Daarom zijn we bezig bekwaame mensen aan te trekken om een mid-denmanagement te creëren, dat de verdere

groei kan helpen beheren en realiseren.” Devos-Capoen is nu dus duidelijk een heel ander bedrijf dan bij de start, 30 jaar geleden. En dat kon ook niet anders, want zeker het jongste decennium lijkt de automarkt in voortdurende transitie. Daar speelt Devos-Capoen op in. “Ik ben er bijvoorbeeld van overtuigd dat we over 5 jaar een heel ander idee over mobiliteit zullen hebben. Wij zitten in een boeiende sector, en ik denk dat we nu voor de meest boeiende periode staan”, besluit Sophie Devos, “met niet alleen nieuwe (gecombineerde) vormen van mobiliteit, maar ook nieuwsoortige voertuigen. We zijn er nu al op georganiseerd om die hele transitie het hoofd te bieden.”

Diksmuidsesteenweg 343
8800 Roeselare
051 26 02 00
www.devos-capoen.be

**DEVOS
CAPOEN**



“Het komt erop aan om investeringen slim te plannen om verder te kunnen groeien.”

SOPHIE DEVOS

"Roeselare nam de vlucht vooruit"

Algemeen directeur Geert Sintobin van Roeselare staat positief tegen schaalvergroting en samenwerkingsverbanden. "We hebben met 16 steden en gemeenten, samen goed voor 240.000 inwoners, al het regioverband Dienstverlenende Vereniging Midwest. We bespreken er beheer en beleid." Roeselare was ook een voorloper in de integratie van het OCMW.



20,2

MILJOEN EURO

Via een publiek-private samenwerking bouwde Roeselare een nieuw zwembad met een investeringswaarde van 20,2 miljoen euro, te betalen in een jaarlijkse vergoeding van 1,5 miljoen euro. Sportoase Schiervelde opende in augustus van dit jaar.

Welke waren de voornaamste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Geert Sintobin: "We gaven 12 miljoen euro uit aan schoolgebouwen voor het basisonderwijs, 11 miljoen euro aan de Trax-site en 5,8 miljoen aan het wielermuseum Koers. We pakten de stationsomgeving aan voor 4,9 miljoen euro, vernieuwden de Westlaan-Noordlaan voor 4,5 miljoen euro, de Izegemstraat voor 3,1 miljoen euro en de Kwadestraat voor 3 miljoen euro. Via een publiek-private samenwerking bouwden we een nieuw zwembad met een investeringswaarde van 20,2 miljoen euro, te betalen in een jaarlijkse vergoeding van 1,5 miljoen euro."

Welke investeringen staan op stapel?

"De stad plant telkens 6 jaar vooruit, hoewel het minimaal maar voor 3 jaar verplicht is. Uiteraard is het aan de nieuwe beleidsploeg om deze keuzes te bevestigen of te wijzigen. We voorzien onder meer 2,2 miljoen euro voor de (ver) nieuwbouw van de Stedelijke Academie voor Schone Kunsten en 9,1 miljoen euro voor nog concreet in te vullen andere infrastructuurprojecten. Er komen wegenwerken in de Gitsstraat (4,5 miljoen euro), Honzebroekstraat (3,7 miljoen euro) en Meensesteenweg (1,6 miljoen euro)."

Hoe haalbaar is de wens van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Roeselare zit boven deze 20%, zelfs zonder het nieuwe zwembad. In de voorbije legislatuur koos het beleid om over de meerjarenplanning heen een gemiddelde van 14 miljoen euro aan investeringen te voorzien, waarvan het grootste gedeelte in materiële vaste activa."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"We namen de vlucht vooruit door niet te wachten op de Vlaamse regelgeving. Sinds 2014-2015 verzelfstandigden we de zorgactiviteiten in een Zorgbedrijf, opgericht door Stad en OCMW. Het Stedelijk Ziekenhuis (OCMW) fuseerde met Ziekenhuis HHRM tot het AZ Delta. De sociale diensten van Stad en OCMW integreerden in de werking van het Welzijnshuis en er is één algemeen directeur voor Stad en OCMW."

Wat denkt u over gemeentelijke schaalvergroting?

"Veel van de problemen die kleinere gemeenten vandaag ondervinden, zijn te wijten aan onvoldoende Vlaamse ondersteuning. Het zou al een grote stap vooruit zijn mocht de basisdienstverlening – bijvoorbeeld burgerzaken, nutsvoorzieningen, ICT – meer cen-

"We plannen telkens 6 jaar vooruit, hoewel het minimaal pas 3 jaar verplicht is."

GEERT SINTOBIN

traal aangestuurd én ondersteund worden. Ook beschikken kleinere gemeenten voor sommige complexe vragen slechts over één-mansdiensten. Het zou goed zijn dat grotere teams deze expertise centraliseren. Wij zijn dus van mening dat schaalvergroting positief is, zolang het een beheersbaar geheel blijft. Het gebied Midwest, bestaande uit 16 gemeenten met 240.000 inwoners, biedt veel mogelijkheden."

Welke samenwerkingsverbanden hebt u?

"De Dienstverlenende Vereniging (DVV) Midwest is een vrijwillig regioverband van Ardooie, Meulebeke, Oostrozebeke, Pittem, Ruiselede, Tielt, Wielsbeke, Wingene, Hooglede, Ingelmunster, Izegem, Ledegem, Lichtervelde, Moorslede, Roeselare en Staden. We bespreken er zowel beleid als beheer. Daarnaast zijn er diverse thematische samenwerkingen, bijvoorbeeld rond erfgoed." (RJ - Foto Kurt)



Callens zet groeiambities kracht bij met rebranding

Op 1 oktober liet Callens, specialist in thermische oplossingen voor de industrie uit Waregem, officieel zijn 'tweede naam' EMK vallen. Dat ging gepaard met een rebranding en een nieuwe baseline. "We wilden terugkeren naar de oorspronkelijke naam en waarden van het familiebedrijf Callens", vertellen zaakvoerders Windy Moerman en Annick Callens.

"De naam Callens & EMK gaf te veel onduidelijkheid. Toen we vanuit Callens in 2001 de concurrerende installateur EMK overnamen, had die in België meer naambekendheid maar 17 jaar later is dat helemaal anders." De rebranding maakt aan de buitenwereld duidelijker wat Callens precies doet. "Onze baseline 'Reliable Process Temperature' zegt helder dat we geen gebouwen verwarmen, maar productieprocessen en -ruimtes. We benadrukken er ook mee dat we service en de best mogelijke kwaliteit hoog in het vaandel voeren. Wij doen dit met installaties die we zelf engineeren en plaatsen."

eenmaal mee met de klanteneisen rond het rendement van de ketels, de steeds strengere milieuwetgeving en met alles wat automatisering en digitalisering aangaat."

In 2016 opende Callens een tweede vestiging in Geel en onlangs was er de overname van het Nederlandse kennisbedrijf Optimum, gespecialiseerd in geurverbranding en warmteterugwinningstechnologie. "Optimum is actief in West-Europa. Hun kennis gecombineerd met onze slagkracht, creëert heel wat nieuwe mogelijkheden. We zijn een ambitieus bedrijf dat een continue maar bedachtzame groei nastreeft."

"Wij verwarmen geen gebouwen, maar productieprocessen en -ruimtes."

ANNICK CALLENS EN WINDY MOERMAN

De beslissing om de stap naar de industrie te zetten, weg van de centrale verwarming en sanitair voor particulieren, was één van de pijlpalen in de 52-jarige geschiedenis van Callens. "Nu hebben we een warmtetechniekafdeling en een divisie luchttechnieken. En we blijven evolueren. We moeten nu

Industrielaan 21
8790 Waregem
056 72 08 46
www.callens.eu

Callens
Reliable process temperature

ION en Steenoven: partners in 'Waterfront'- en 'Groenling'-projecten

Van bij de start wilde de projectontwikkelaar ION, met hoofdzetel in Waregem, 'new school' zijn en een frisse wind op de markt laten waaien. Laat hun 'no-nonsense doeners'-aanpak nu net in grote mate overeenkomen met die van hun collega Steenoven uit Roeselare.

De visies van ION en Steenoven op 'projectontwikkeling 2.0' bleken goed bij elkaar te passen. Steenoven is met zijn 25 jaar ervaring bovendien een goede aanvulling op het kortere maar sterke parcours dat ION al heeft gereden. "We willen allebei uitblinken in wat we doen", zeggen Davy Demuyne (ION) en Bart Vanderdonck (Steenoven), "met een grote focus op kwalitatieve architectuur en vooruitstrevende technieken, en bijzondere aandacht voor de omgeving en de kopers."

'Waterfront' is daarvan een perfecte illustratie. ION en Steenoven sloegen de handen in elkaar om dit unieke en in het oog springende project aan het Regenboogstadion in Waregem binnen te halen. "Samen gaan we een volledig nieuwe binnenstedelijke site realiseren, die bestaat uit 2 woontorens met een unieke architectuur en toekomstgerichte energievoorzieningen, een viersterrenhotel, een kantoorgebouw, maar ook veel groen", zeggen Davy Demuyne en Bart Vanderdonck.

Je ziet vaker eenmalige partnerships ontstaan voor een bepaald project, maar ION en Steenoven zullen elkaar nog wel vaker vinden. "Soms zijn we collega's en soms concurrenten, maar inhoudelijk komen we sowieso goed overeen. Er lopen nu 2 gezamenlijke complexe binnenstedelijke projecten die een krachtenbundeling vragen: 'Waterfront' en 'De Groenling' op de stationsite in Roeselare, dat met zijn toren van 13 bouwlagen, appartementen en kantoorruimte evenzeer een iconische 'landmark' zal worden."



WATERFRONT

Zuiderlaan 14
8790 Waregem
waterfrontwaregem.be



"We willen allebei dat onze projecten erbovenuit steken."

BART VANDERDONCK EN DAVY DEMUYNE

"Lokale schaalvergroting komt eraan"

Algemeen directeur Guido De Langhe van Waregem is ervan overtuigd dat de schaalvergroting van de lokale besturen eraan komt: "Door de toenemende regelgeving en diversiteit van de taken, wordt het voor kleinere besturen moeilijker om alle opdrachten te vervullen. Zelfs steden vinden al moeilijk gespecialiseerd personeel", klinkt het.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Guido De Langhe: "Een PSS-project langs de Zuiderpromenade omvatte diverse realisaties: een bibliotheek van 7,6 miljoen euro, een publieke parking van 8,5 miljoen euro en een boulevard van 5,5 miljoen euro. Hiervoor kregen we 2,6 miljoen euro Vlaamse steun voor stadskernvernieuwing. De wegenwerken aan de Westerlaan en Noorderlaan kostten 6,5 miljoen euro, de afvalwatercollector van de Hollebeek 4,8 miljoen euro."

Welke grote investeringen staan voor de komende jaren gepland?

"Winkelcentrum 't Pand uit de jaren 70 wordt voor 12,5 miljoen euro gerenoveerd. Op de Hippodroom vernieuwen we 85 stallingen voor 1,3 miljoen euro. We gaan ook een nieuwe brandweerkazerne bouwen en we participeren in een nieuw commissariaat voor de Politiezone Mira."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren

in materiële vaste activa?

"Dat is hier geen probleem. We zijn financieel gezond dankzij de hoge tewerkstellingsgraad en de talrijke nijverheid."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"We werken al lang samen en sinds 2 jaar zijn de diensten aankoop en financiën volledig geïntegreerd. Mijn collega van het OCMW werd in de beste verstandhouding adjunct algemeen directeur en sinds augustus hebben we één gezamenlijk managementteam voor Stad en OCMW. We maken nu een organogram waarbij ook de andere ondersteunende diensten – IT, personeel, secretariaat – samengaan. Dit moet uiteraard zijn tijd hebben want de corebusiness verschilt: de Stad is een politiek gegeven en het OCMW een sociaal gegeven. Dat zie je in de werking en de bedrijfscultuur. Voor het oprichten van een zorgbedrijf hebben we de pro's en contra's afgewogen. Op deze genuanceerde vraag zal pas in de komende jaren een antwoord komen."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Ik ben daar op zich niet tegen. Gelet op de diverse taken die we hebben en die nog op ons afkomen, zal het voor kleinere besturen zeer moeilijk worden om alle opdrachten naar behoren te vervullen. Voor wie dit niet wil geloven, zullen de feiten het wel duidelijk maken in de verslaggeving

"We zijn financieel gezond dankzij de hoge tewerkstellingsgraad en de talrijke nijverheid."

GUIDO DE LANGHE

van het agentschap Audit Vlaanderen. Ten tweede is er, zelfs voor Waregem als vijfde grootste stad van West-Vlaanderen, het probleem om personeel aan te trekken en te behouden. De regelgeving wordt er niet eenvoudiger op en ook kleinere besturen moeten omgevingsvergunningen afleveren, een cultuurbeleid voeren, enzovoort. Ik ben ervan overtuigd dat schaalvergroting er aan komt, eerst vrijwillig en daarna verplicht."

Aan welke gemeentelijke samenwerkingen neemt u al deel?

"We zijn aangesloten bij de gewone intercommunales voor dienstverlening. Maar voor bijkomende initiatieven houden we het graag simpel, vanuit de Waregemse mentaliteit: pragmatisch en zonder veel 'spel' te maken. Vaak bestaat het risico dat je door de bomen het bos niet meer ziet en je kunt je ook vragen stellen bij het democratisch gehalte. Want vaak hebben zulke verenigingen een eigen beslissingsorgaan dat slechts beperkt terugkoppelt naar de verkozen besturen." (RJ - Foto Hol)



21,6

MILJOEN EURO

Een PSS-project langs de Zuiderpromenade in Waregem omvatte diverse realisaties: een bibliotheek van 7,6 miljoen euro, een publieke parking van 8,5 miljoen euro en een boulevard van 5,5 miljoen euro. Daarvoor kreeg de stad 2,6 miljoen euro Vlaamse steun voor stadskernvernieuwing.

KNOKKE-HEIST

"Wat je zelf doet, doe je beter"

Knokke-Heist heeft een atypisch investeringspatroon. "Voor strategische projecten werken we vaak samen met private partners. En als kustgemeente drukken de vele evenementen rond cultuur, sport en toerisme hun stempel op de exploitatie-uitgaven", zegt financieel directeur Stein Moyersons.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Stein Moyersons: "Strategische projecten zoals de culturele as Casino-Reserve-Scharpoord doen we typisch met private partners in een PPS-constructie. Het aantal zuivere gemeentelijke investeringen is vrij beperkt, met als grootste de nieuwe scholencampus de Pluim voor 9,5 miljoen euro en de vernieuwing van het Directeur Generaal Willemspark voor 0,8 miljoen euro. Bij de wegen- en rioleringswerken waren de grootste 3,5 miljoen euro in de Duinbergenlaan en 3,5 miljoen euro in de Keuvelhoekstraat. Een aantal zaken zijn in uitvoering, zoals het herbouwen van de uitgebrande kerk in Westkapelle, het

renoveren van museum Sincfala en een nieuwe veiligheidspost."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Als kustgemeente hebben we een afwijkend uitgavenpatroon. We hebben door ons beperkt grondgebied relatief weinig wegen te onderhouden, maar toch hebben we een groot exploitatiebudget, door onze talrijke evenementen in cultuur, sport en toerisme."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Persoonlijk denk ik dat Knokke-Heist met

"Té grote entiteiten zijn niet altijd kostenbesparend, integendeel."

STEIN MOYERSONS

34.000 inwoners de ideale schaal heeft. Dat is groot genoeg om veel zaken zelf te realiseren, zonder dat de globale kosten te hoog oplopen. Ik zie dat té grote entiteiten niet altijd kostenbesparend zijn, integendeel. We hebben weinig intergemeentelijke samenwerkingen, want Knokke-Heist gaat graag uit van het principe: wat je zelf doet, doe je beter. Wij staan zelf of met private partners in voor onder meer de watervoorziening en afvalophaling. We werken wel samen met intercommunale WVI rond een aantal thema's zoals energie en pollutie. We vormen een politiezone met Damme en voor de brandweer zitten we in de zone Brugge." (RJ)

PUBLIREPORTAGE

The List Media wekt uw bedrijf online tot leven



"Samen ben je slimmer, sterker en krijg je betere resultaten."

NICOLAS DE SMET

Een ijzersterke digitale campagne voortvloeiend uit een resultaatgerichte visie. The List Media is de uit de hand gelopen hobby van zaakvoerder Nicolas De Smet, die een professionele en klantgerichte service van A tot Z biedt.

"We bouwen voor onze klanten websites en webshops, behartigen onlinemarketing, sociale mediacampagnes en zetten een sterke Google Advertising op." Daarnaast bieden onze gerichte sales- en marketingopleidingen ondernemers inzichten om hun bedrijf online te lanceren of een doorstart te maken.

AD Delhaize Heist en Aalter, Aqua Service, Automotive Group, Mobilease, Vind!, 't Werfje en nog vele andere West-Vlaamse kmo's ontdekten de kracht van The List Media als partner in online vraagstukken. Geen bandwerk, maar steeds een persoonlijk plan op maat. "Binnenskamers zoeken we telkens naar de nieuwste tendensen. We leren voortdurend bij, zodat we vaak trendsetter zijn."

The List Media legt mooie cijfers voor: 90 procent van de klanten blijft klant en alle vragen worden binnen de 24 uren beantwoord. "In onze sector is service hét sleutelbegrip om van een klein startproject stap voor stap te

groeien naar een volledige, digitale strategie. We delen graag onze onderbouwde strategieën en visies met ondernemers. Samen ben je slimmer, sterker en krijg je betere resultaten. Ook online, met een gepaste digitale strategie, onder meer op sociale media. In ons nieuw kantoor in 't Walleke kunnen we nog professioneler werken en de klanten beter ontvangen."

"Recente aanwervingen geven extra kracht aan het ontwikkelen van websites, het uitrollen van sociale mediacampagnes en het grafisch werk. Onze ambitie is om in 2020 vijf à zes medewerkers te tellen. We geven hen de nodige flexibiliteit en opleidingen om met ons jong team mee te groeien."

Westkapellestraat 425
8300 Knokke-Heist
0474 71 79 74
www.thelist.media



"Lage drempel geeft tevreden burgers"

SPIERE-HELKIJN

Wie klein is, moet nog beter op de centen letten. "We streven niet naar een investeringspercentage maar laten onze autofinancieringsmarge beslissen over welk budget beschikbaar is, vertelt algemeen directeur Wout Lefebvre van Spiere-Helkijn.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Wout Lefebvre: "De voornaamste waren de restauratie van het voormalige openluchtzwembad, die in 2 bewegingen 1,25 miljoen kostte. We kochten voor 0,67 miljoen euro een manège die we ombouwden tot technische loods en we restaureerden de kerk van Spiere voor 0,4 miljoen euro."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"We streven niet naar een percentage, maar kijken naar de autofinancieringsmarge om

te weten welk budget beschikbaar is. We handelen daarmee niet alleen als een goede huisvader maar we zijn ook door de hogere overheid wettelijk verplicht om evenwichtig te budgetteren."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"In deze kleine gemeente met 2.000 inwoners zijn het gemeentebestuur en OCMW al lang geïntegreerd. Ik ben algemeen directeur van beide en hetzelfde geldt voor de financieel directeur. Het OCMW heeft geen zorginstellingen en heeft slechts 2 voltijdse maatschappelijk werkers in dienst. Zij hebben hun kantoor in het gemeentehuis en we delen dezelfde server en telefooncentrale. De OCMW-voorzitter was al lid van het college van burgemeester en schepenen."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeen-

telijke schaalvergroting?

"Als faciliteitengemeente zijn we uitgesloten door het fusiedecreet. Zelfs al zouden we willen fuseren, dan kan dat niet. We missen het schaalvoordeel, want met een beperkte ploeg kun je niet in alles mee blijven. Wij hebben slechts één gemeentebalie met 4 medewerkers die alle vragen moeten beantwoorden. Toch scoren we in tevredenheidsenquêtes zeer goed, door onze laagdrempeligheid. We kennen bijna alle burgers bij naam en de deur staat altijd open."

Werkt u voor gespecialiseerde taken dan samen met andere gemeenten?

"Wij doen vooral een beroep op de intercommunales als ruggensteun voor onze eenmansdiensten. We hebben bijvoorbeeld een structurele medewerking met Leiedal, waar we altijd mogen aankloppen met dossiers voor omgevingsvergunningen." (RJ)

TPM maakt unieke interieurs op maat



"We zijn sterk in retail, privéwoningen, kantoren en medische praktijken."

KOEN WITTEVRONGEL

TPM uit Spiere-Helkijn buigt zich al bijna 25 jaar over interieurprojecten op maat en totaalcoördinatie, met een combinatie van traditioneel vakmanschap en innovatieve technieken. "We gaan geen enkele uitdaging uit de weg", zeggen Koen Wittevrongel en Lieve Glorieux.

Bijna een kwarteeuw geleden begon het allemaal met een kopieermachine en een voorhistorisch gsm-toestel. Langzaam maar zeker bouwde Koen Wittevrongel TPM uit tot een gevestigde waarde in interieurinrichting en totaalprojecten. In 2006 verhuisde het bedrijf naar een ruim bedrijfsgebouw in Spiere-Helkijn, voorzien van een hypermodern machinepark waarmee het bedrijf alle meubelwerk in eigen huis kan doen. Vandaag stelt TPM 14 mensen te werk. Totaalinrichting was en is de focus van TPM. In de beginjaren kwam bijna 80% van de omzet uit de winkelinrichting. "Opdrachten voor de kledijketen Catimini zorgden voor de boost die TPM al snel op een groeipad zetten", vertellen Koen Wittevrongel en zijn vrouw Lieve Glorieux. TPM werkt al geruime tijd voor een aantal grote vaste klanten zoals Damart en Natan van Edouard Vermeulen. In de loop der jaren is het aandeel privé-opdrachten en kantoorprojecten sterk aangegroeid. "Een zestal jaar geleden zijn we de

medische wereld ingerold, met haar eigen specifieke technische eisen, en sindsdien richten we ook steeds meer tandartspraktijken in." Naast bedrijfsleider is Koen Wittevrongel ook een gedreven alpinist. In mei dit jaar verzekerde hij zich met het beklimmen van de Mount Everest van een plaats op de exclusieve '7 summits'-lijst, met mensen die de hoogste berg op elk continent hebben beklommen. "De kwaliteiten die nodig zijn voor zulke uitdagende klimexpedities, zoals focus, gedrevenheid, teamspirit en passie, trek ik door naar de bedrijfswereld. Wij gaan prat op onze knowhow, onze vlotte manier van werken en het feit dat wij geen enkele uitdaging uit de weg gaan."

Industriepark 4a
8587 Spiere-Helkijn
056 45 67 45
www.tpm.be



Bellewaerde: uniek kader voor events en incentives



“In onze formules voor bedrijven zijn we heel flexibel.”

AN DE RIDDER

De mix van familiale attracties en exotische dieren in een natuurlijke setting verschaft Bellewaerde in leper zijn grote aantrekkingskracht. Gezinnen met kinderen beleven er samen met vrienden een dag vol avontuur en ontdekkingen. Ook bedrijven vinden hun gading in het b2b-aanbod voor werknemers of zakenrelaties.

In Bellewaerde valt altijd iets te ontdekken. Er wordt permanent geïnvesteerd in kwaliteit, infrastructuur, faciliteiten, decoratie én in nieuwe attracties. Zo gaat tegen de zomer van volgend jaar Bellewaerde Aquapark open: een gloednieuw indoorwaterpark, met glijbanen en speeltuigen, speelzone en peuterbad, wellnesszone, ‘lazy river’, een grot met watereffecten, voorzien van veel groen en een aquarium, naast een buitenzone met ligweide voor warme zomerdagen. Het tropisch waterparadijs wordt de grootste investering ooit: 17 miljoen euro.

Ook voor bedrijven valt er heel wat te beleven. Zo ontvingen het familiale attractiepark en de dierentuin vorig jaar zo’n 250.000 medewerkers van tal van bedrijven. “We bieden meerdere formules aan”, zegt marketing & sales director An De Ridder. “Ondernemingen kunnen individuele tickets bekomen aan interessante voorwaarden.

Daarnaast ontvangen we groepen medewerkers, klanten, zakenrelaties,... voor family days, incentives, productvoorstellingen, etcetera. Bezoekers kunnen tijdens of na de openingsuren gebruik maken van onze horeca, het hele park of een deel ervan. We organiseren ook regelmatig optredens en zijn heel flexibel in onze formules. Voor kinderen én ouders een blijvende herinnering in een ontspannen kader.”

Meenseweg 497
8902 Ieper
057 46 86 86
events.be@cda-parks.com
www.bellewaerde.be



Kantoor Huyghe versterkt Alaska Ieper

Met de toetreding van Kantoor Huyghe tot de associatie Alaska versterkt Alaska Ieper zijn aanwezigheid in de Westhoek als onestopshop voor ondernemers, vrije beroepers en vzw's die nood hebben aan accountancy, audit en gespecialiseerd advies.

Alaska ESV is een economisch samenwerkingsverband van onafhankelijke accountants- en adviesorganisaties. Tot het ESV behoren Alaska Kortrijk-Ieper, Alaska Hasselt, Alaska Brugge en Alaska Roeselare-Ieper (Kantoor Huyghe). Gezamenlijk namen ze een accountantsbedrijf over in Wemmel, dat werd omgevormd tot Alaska Brussel. Eerder dit jaar verhuisde Alaska Ieper (4 medewerkers) van het Colaertplein naar Ter Waarde, waar de Ieperse vestiging van Kantoor Huyghe (13 medewerkers) gehuisvest was. Nu trad Kantoor Huyghe, dat nog een vestiging met 10 medewerkers heeft in Roeselare, en met vennoten Marty Vankemmel en Marnix Veracx als drijvende krachten, toe tot Alaska ESV.

“Om de Ieperse Alaska-vestiging te versterken en onze penetratiegraad in de Westhoek te verhogen, zochten we toenadering tot Kantoor Huyghe”, zegt Stefaan Kindt, gedelegeerd bestuurder van Alaska. “De

commerciële benaming wordt Alaska Ieper. We versterken elkaar. Wij genieten van de regionale bekendheid en de landbouwexpertise van Kantoor Huyghe. Alaska heeft dan weer extra juridische, fiscale en economische specialisten in huis. Door ons lidmaatschap van de internationale associatie PrimeGlobal kunnen we West-Vlaamse ondernemers met internationale ambities bovendien aan betrouwbare buitenlandse experts helpen.” Alaska Ieper neemt straks ook de gelijkvloerse verdieping van module 47 op Ter Waarde in.

Ter Waarde 47
8900 Ieper
057 20 06 04
www.kantoorhuyghe.be
www.alaska-group.eu



“Door de samenwerking staan we nog sterker in Ieper en de Westhoek.”

MARTY VANKEMMEL

"Steeds meer over gemeentegrenzen kijken"

2 jaar geleden kreeg het iconische gebouw Auris op bedrijvenpark Ter Waarde een nieuwe functie als administratief centrum voor Stad én OCMW. "Alles wat geïntegreerd kon worden, is gebeurd, lang voor de wettelijke verplichting", zegt algemeen directeur Stefan Depraetere. Intussen heeft Ieper een stevige basis om verder te kunnen investeren.



6,38

MILJOEN EURO

In 2016 werden de stads- en OCMW-diensten samengebracht in het administratief centrum Auris, het vroegere centrale gebouw van de bedrijvenzone Ter Waarde. Het gebouw herbergt naast bureauruimtes voor de diensten ook multifunctionele ruimtes, inclusief een moderne aula.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Stefan Depraetere: "Het samenbrengen van de stads- en OCMW-diensten in het administratief centrum Auris, het vroegere centrale gebouw van de bedrijvenzone Ter Waarde, kostte 6,38 miljoen euro. Iets meer dan 6 miljoen euro ging naar diverse rioolerings- en afvalwaterwerken, 4,37 miljoen euro naar wegen en 3,34 miljoen euro naar fietspaden. Het herinrichten van de stationsomgeving kostte 3,71 miljoen euro en de realisatie van een nieuw stadsmuseum 3,86 miljoen euro."

Welke grote investeringen staan voor de komende jaren gepland?

"We budgetteren 10,08 miljoen euro voor reconversie van bedrijventerreinen. We voorzien 6 miljoen euro voor de nieuwe sporthal Minneplein en het uitbreiden van de sporthal aan de Leopold III-laan. De verdere restauratie van de Lakenhallen is begroot op 4,67 miljoen euro. Het herinrichten van de dorpskern van Zillebeke zal 4,6 miljoen euro kosten, het Vandepoortplein 4,35 miljoen euro."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"We zaten daar steeds rond en hebben een goede financiële basis om in dezelfde

grootorde verder te doen. Hoe de investeringen ingevuld zullen worden, zal uiteraard afhangen van het nieuwe bestuur en van de evolutie van de inkomsten."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"Het OCMW heeft in een ver verleden zijn zorginstellingen overgedragen aan private vzw's en 2 legislaturen geleden was alles van sociale dienstverlening bij het OCMW ondergebracht. Lang voor de wettelijke verplichting begonnen we de integratie van de ondersteunende diensten zoals financiën, personeel, secretariaat, ICT, ont-haal en communicatie. In 2012 zetten we de eerste voorzichtige stappen om vanaf 2014 de processen op elkaar af te stemmen. De kers op de taart was in 2016 de verhuis vanuit het OCMW en twee stadslocaties naar één administratief centrum Auris. Het was een lang traject maar alles wat kon samengebracht worden, is gebeurd."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Ieper is met net geen 35.000 inwoners niet groot en niet klein. Naar ik in mijn beroep hoor, zou een schaal tussen 30.000 en 50.000 inwoners ideaal zijn voor de bestuurskracht. Wij vinden nog altijd medewerkers voor alle taken en kunnen investeren. Er komt wel meer druk op de

"Tal van kleinere gemeenten vragen om een ambtenaar uit te lenen of tegen betaling taken uit te voeren."

STEFAN DEPRAETERE

ketel doordat de burger meer verwacht en doordat Vlaanderen meer taken naar de lokale besturen doorschuift. Dat leidt al tot vragen van kleinere gemeenten om iemand uit te lenen of om tegen betaling een taak uit te voeren. De tendens van de intergemeentelijke samenwerking zal zich zeker verder doorzetten."

Aan welke gemeentelijke samenwerkingen neemt u al deel?

"Wij zijn lid van de gebruikelijke intercommunales zoals IVVO, WVI en Gaselwest. We nemen ook deel aan het Westhoekoverleg dat een dienstverlenende vereniging oprichtte die diverse taken kan opnemen. Daarnaast zijn er de zones voor politie en brandweer en initiatieven met omliggende gemeenten voor cultuur, erfgoed. Er wordt steeds meer over de gemeentegrenzen gekeken." (RJ - Foto DD)

KUURNE

"Met 300.000 mensen heb je iets te betekenen"

Bij de fusies van 1976 streed Kuurne met succes voor zijn onafhankelijkheid. "We kunnen alles nog steeds rondkrijgen, maar als kleine gemeente voelen we de financiële strop", zegt burgemeester Francis Benoit van Kuurne.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Francis Benoit: "We renoveerden het gemeentehuis voor 1,2 miljoen euro en gaven telkens 450.000 euro uit aan het Jeugdcentrum Sint-Pieter, voetbalkleedkamers en de bibliotheek-speeltoothek. Voorts waren er tal van wegenwerken en plaatsten we voor 250.000 euro tribunes in zaal Kubox. We maken plannen voor het vernieuwen van de centrumstraten, geraamd op meer dan 2 miljoen euro. We buigen ons ook over het renoveren van de paardenrenbaan en vooral het beter benut-

ten van de 13 ha grote terreinen, eventueel in samenwerking met andere gemeenten of een privépartner. We zijn ook toe aan een inhaalbeweging op het vlak van wegen en fietspaden."

Hoe haalbaar is het om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Deloitte rapporteerde dat onze draagkracht voor investeringen jaarlijks 1,5 tot 2,2 miljoen euro bedraagt. De taxshift verminderde de belastingdruk op de burgers, maar dat daardoor de inkomsten van de gemeenten dalen. We voelen de financiële strop en moeten dus creatief zijn. Zo legden we kosteloos voor 1 miljoen euro aan zonnepanelen op onze gebouwen, waarbij de inwoners aandelen konden kopen. Voor onze bestuurskracht is het goed dat de economie aantrekt: die inkomsten stegen

en de bedrijfsleegstand daalde van 9 naar 3%."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Kuurne is uniek: bij de fusies van 1976 slaagde een burgerbeweging erin om de onafhankelijkheid te behouden. Met 13.200 inwoners op nauwelijks 10 km² zijn we volledig stedelijk ingekleurd. We slagen erin om alles rond te krijgen, maar vroeg of laat zal Vlaanderen ons verplicht doen nadenken over fusies. Ik geloof meer in 'federaties van gemeenten', zoals professor De Rynck ze noemt: intergemeentelijke samenwerkingen voor specialiteiten, waarbij de gemeenten focussen op hun kerntaken. Als we écht iets willen betekenen in Vlaanderen, dan moeten we naar een Zuid-West-Vlaamse fusie van 300.000 mensen." (RJ)

PUBLIREPORTAGE

WAAK zet in op diversificatie als motor voor groei



"We verplaatsen ons letterlijk en figuurlijk in de business van de klant."

TIM VANNIEUWENHUYSE

WAAK is de voorbije decennia grondig van aangezicht veranderd. Het bedrijf heeft ingezet op diversificatie en groei om zo nog meer mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan werk te helpen.

"Onze bestaande klanten zijn de voorbije jaren flink gegroeid", zegt algemeen directeur Tim Vannieuwenhuysse. "Dit heeft vooral impact gehad op onze industriële activiteiten, met name metaalbewerking en kabelassemblage. Gelukkig heeft WAAK goed op deze situatie geanticipeerd, waardoor de continuïteit bij onze klanten nooit in het gedrang is gekomen. Ook onze lokale dienstverlening werd verder uitgebreid. Zo maken meer en meer klanten gebruik van onze 'enclaves', waarbij medewerkers van WAAK bij de klant 'inhouse' gaan werken. We stellen vast dat sociale economie meer en meer naar waarde wordt geschat, en dat de band tussen reguliere en maatwerkbedrijven alsmaar hechter wordt."

Kristof Hots, directeur marketing & sales, vult aan: "De komende tijd willen we meer inzetten op het aanbieden van totaaloplossingen. Vanuit onze dienstenpoot kunnen we de klant ontzorgen van alle activiteiten met lagere toegevoegde waarde. Daarnaast kunnen we door

de combinatie van onze technische activiteiten volledig afgewerkte en geteste industriële producten leveren, ook internationaal."

"We willen niet alleen ons aanbod diversifiëren, maar ook uitbreiden naar nieuwe toekomstgerichte groeimarkten. Zo hebben we al de eerste stappen gezet in de markt van E-mobility, waarbij we het vertrouwen kregen van onder meer ADDAX MOTORS uit Deerlijk, dat kleine elektrische voertuigen voor utilitair gebruik fabriceert, en het Kortrijkse bedrijf DEKIMO, ontwikkelaar en fabrikant van elektronische toepassingen, waaronder laadpalen en batterijen."

Heirweg 125
8520 Kuurne
056 36 34 34
www.waak.be



Mensgericht Ondernemen

"Flirten met een dubbel investeringsritme"

"Ik vraag me af hoe kleinere gemeenten voldoende bestuurskracht aan de dag kunnen blijven leggen. Poperinge is met bijna 20.000 inwoners net voldoende groot om het alleen te beredderen", zegt algemeen directeur Christophe Oreel.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Christophe Oreel: "Een pittige investering van 14 miljoen euro was het nieuw stedelijk zwembad dat in 2016 opgeleverd werd. Ondertussen bouwen we voor 6,5 miljoen euro een centrale werkplaats voor de technische diensten van de Stad en het OCMW. Het OCMW-dienstencentrum kostte 2,5 miljoen euro en een ontmoetingscentrum in Watou 1,5 miljoen euro. Bij de wegenwerken sprong de 2,2 miljoen euro voor de lopende heraanleg van de Nijverheidslaan en Nijverheidslaaneeruit. In de komende

jaren wordt de Vroonhofs site het voornaamste project. Daarnaast gaan we voor 2,2 miljoen euro de dorpskern van Reningelst vernieuwen en wordt in samenspraak met huisvestingsmaatschappij De Mandel voor 3,5 miljoen euro de Bellewijk gerenoveerd."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka West-Vlaanderen om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"We flirten zelfs met het dubbele. De afgelopen 2 legislaturen is heel veel geïnvesteerd, met pieken tot 60% in 2011-2012. We kunnen het financieel aan om stevig te investeren"

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"In de regio zijn er bij mijn weten nog geen initiatieven rond eventuele fusies. Noch-

tans vraag ik me af hoe kleinere gemeenten, met de complexer wordende regelgeving, voldoende bestuurskracht aan de dag kunnen blijven leggen. Poperinge is met bijna 20.000 inwoners net voldoende groot om het alleen te beredderen. Toch stel ik vast dat zelfs wij voor bepaalde taken slechts een eenmansdienst hebben. Dat is houdbaar zolang alles goed gaat."

Aan welke gemeentelijke samenwerkingen neemt u al deel?

"Het OCMW neemt deel aan het netwerk Nestor, waarin 250 vrijwilligers ouderen helpen in Poperinge, Vleteren, Heuvelland, Lo-Reninge en Alveringem. Gelijkaardige samenwerkingen met andere gemeenten zijn er voor onder meer het dierenasiel, cultureel en onroerend erfgoed, huisvesting, bibliotheek en archief." (RJ)

Houblonesse: het witte goud van Poperinge



"Houblonesse giftboxes en de geschenkkatjes zijn hét relatiegeschenk bij uitstek."

MELANIE BULCKAERT EN PASCAL PAUWELYN

Houblonesse, het verfijnde kwaliteitsmerk van Sowepo, is aan een ware opmars bezig. Wat begon met de productie van eigen confituur, groeide uit tot een ruim assortiment aan ambachtelijke streekproducten op basis van hopscheuten.

"Hop kent méér toepassingen dan alleen maar die van de bloemen in bier", weet commercieel verantwoordelijke Pascal Pauwelyn. "De jonge uitlopers van de hopplant hebben een subtiële, aardse smaak die wordt versterkt in een aantal smaakcombinaties."

Zo ontstond een select gamma producten met handmatig verwerkte hopscheuten: confituur, advocaat (nieuw), Jenever, Marc, karamelsaus, -snoepen en -wafels, splotters en kazen.

"Onze artisanale producten vinden niet alleen de weg naar de particulier, maar ook b2b als relatiegeschenk", zegt Melanie Bulckaert van de afdeling marketing en communicatie. Naast de Houblonesse giftbox lanceren we nu ook 6 Houblonesse-geschenkkatjes. Volgens het principe 'mix & match' zijn ze naar keuze samen te stellen."

Sowepo vzw (Sociale Werkplaatsen Poperinge) is sinds 1987 bekend als toeleverancier van de industrie, voornamelijk in assem-

blage, verpakking, voeding en diensten. Dit sociaal-economisch bedrijf geeft mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, die moeilijker kansen krijgen in het reguliere circuit, een duurzame tewerkstelling.

Om de schommelingen van de markt op te vangen, startte Sowepo met de eigen arbeidsintensieve, maar succesvolle productlijn Houblonesse. In het voorjaar van 2020 wordt een nieuw te bouwen voedingsafdeling operationeel, om de toekomst van Houblonesse en de doelgroepmedewerkers veilig te stellen en extra certificaten (IFS, BRC) te verwerven.

Vlaanderenlaan 25-27
8970 Poperinge
057 30 99 73
www.houblonesse.be
www.sowepo.be



Daikin Europe NV viert 45^{ste} verjaardag in Oostende



“De snelle uitbreiding van de R&D-activiteiten was een strategische keuze.”

PRESIDENT MINAKA

Midden september vierde Daikin zijn 45-jarig bestaan in Oostende als hoofdzetel binnen Europa. Op dit groots evenement was het topmanagement van Daikin Industries Ltd. aanwezig. De Belgische premier Charles Michel feliciteerde in een videoboodschap het bedrijf met haar succes als belangrijke bijdrager aan de nationale economie.

De heer Minaka, president van Daikin Europe NV, vermeldde in zijn welkomstspraak de strategische keuze voor de snelle uitbreiding van de R&D-activiteiten. In het in 2011 opgerichte EMEA Development Centre werden tal van nieuwe producten ontwikkeld – onder meer op het gebied van verwarming – die nieuwe kansen op de markt creëerden. Zo haalde Daikin Europe NV in 2015 een omzet van 2 miljard euro, waarna het bedrijf tussen 2013 en 2017 met 133 procent groeide. Allicht wordt ook 2018 een recordjaar.

Op milieuvlak blijft Daikin investeren in onderzoek om de impact op de opwarming van de aarde nog te verlagen. Het thema van de feestelijkheden – met op de tweede dag een feest voor 2.300 medewerkers en hun partners – was dan ook ‘De wondere wereld van Daikin’.

Het bedrijf benadrukt daarmee zijn rol als visionaire vernieuwer, met een positieve blik naar de toekomst.

Daikin Europe NV maakt deel uit van Daikin Industries Ltd., een toonaangevende producent van airconditioning, warmtepompen en klimaatregeling die aanwezig is in 150 landen wereldwijd, met een jaaromzet van 17.620 miljoen euro. Daikin Europe NV bedient Europa, het Midden-Oosten en Afrika (EMEA) en telt 7.000 medewerkers in productie-units in België, Tsjechië, Duitsland, Italië, Turkije en het Verenigd Koninkrijk.

Zandvoordestraat 300
8400 Oostende
0800 840 22
www.daikin.eu



Clevermac: specialist in cleaning machines

Clevermac is een jonge, dynamische onderneming die vanuit Oostende over heel België reinigingsmachines verkoopt, met een uitstekende naverkoopdienst. “Wij hebben het geschikte toestel voor elk soort oppervlak”, zegt zaakvoerder Dieter Ghesquière.

Met het ruime aanbod van schrob-zuigautomaten, veegmachines en stofzuigers kunnen ondernemers al hun kantoren en productieruimtes proper houden met een minimum aan inspanning en zonder tijdverlies. Ze zijn eenvoudig in gebruik en onderhoudsvriendelijk.

Clevermac maakt een inschatting van de noden, adviseert de geschikte machine, biedt een competitieve offerte en geeft vrijblijvende demonstraties.

“Thuis bij Gesco ben ik opgegroeid tussen de reinigingsmachines, verkopers en technici”, zegt Dieter Ghesquière. “Vier jaar geleden kon ik zelf een zuivere doorstart maken met Clevermac. Een onverwachte kans die ik met beide handen greep. De ervaring en werklust zijn er, en ik geniet de steun van mijn ouders en van de familie Ruffo uit Verona. Zij vervaardigt de FIMAP-machines waarvan Clevermac de exclusieve importeur en gecertificeerde partner is.”

Clevermac maakt een punt van een uitstekende dienst-na-verkoop. Onderhoud en herstelling van recente of minder recente modellen gebeuren zowel in de eigen werkplaats als on the field, zodat schoonmaakmachines nooit op non-actief hoeven te staan.

Zowel kleine zelfstandigen als kmo's en grote ondernemingen vinden hun gading bij Clevermac. Op de referentielijst prijken o.m. Soudal, Colruyt, Delhaize, Eternit,... naast dichterbij huis Iveco Maenhout, Daikin, Meco, Metagenics, Vleeswaren Depuydt, Fag,...

Zandvoordestraat 495
8400 Oostende
059 80 01 06
www.clevermac.be



“Met de toestellen van Clevermac reinigt u veilig, snel en grondig.”

DIETER GHESQUIÈRE

"Zwemcomplex zal aansluiten op sportieve cluster"

Nabij de Oostendse sportarena's wordt momenteel voor 31 miljoen euro gebouwd aan een nieuw zwemcomplex met appartementen en ondergrondse parking. Ook de bouw van een nieuw politiecommissariaat ter waarde van 12 miljoen euro is gestart. "Voor toekomstplannen is het nog even wachten op vorming van de nieuwe bestuurscoalitie", zegt Alain Maes, directeur financiën en overheidsopdrachten.



3,6
MILJOEN EURO

Uit de talloze wegenwerken springen enkele straten naar voren. In de heraanleg van een gedeelte van Albert I-promenade nabij het Kursaal, bedroeg het stedelijke aandeel 3,6 miljoen euro. De heraanleg van de Voorhavenlaan kostte 3,8 miljoen euro.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Alain Maes: "Uit de talloze wegenwerken springen enkele straten naar voren. De heraanleg van de Voorhavenlaan kostte 3,8 miljoen euro. In de heraanleg van een gedeelte van Albert I-promenade nabij het Kursaal, bedroeg het stedelijke aandeel 3,6 miljoen euro. Voorts realiseerden we in de Vuurtorenwijk voor 3,2 miljoen euro een dienstencentrum met buitenschoolse opvang en een kinderdagverblijf. Een symbolische blikvanger voor de bewoners en toeristen is ook de nieuwe vistrap ter waarde van 1,22 miljoen euro, die nu volledig beantwoordt aan de voorschriften van het FAVV."

Welke grote investeringen zijn lopend?

"Op 15 maart werd de eerste steen gelegd van een nieuw zwemcomplex op de hoek van de Nieuwpoortsesteenweg en de Northlaan. Het zal een onderdeel vormen van de sportieve cluster, waar je op een zakdoek de paardenrenbaan, het golfterrein, de basketbalarena en het voetbalstadion vindt. Het complex zal ook koopappartementen en een ondergrondse parking omvatten. Dit project is geraamd op 31 miljoen euro

en wordt tegen 2020 gerealiseerd door de intercommunale Farys. Momenteel wordt ook al gebouwd aan een nieuw politiecommissariaat in de Lijndraaiersstraat. Voor de realisatie ging de Politiezone Oostende een publiek-private samenwerking aan met de Willemen Groep volgens het principe design, build & finance. Deze private partner begroot het project op omstreeks 12 miljoen euro. We zijn ook gestart met de bouw van de sterrenwacht Astropolis voor 1,6 miljoen euro, nabij de luchthaven tegen aan de grens met Middelkerke."

Welke investeringen staan voor de komende jaren op stapel?

"De toekomstige investeringsplannen zullen bepaald worden door de nieuwe bestuurscoalitie. Op dit moment (7 november, RJ) kwam er nog geen witte rook uit de schouw van de onderhandelingen, dus moeten we afwachten."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"We laten ons daarin begeleiden door het bureau ARCH, gespecialiseerd in transitie van organisaties. De ICT-afdeling en de werkhuizen waren al geïntegreerd en nu

"Voor de integratie van het OCMW lieten we ons door een gespecialiseerd bureau begeleiden."

ALAIN MAES

werken we de volledige integratie van de diensten af. Er zijn voor Stad en OCMW al één algemeen directeur en één financieel directeur, elk met een adjunct-directeur. Vanaf Nieuwjaar 2019 wordt het één grote organisatie, waarbij het college van burgemeester en schepenen tegelijk het 'vast bureau' van het voormalige OCMW vormt. Hetzelfde geldt voor de gemeenteraad en de OCMW-raad. Volgens de letter van de wet blijven de aparte juridische entiteiten bestaan maar zullen ze door dezelfde mensen geleid worden. Over de organisatie van de zorgdiensten zal de nieuwe coalitie zich straks moeten uitspreken. Bijvoorbeeld de beslissing over de oprichting van een zorgbedrijf werd doorgeschoven naar de nieuwe legislatuur." (RJ - Foto EV)

HARELBEKE

"Schaalvergroting kan ook zonder fusie"

"Om zonder fusie aan de vraag naar schaalvergroting te kunnen voldoen, moet je voor specifieke taken of grote projecten evolueren naar samenwerkende gemeenten", zegt algemeen directeur Carlo Daelman van Harelbeke. 2 jaar geleden werd er een nieuw rust- en verzorgingstehuis voltooid en momenteel lopen ingrijpende Leiewerken en een grondige heraanleg van de Markt.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Carlo Daelman: "De grootste investering was 22 miljoen euro voor het nieuwe rust- en verzorgingstehuis De Vlinder. Wij betalen 8,3 miljoen euro in de herwaardering van de Leie en het centrum van Harelbeke, met bijhorend een warmtenet. 9,3 miljoen euro gaat naar 2 schoolgebouwen, een renovatie en een nieuwbouw. De Leiewerken en het warmtenet zullen eind 2019 klaar zijn, de Markt in de tweede helft van 2020, en de nieuwbouwschool tegen september 2019. Nieuwe plannen zullen afhangen van de nieuwe beleidsploeg."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Wij halen gemiddeld rond de 15%, maar laat me opmerken dat we heel wat projecten realiseren met derden. Bijvoorbeeld in de Leiewerken betaalt de Vlaamse Waterweg een veelvoud van onze 2 miljoen euro. Net zoals eerder de vernieuwing van de doortocht van N43 hoofdzakelijk werd gedragen door het Agentschap Wegen en Verkeer."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Als ambtenaar bekijk ik dit positief, zon-

der angst. Maar schaalvergroting is een genuanceerd debat. Té groot worden, is niet goed voor een lokale overheid. Maar voor grote, geld verterende projecten moet je evolueren naar schaalvergroting. Om bijvoorbeeld zonder fusie de kosten van een zwembad draagbaar te houden, moet je samenwerken in een poule. Harelbeke telt 29.000 inwoners, maar toch zijn wij trekker in een aantal samenwerkingen."

Aan welke gemeentelijke samenwerkingen neemt u al deel?

"Een mooi voorbeeld is Woonwijs, voor het verhogen van de woonkwaliteit in Kuurne, Lendeledede, Deerlijk en Harelbeke. Door samen te werken, konden we een vaste dienst van 4 deskundigen opzetten. We vormen met Deerlijk ook de politiezone Gavers en met de Zuid-West-Vlaamse gemeenten de brandweerzone Fluvia. (RJ)

PUBLIREPORTAGE

Flamée & Partners profileert zich als 'ondernemerscoach'



Flamée & Partners uit Harelbeke omschrijft zichzelf als 'ondernemerscoach'. "Dat houdt tegenwoordig veel meer in dan louter fiscaliteit en accountancy", zegt zaakvoerder Donald Vandenberghe, samen met Jos Leroy en stichter Luc Flamée partner van het kantoor.

"Door de overvloed aan wettelijke verplichtingen, de snelle digitalisering en de toenemende specialisatie is het niet meer mogelijk om alles zelf onder controle te houden", stelt Donald Vandenberghe. "Daarom is Flamée & Partners vanaf 2006 sterk gaan uitbreiden, met nieuwe partners en door overnames."

Flamée & Partners noemt zich een 'ondernemerscoach' omdat de rol van het traditionele accountancykantoor al een tijdje aan het veranderen is. Bijvoorbeeld slimme online-software kan het boekhouden voor een groot deel automatiseren. Dat creëert ruimte voor een meer proactieve rol met een grotere toegevoegde waarde voor de klant. "Wij zijn de kritische financiële rechterhand van de kmo-bedrijfsleider of de vrije beroeper die oplossingen wil. Een mooie bijkomstigheid van die 'nieuwe' opdracht is dat het beroep van accountant en belastingconsulent voor de buitenwereld weer een 'sexyer' imago krijgt, met veel toekomstperspectieven, ook voor jongeren."

Het ISO-gecertificeerd kantoor organiseerde zijn 25 medewerkers in verschillende teams Accountancy en Expertise.

"Naast hun algemene kennis verwerven onze medewerkers door tal van opleidingen gespecialiseerde kennis en competenties. Onze klanten wensen immers een 'one-stop shop' voor erg uiteenlopende vragen, soms ook van niet-fiscale aard. Daarom beschikken we ook over een uitgebreid netwerk van gespecialiseerde advocaten, schatters, notarissen,... De wijze waarop wij ons organiseerden, biedt veel flexibiliteit en dus snelheid. Voor een expertisekantoor is dat vandaag een noodzaak."

"Accountancy betekent vandaag advies met veel toegevoegde waarde."

DONALD VANDENBERGHE

Overleiestraat 100
8530 Harelbeke
056 70 44 40
www.flamee.be

FLAMÉE & PARTNERS
OF ADVISORIAL ACCOUNTANCY & TAX

"We werken nu al samen met andere gemeenten"

"Ik vraag me soms af hoe kleinere gemeenten een efficiënte en kwaliteitsvolle dienstverlening kunnen garanderen, terwijl de vragen steeds complexer worden", zegt algemeen directeur Hendrik Vandenbruwane van Tielt.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Hendrik Vandenbruwane: "De grootste investering was het verwijderen van het asbest met daaropvolgend de renovatie van het cultuurcentrum voor 4 miljoen euro. We startten ook met de bouw van nieuwe jeugdlokalen voor 2 miljoen euro. Er was een pakket wegenwerken ter waarde van 4,4 miljoen euro. De werken aan het cultuurcentrum en de jeugdlokalen lopen nog even door. Voor nieuwe investeringsplannen is het wachten op het bestuursakkoord van de nieuwe coalitie."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Over een periode van 10 jaar gezien, zitten wij rond dat percentage. De jongste jaren haalden we dat echter niet om dat we door grote investeringen uit het verleden een hoge leningslast hadden opgebouwd. De afgelopen 5 jaar kregen we die onder controle."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"Al van bij het begin van de aflopende legislatuur startte de voorbereiding. De eerste stap was het overhevelen van de stedelijke sociale dienst naar het OCMW. De tweede stap was het maken van afspraken voor de integratie. Ten derde werd een zorgvereniging opgericht met alle marktgerelateerde activiteiten van het OCMW."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Technisch gesproken wordt dit stilaan een noodzakelijke realiteit. Zelfs voor onze stad van ruim 20.000 inwoners is het moeilijk om alle specialisten te kunnen aanwerven voor een voltijdse, professionele dienstverlening. Het absolute minimum lijkt mij 30.000 inwoners. Als antwoord op de fusiegedachte werken wij voor bepaalde taken nu al samen met andere gemeenten."

Aan welke gemeentelijke samenwerkingen neemt u al deel?

"De regionale samenwerking Midwest en de intercommunale WVI helpen ons met veel taken, zoals milieu en stedenbouw. Ik denk bijvoorbeeld aan het Geografisch Informatiesysteem (GIS), een zeer specifieke taak die wij intergemeentelijk uitvoeren binnen Midwest." (RJ)

Grandeco geeft behang nieuwe dimensie



"We hechten in klantenrelaties veel belang aan partnerschap."

PATRICK MOLEMANS

Creativiteit, kwaliteit én duurzaamheid. Het zijn de fundamenteën van Grandeco, producent en verdeler van muurdecoratieproducten (behangpapier). Van het eerste contact, over ontwerp en afwerking, tot administratie en dienst na verkoop. Gekoppeld aan een duurzame groeiambitie, klantgericht denken en een sterk doorzettingsvermogen.

Elk jaar verkoopt Grandeco, via gespecialiseerde decoratiezaken en groothandels in 80 landen, 12 miljoen behangrollen. Daarmee is het de vijfde grootste Europese speler. Vier merken staan centraal – GrandecoBoutique, WallFashion, GrandecoLife en Vertical Art – naast behangpapier voor distributeurs met een eigen label. "Onze specialiteit is vinylbehang. De nieuwe markt van digitaal geprint behang biedt nieuwe kansen", zegt CEO Patrick Molemans.

"We hechten in klantenrelaties veel belang aan partnerschap. Lokale verkooporganisaties brengen ons dicht bij de noden en wensen van de markt en de klant. Productontwikkeling en -kwaliteit, logistieke methodiek en administratieve correctheid zijn daarin basiskennmerken."

Voorop staat kwaliteit, zowel in product als in dienstverlening. Grandeco onderscheidt zich door creativiteit in dessin, kleur en uitwerking.

De visie en strategie zijn gebaseerd op duurzaam groeien. De focus is gericht op winnende segmenten en markten met groeipotentieel. "De ambitie is van verder te groeien, zowel organisch als door overnames. Het betaalbaarder maken van digitaal gedrukt behang en het opstarten van samenwerkingsverbanden om nog meer toegevoegde waarde op te nemen, zijn hierin belangrijke troeven. Zo blijven we een trendsetter in het hogere middensegment van de markt."

Wakkensesteenweg 49
8700 Tiel
051 42 47 11
www.grandecogroup.com

Grandeco

Enjoy Concrete: dromen in beton



“Beton is een edel materiaal met quasi onbeperkte mogelijkheden.”

BERNARD JOYE

Enjoy Concrete produceert prefabelementen in supergladde zichtbeton voor projectontwikkelaars en aannemers van particuliere woningbouw, de betere industriebouw en tuin- en landschapsprojecten.

Toen Bernard Joye zijn bouwbedrijf Furnibo in Veurne overliet, verloor hij zijn passie voor beton niet. Hij breide een vervolg aan zijn droom en verkende verder de mogelijkheden van 'zijn' product in innovatieve toepassingen. De nieuwe productiehal aan de Vaartstraat in Veurne, de zwevende vergaderruimte en de betonnen kunstwerken op de site werden zijn nieuwe visitekaartjes.

“Met onze procédés kunnen we de dromen van architecten, projectontwikkelaars en bouwheren waarmaken”, zegt Bernard Joye. “Enjoy Concrete is een trendsettende specialist in hoogkwalitatieve geprefabriceerde zicht- en structuurelementen. Het eindresultaat is zichtbaar in spraakmakende, hedendaagse architecturale projecten, met een strak, minimalistisch design. Dankzij onze eigen betoncentrale en labo houden we controle over de samenstelling en kwaliteit van het beton. We blijven in enthousiaste mensen en innovatieve technologie inves-

teren. Momenteel bouwen we een nieuw kantoor voor onze designafdeling.”

De maatstukken worden geproduceerd in supergladde bekisting met zelfnivellerend beton. Het uitzicht voldoet aan de hoogste esthetische eisen, met eigen kleur, textuur, combinatie met glas en hout, fotografische afbeeldingen en tekst (Graphic Concrete),... Voor zijn innovaties en hoogstandjes in beton sleepte Bernard Joye reeds meerdere awards in de wacht. Enjoy Concrete was midden oktober genomineerd als West-Vlaamse KMO van het jaar 2018.

Vaartstraat 50A
8630 Veurne
058 28 00 76

www.enjoyconcrete.be



“Bedrijven vinden bij ons de gepaste expertise”

Financieel Adviesburo en Goens Verzekeringsburo uit Veurne gaan zich sterker profileren als kmo-dienstverleners in de regio Veurne-Westkust. De focus komt sterker te liggen op kredieten, beleggingen, verzekeringen en vermogensplanning voor ondernemingen en bedrijfsleiders.

Met doorgedreven kennis en jarenlange ervaring in de banksector is Financieel Adviesburo uit Veurne sinds 1 juni bankagent van Fintro. Met het complementaire Goens Verzekeringsburo versterkte het zijn activiteiten als onafhankelijk verzekeringsmakelaar. Samen met Martine Vannoote is Filip De Fauw zaakvoerder-vennoot van beide bvba's, goed voor 10 medewerkers.

“Met BNP Paribas-dochter Fintro bieden we nu de producten van een grootbank aan inzake dagelijks bankieren, sparen, beleggen en kredieten”, vertelt Filip De Fauw. “We hebben het voordeel dat we als lokaal verankerd kantoor dicht bij onze klanten staan.”

Van oudsher staan zowel Financieel Adviesburo als Goens Verzekeringsburo sterk in de particuliere markt. Het was echter een strategische keuze om nog sterker te focussen op de kmo-markt.

“Fintro heeft een mooi aanbod van investeringskredieten, straight loans, leasing,...”, weet Filip De Fauw. “Als onafhankelijk makelaar bieden we echter ook beleggingsverzekeringen Tak 21 en Tak 23 aan. Daarnaast krijgen bedrijven en bedrijfsleiders bij ons advies over vermogensplanning: eerstelijnsadvies inzake pensioen, rentenieren, successie, vastgoed,... Daar bieden wij écht een meerwaarde. Met onze achtergrond en expertise kunnen we klaarheid scheppen in een snel evoluerende materie met tal van wettelijke en fiscale aspecten.”

Ooststraat 54, 8630 Veurne
058 31 30 60
www.financieeladviesburo.be
www.goensverzekeringsburo.be



“Ons advies inzake vermogensplanning is echt een meerwaarde voor bedrijfsleiders.”

FILIP DE FAUW

"Fusie volgens Nederlands model is beter"

Op de 46 ha grote voormalige Suikerfabriek ontwikkelt Veurne de komende jaren een bedrijvenzone, natuurpark en een nieuwe wijk van 450 nieuwe woningen. "Voor de dynamiek gaan we er ook investeren in stedelijke voorzieningen", zegt burgemeester Peter Roose van Veurne. Voor gemeentefusies met brede draagkracht haalt inspiratie uit Nederland.



6

MILJOEN EURO

In april van dit jaar huldigde het Autonoom Gemeentebestuur Veurne de gloednieuwe sporthal Noordstraat in, goed voor een investering van 6 miljoen euro. De nieuwe sporthal bevat 2 grote zalen, die telkens in verschillende delen kunnen opgesplitst worden.

Welke waren de belangrijkste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Peter Roose: "De grootste was een nieuwe sporthal voor 6 miljoen euro. Daarnaast hadden we dorpskernvernieuwingen in Steenkerke, Avekapelle en Houtem."

Welke grote investeringen staan voor de komende jaren gepland?

"We staan voor de ontwikkeling van de 46 ha grote zone van de voormalige Suikerfabriek. Daar komen 15 ha natuurpark, 15 ha bedrijvenzone – waar WVI gestart is met het aanleggen van wegen – en 16 ha woon- en recreatiegebied. We gaan er 450 woningen bouwen en koppelen daar voor de leefbaarheid en dynamiek stedelijke voorzieningen aan. We plannen daar bijvoorbeeld de nieuwe kunst- en muziekacademie."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Op ons exploitatiebudget van 20 miljoen euro zou dit 4 miljoen euro betekenen. Momenteel zijn onze investeringen in materiële vaste activa beperkt tot jaarlijks 3 miljoen euro. Het is belangrijk om voortdurend de autofinancieringsmarge in het oog te houden. Daarom proberen wij te investeren met de overschotten zodat onze schuld onder controle blijft."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"Deze oefening is al een paar jaren geleden gestart. We integreerden eerste de horizontale diensten: technische, financiële, personeelsdienst, secretariaat, preventie en ICT. De tweede stap was het oprichten – binnen de stadsadministratie – van een Zorgcentrum voor alle diensten van het OCMW. We hielden daarin alle OCMW-diensten zo veel mogelijk samen, dus niet alleen het woonzorgcentrum maar ook de sociale dienst. Het bijzondere aan het Zorgbedrijf is dat de directie een grote autonomie kreeg die toelaat om operationeel soepel te besturen. De laatste stap is dat we tegen nieuwjaar alle interne procedures gelijkgeschakelen."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Ik ben voorstander van het Nederlandse model, waarbij de administraties samenwerken over de gemeentegrenzen heen. Als uit die ervaring een bereidheid tot fusie voortkomt, heeft die een veel grotere maatschappelijke draagkracht dan een fusie die van bovenaf opgelegd wordt. Deze methode vraagt tijd maar ze biedt voor de bevolking en de politiek veel meer slaagkansen. Dit lijkt me beter dan het voorhouden van een financiële wortel die je maar één keer kunt uitgeven. Los daarvan bestaat er geen enkele studie die aantoont dat de administratieve

"De Dienstverlenende Vereniging Westhoek treedt op als werkgever voor mensen die taken verrichten voor meerdere gemeenten."

PETER ROOSE

kostprijs daalt in een groter geheel. Er is dus geen enkel financieel argument voor gemeentelijke fusies, noch hier, noch in het buitenland."

Welke intergemeentelijke samenwerkingen hebt u?

"De Westhoek heeft een goede traditie van samenwerken. Eind 2017 richtten we nog een bijkomende intercommunale op: de Dienstverlenende Vereniging Westhoek. Die treedt op als werkgever voor mensen die taken verrichten voor meerdere gemeenten. Het is ook een instrument om gezamenlijke projecten op te zetten. Wij denken bijvoorbeeld met Koksijde na over een gedeeld recyclagepark." (RJ)

Galloo: marktleider in recyclage van metalen



**“Ons doel:
100% recyclage voor
100% leefbaarheid.”**

Galloo is één van de belangrijkste recyclagebedrijven in Europa. De firma koopt bij bedrijven metalen, afgedankte elektro en harde plastics op en recycleert ze tot nieuwe grondstoffen. De firma stelt hiervoor gratis containers ter beschikking en regelt bovendien ook zelf het transport.

Galloo werd opgericht in 1939 en groeide uit tot een onmisbare schakel in de recyclagesector voor:

Metalen

De hoofdactiviteit is de recuperatie en recyclage van metalen. Doorheen de jaren hebben ze unieke sorteertechnieken ontwikkeld om maximaal te kunnen recycleren. Het doel: 100% recyclage voor 100% leefbaarheid.

Afgedankte auto's

Elk jaar verwerkt Galloo duizenden autowrakken. Hun ecologische processen voor de recyclage van afgedankte wagens, zijn het resultaat van verregaand onderzoek en ontwikkeling.

Afgedankte elektrische en elektronische apparaten

Galloo is het eindpunt voor 50% van alle in België ingezamelde huishoudelektro, voor 50% van alle witgoed en voor 100% van alle afgedankte televisies en monitoren. Galloo

produceert jaarlijks tonnen alternatieve grondstoffen uit al die apparaten.

Plastics

In 1997 werd 'Galloo Plastics' opgericht, als antwoord op het groeiende aandeel kunststoffen in afgedankte auto's en in elektrische apparaten. In Galloo Plastics worden kunststoffen afkomstig uit het shredderresidu op een industriële schaal gerecycleerd.

Schepen

Op de scheepsafbraakwerf in Gent ontmantelt Galloo schepen met respect voor mens en milieu. Zowel binnenschepen als container- en oorlogsschepen worden er gerecycleerd volgens een geijkte stramien.

Wervikstraat 320
8930 Menen
056 52 13 00
www.galloo.com



Sandwichpanelen voor wand, gevel, dak



“Bij montage van sandwichpanelen streven we een hoge afwerkingsgraad na.”

KRISTOF MAES

Maes Kristof bvba uit Menen is dé referentie voor montage van sandwichpanelen in industriële projecten en renovaties, inclusief het plaatsen van koelcellen. “We beschikken over 3 montageploegen en een ruime stock van panelen en toebehoren.”

“Een ondernemer die bouwt of verbouwt, wil uiteraard dat zijn loods of productieruimte goed geïsoleerd is”, zegt zaakvoerder Kristof Maes (47). “Of het nu om een dak, wanden of gevels gaat, het principe blijft hetzelfde. Dan zijn sandwichpanelen de ideale oplossing.”

Met 3 ploegen van 3 à 4 vakmannen levert en plaatst Maes Kristof bvba sandwichpanelen in een straal van 120 km rond Menen. b2b-montage op maat vormt het leeuwendeel van de activiteit. Dit omvat industriële renovatie, gevels en totaalprojecten (dakrenovatie, montage van sandwichpanelen, goten en isothermische constructies, ook HACCP-conform).

Daarnaast verkoopt Maes aan scherpe prijzen sandwichpanelen – zowel A-keuze van topkwaliteit als de correcte B-keuze – door aan zelfstandige installateurs en particulieren.

“Wij willen een uniek aanspreekpunt zijn voor alles wat met sandwichpanelen te maken heeft”, zegt Kristof Maes. “Als extra service verwijderen wij cementgebonden asbestplaten volgens de techniek van de ‘eenvoudige handelingen’, waarbij we strikt de wettelijke voorschriften volgen. We zijn geen traditionele dakwerker maar we leveren ook goten en plaatsen EPDM of asfalt in eigen regie. We beschikken over een ruime stock panelen in diverse profileringen en kleuren, evenals bevestigingsmateriaal, PU-schuim, silicone en lijm. Voor een strakke en snelle afwerking doen we zelf plooierwerk, zowel voor eigen projecten als voor derden.”

Industrielaan 37
8930 Menen
0475 70 39 20
www.sandwichpanelenmaes.be



"Samenwerking mits aantoonbare meerwaarde"

"Schaalvergroting is goed wanneer je er aantoonbare voordelen uit kunt halen. Maar daarvoor zal de hogere overheid ernstig moeten nadenken over financiële incentives", zegt waarnemend algemeen directeur Eric Algoet van Menen. De grensstad krijgt niet dezelfde middelen als de centrumsteden maar kent wel grootstedelijke problematieken. Dit weegt op de investeringskracht.

Welke waren de voornaamste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Eric Algoet: "Een aantal investeringen zaten te paard op diverse legislaturen, zoals 7,1 miljoen euro voor de nieuwe politiekazerne, 2,9 miljoen euro voor de brandweerkazerne en 2,4 miljoen euro voor een turnzaal in Lauwe. Jeugdcentrum Ter Walle en de omgeving werden vernieuwd voor 4,7 miljoen euro en in Lauwe bouwen we momenteel voor 4,5 miljoen euro een ontmoetingscentrum. Wij financieren de investeringen doorgaans via ons Autonoom Gemeentebedrijf."

Welke grote investeringen staan voor de komende jaren gepland?

"Er mag zeker 1 miljoen euro geraamd worden voor de omgevingswerken aan de campus van AZ Delta. Er is al een ontwerper aangesteld voor het volleybalwaardig verbouwen van de Vauban-sportzaal voor 1 miljoen euro. Bij het verbreden van de Leie door de Vlaamse Waterweg staan wij in voor het verwerven van panden, wat in de richting van 2,5 à 3 miljoen euro zal gaan. Daarbij horen ook infrastructuurwerken, maar over het stedelijk aandeel daarin bestaan nog geen afspraken."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Dit lijkt me voor Menen niet draagbaar, we zijn al tevreden als we 12 tot 15% zouden halen. Wij beschikken niet dezelfde middelen als een centrumstad, terwijl we wel grootstedelijke problematieken kennen, onder meer door onze grensligging. We wonen op een zakdoek met alle bijhorende samenlevingsproblemen zoals veiligheid, sociale huisvesting, een privaat woonpatrimonium in gemiddeld slechte staat en de instroom van veel inwijkelingen. Maar een Meneneire is verdraagzaam."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"Zodra de nota van minister Homans



4,7
MILJOEN EURO

Het autonoom gemeentebedrijf (AGB) Woonbedrijf van de stad Menen slaagde erin om in een goed jaar tijd een nieuwe polyvalente zaal in het Park Ter Walle te bouwen. Het gebouw, dat ook als jeugdcentrum dienst zal doen, moet een aantrekkelijke ontmoetingsite worden voor zowel jong als oud. Het is goed voor een investering van 4,7 miljoen euro.

kenbaar werd, startten we begin 2015 met de integratie van de ondersteunende diensten voor personeel, juridische zaken, ICT en financiën. Van de technische dienst maken we nog werk. Anderzijds blijven de zorg en de sociale dienst apart functioneren. Voor de zorg werd een intern zelfstandig agentschap opgericht. Laat me ook opmerken dat we pas in 2007 het stadhuis en in 2009 het OCMW-gebouw renoveerden. Het is economisch niet verantwoord om nu één al van beide campusen van de hand te doen."

"Zowel Stad als OCMW waren al aangesloten bij de vereniging voor groepsaankopen Farys."

ERIC ALGOET

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Dat is goed wanneer je er aantoonbare voordelen uit kunt halen, zoals een betere positie in de war for talent. Maar hoe groter de schaal, hoe groter misschien ook de afstand met de burger. Mocht het hogere niveau schaalvergroting opleggen, dan zal ze in elk geval moeten nadenken over ernstige financiële incentives."

Aan welke gemeentelijke samenwerkingen neemt u al deel?

"We zijn geen voorloper, want ook hier geldt: eerst kijken naar de potentiële, aantoonbare meerwaarde vooraleer we ons engageren. We werken goed samen in de vaste intercommunales. Daarnaast zijn zowel de Stad als het OCMW aangesloten bij de vereniging voor groepsaankopen Farys." (RJ - Foto Hol)

Bits of Love: van data naar inzichten



“Attractieve, data-driven storytelling maakt elk inzicht nog sterker.”

ANDRIES DE REYGHIERE EN JESSICA KELLNER

Bits of Love heeft een hart voor complexe data, visualisaties en digitale storytelling. Het bedrijf, geleid door Andries De Reyghere & Jessica Kellner, werd in 2014 Starter van het Jaar. Hun grote sterkte is de combinatie van expertise en empathie.

“We zetten ruwe data en complexe informatie om in duidelijke, interactieve visualisaties, boeiende verhalen en sterke bedrijfstoepassingen. Ons doel is altijd een overtuigend en gebruiksvriendelijk digitaal product dat vooral meetbare resultaten oplevert.”

Dat gaat van een complexe productcatalogus, over een creatieve data-applicatie voor een nieuwe bib, tot een visuele prijscalculator of een digitaal verhalend jaarverslag. “Wij stoppen in elk project liefde en vakkennis om de gebruikers inzichten te geven die hen interesseren en aanzetten tot actie. De Bits staan voor meer expertise, de Love voor meer empathie.”

Expertise, want Bits of Love wordt tot de top gerekend in interface design, javascript en AI-technieken. Empathie, omdat de eindgebruiker voorop staat maar ook omwille van een maatschappelijke visie. “We helpen scholen en sociale organisaties vrijblijvend

met digitale kennis en visualisaties, en promoten actief open data en data literacy via hackatons en onderwijs.”

De toepassingen kunnen zowel de efficiëntie als het engagement sterk verhogen. Dit wordt gewaardeerd door onder andere mediabedrijven (complexe data presenteren), b2b- en b2c-ondernemingen (interne toepassingen en externe communicatie) en overheden. “Gepaste, data-driven storytelling maakt elk inzicht nog sterker. We koppelen dat aan een doorgedreven gebruiksvriendelijkheid (met als achtergrond de ontwikkeling van games) en een heel attractieve, digitale oplossing.”

Koning Albert I-laan 96 a/bus 001
8200 Brugge
050 32 01 80
www.bitsoflove.be

**BITS
OF
LOVE**

Umicore Brugge een stapje voor in innovatie

Umicore Specialty Materials Brugge (USMB) produceert chemische producten voor diverse sectoren en breidt in 2019 zijn capaciteit gevoelig uit. “Onze innovatieve kernwaarden hebben betrekking op al onze producten, processen en organisatie”, zegt Jensen Verhelle.

Umicore Specialty Materials Brugge heeft een lange traditie in chemicaliën zoals alkydharsen, metaalzepen, nafteenzuren en adhesiepromotors voor rubber. Die vinden hun toepassingen in diverse industrieën, onder andere voor verf, drukinkt, smeeroilie, isolatiematerialen, autobanden en in de petrochemie. USMB hecht veel belang aan onderzoek en ontwikkeling. De Brugse vestiging van de Belgische groep Umicore gebruikt die expertise voor innovatieve producten op het vlak van technologische competenties, economische optimalisaties en ecologische voordelen.

“We maken innovatieve en vooruitstrevende producten die aan de behoeften van onze klanten beantwoorden. We zijn daarbij ook alert en flexibel voor de evoluerende context van de strenger wordende Europese wetgeving inzake chemicaliën”, zegt Jensen Verhelle.

De vooruitstrevende strategie van continue verbetering, kwaliteit, duurzaamheid en milieu, slaat aan. “In 2019 breiden we onze capaciteit uit, onder meer door het groeiend succes in de afzetmarkt van katalysatoren. We investeren in nieuwe productielijnen in een extra reactorgebouw. Die uitbreiding is ook een goede zaak voor de werkgelegenheid: we gaan van 100 naar 130 medewerkers. Onze succesfactoren zijn flexibiliteit, dichte betrokkenheid van alle medewerkers en het bepalen en overbrengen van de juiste strategie om de doelen te bereiken.”

Kleine Pathoekeweg 82
8800 Brugge
050 32 07 20

www.csm.umicore.com

umicore



“We maken vooruitstrevende producten voor de behoeften van onze klanten.”

JENSEN VERHELLE

"Er is weer ruimte om te investeren"

"De jongste jaren was het gezond maken van de stadsfinanciën prioritair, maar nu trekken we het investeringsritme weer op. Het beleid voorzag 80 miljoen euro voor een nieuw beurs- en congresgebouw, een tentoonstellingshal en een multifunctioneel complex", zegt de Brugse adjunct-algemeen directeur Colin Beheydt.

Welke waren de voornaamste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Colin Beheydt: "De heraanleg van 't Zand en de Vrijdagmarkt ter waarde van 13,2 miljoen euro springt eruit. Het Huis van de Bruggeling kostte 2 miljoen euro plus een jaarlijkse huurprijs. In de heraanleg van de winkelzone Geldmunstraat-Noordzandstraat bedroeg het stedelijk aandeel 1,7 miljoen euro. Aan veiligheid en comfort voor fietsers besteedden we meer dan 1 miljoen euro. De grootste investering van 18 miljoen euro voor de cruiseterminal in Zeebrugge werd gedragen door ons havenbedrijf MBZ."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Dit percentage werd in de afgelopen legislatuur niet gehaald omdat de prioriteit ging naar het gezond maken van de stadsfinanciën. In de volgende legislatuur moet dit wel kunnen, want er zijn heel wat ambitieuze plannen vastgelegd en het nieuwe bestuur zal ook nieuwe beslissingen nemen."

Welke grote investeringen staan voor de komende jaren gepland?

"De afscheidnemende coalitie zette gigantisch grote zaken in de steigers: een nieuw beurs- en congresgebouw (40 miljoen euro), een tentoonstellingshal (28,5 miljoen euro) en een multifunctioneel complex in Sint-Michiels (12 miljoen euro)."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"Toen het decreet voor de lokale besturen eraan kwam, werd al eind 2014 de Groep Brugge gevormd als kompas voor de komende jaren. Dat organogram – waar



"Het kan geen kwaad om te leren van gemeentefusies in het buitenland."

COLIN BEHEYDT

onder meer politie en OCMW deel van uitmaken – is gestructureerd in clusters. We gaan de cluster Welzijn omvormen tot Zorg & Welzijn en daar vanaf 2019 het OCMW en haar verenigingen zoals onder meer het Zorgbedrijf in opnemen. Die cluster zal geleid worden door een adjunct algemeen directeur, met name de voormalige OCMW-secretaris die nu al tot het gemeenschappelijk managementteam van Stad en OCMW behoort. De integratie moet doordacht gebeuren want het gaat om grote organisaties: 1.500 medewerkers bij het Stadsbestuur en 2.000 bij het OCMW. Dit proces werd begeleid door algemeen directeur Johan Coens, die ik begin 2019 zal opvolgen."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Als grote speler kijken we met een zeker comfort naar de fusiegedachte, maar voor kleinere gemeenten kan het moeilijk liggen om de eigenheid op te geven. Persoonlijk ben ik een voorstander van schaalvergro-

13,2
MILJOEN EURO

De heraanleg van 't Zand en de Vrijdagmarkt kostte zowat 13,2 miljoen euro. Het werd opgevat als een volwaardige mogelijkheid om de binnenstad te vergroten. Het autoverkeer werd maximaal gereduceerd. Het vernieuwde plein werd geopend begin september.

ting omdat je steeds moet streven naar een verbeterde dienstverlening. Maar als Vlaanderen dit zou verplichten, dan mag het niet zomaar op de gemeenten afgevuurd worden. Dus niet zoals bij de invoering van de omgevingsvergunning, toen elke gemeente 'zijn plan moest trekken'. We zien dat in het buitenland bij zulke oefeningen een ondersteunend systeem meegeleverd wordt. Het kan geen kwaad om te leren van bijvoorbeeld de gemeentefusies in Noorwegen."

In hoeverre heeft Brugge al samenwerkingsverbanden met andere gemeenten?

"We nemen deel aan de gebruikelijke intercommunales en huisvestingsmaatschappijen. Daarnaast zijn er specifieke samenwerkingsverbanden voor bijvoorbeeld sport, onderwijs, erfgoed en archeologie." (RJ - Foto MVN)

WEVELGEM

"Samenwerking is nuttig voor knelpuntberoepen"

"We streven ernaar om 20% van onze exploitatie-uitgaven netto aan investeringen te besteden. Als we dan bovendien geluk hebben met subsidies, kunnen we nog veel meer realiseren", zegt algemeen directeur Kurt Parmentier van Wevelgem.

Welke waren de voornaamste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Kurt Parmentier: "Het meest in het oog sprong de heraanleg van het park voor 3,6 miljoen euro. We renoveerden ook de gemeentelijke hovingen voor meer dan 1 miljoen euro en het centrum van Moorsele voor 1,2 miljoen euro. Eenzelfde bedrag besteedden we aan kunstgras voor 3 voetbalvelden. Daarnaast waren er tal van wegen- en rioolwerken en energiebesparende ingrepen aan gebouwen."

Welke grote investeringen staan gepland voor de komende jaren?

"We hebben grote plannen voor het revitaliseren van industriezones die 40

jaar in gebruik zijn, een investering van ongeveer 29 miljoen euro. Op de zone Gullegem-Moorsele loopt al de eerste van 2 fases van het vernieuwen van wegen, riolen, vergroening en aanleg van fietspaden. Dit kost 19,5 miljoen euro, waarvan 85% door Vlaanderen betaald wordt. De vernieuwing van de zone Wevelgem-Zuid zal 10 miljoen euro kosten. We bouwen ook een nieuw zwembad voor 9 miljoen euro en de eerste steen is gelegd voor een polyvalent onderwijsgebouw in samenwerking met het Sint-Pauluscollege. Er komt een nieuw ontmoetingscentrum in Gullegem en met Leiedal maken we een masterplan voor het herinrichten van het centrum van Wevelgem."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Persoonlijk ben ik geen vragende partij. Met 31.000 inwoners is Wevelgem vrij werkbaar en door de aanwezigheid van veel industrie hebben fiscale inkomsten die een grote bestuurskracht geven."

Welk nut ziet u in samenwerkingsverbanden met andere gemeenten?

"Momenteel geloof ik in het opzetten van samenwerking voor personeelszaken. Door de krapte op de arbeidsmarkt ondervinden gemeenten moeilijkheden voor het aantrekken en behouden van knelpuntberoepen zoals omgevingsambtenaren en IT'ers. Dit zou het best gebeuren in vaste regio's, bijvoorbeeld 4 in West-Vlaanderen. Tegelijk bestaan er al heel wat intergemeentelijke samenwerkingen en die 'verrommeling' mogen we niet laten toenemen." (RJ)

PUBLIREPORTAGE

Top Motors: van garagebedrijf naar mobiliteitsdienstverlener



Top Motors uit Wevelgem is inmiddels een groot garagebedrijf, dat in de vestigingen Wevelgem en Roeselare de merken Audi, Volkswagen, Seat en Skoda verdeelt. Met 'Top Repair', pas vorig jaar opgericht, profileert het zich als een erkende carrosseriehersteller voor alle merken. 'Top Way' is dan weer het platform waaronder Top Motors zijn aanbod tweedehandswagens aan de man brengt; een belangrijke groeimarkt voor het bedrijf.

"Binnen het bedrijf hebben we eveneens een 'fleetcel', die klanten ondersteunt bij hun wagenparkbeleid. We hebben onze organisatie en structuur ook al voorbereid op de echte 'boom' van elektrische en hybride voertuigen die eraan komt", zegt marketingverantwoordelijke Charlotte Van der Stichele. "Steeds meer brengen wij Top Motors naar buiten als een 'mobiliteitsdienstverlener'. Om te kunnen groeien, moet je tegenwoordig meer zijn dan louter een garage." In april volgend jaar worden de Roeselaarse vestigingen onder één dak gebracht, op een nieuwe locatie langs de Rijksweg.

Alweer een flinke investering, want Top Motors friste recent de toonzalen in Wevelgem op. Er kwam ook een nieuwbouw voor Skoda, Seat, Top Way, een luifel voor CVI-voertuigen en een gloednieuwe carrosserie, Top Repair, voor alle merken.

"We hebben er bewust voor gekozen om zoveel mogelijk te centraliseren. Om zulke grote investeringen aan te kunnen, maar ook om de wensen van de inwoners te kunnen blijven inwilligen, heb je vandaag een zekere schaalgrootte nodig." Daarom nam Top Motors de jongste jaren een aantal bedrijven over; vorig jaar nog Garage Lamaire uit Heule. "Er staat nog veel te veranderen in de automarkt", besluit Charlotte Van Der Stichele, "zeker omdat de consument actiever gaat zoeken naar nieuwe mobiliteitsoplossingen – denk bijvoorbeeld aan een combinatie auto/e-bike. Het is moeilijk om precieze voorspellingen te doen, maar we zijn wel voorbereid op de toekomst."

"We hebben ons al voorbereid op de echte 'boom' van elektrische en hybride voertuigen."

CHARLOTTE VAN DER STICHELE.

Kortrijkstraat 506
8560 Wevelgem
www.topmotors.be



"Veel besturen kwamen al kijken hoe we dit doen"

"Het is niet meer van deze tijd dat elke gemeente apart in alles moet investeren. Daarom pleit ik al jaren voor een stadsregio", zegt algemeen directeur Jan Vanlangenhove van Zwevegem. Deze industriegemeente gaf het goede voorbeeld door al sinds de jaren 90 stap voor stap de werking van OCMW en gemeentediensten volledig te integreren.

Welke waren de voornaamste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Jan Vanlangenhove: "We investeerden telkens 3,5 miljoen euro gemeentelijke aandeel in 2 scholen, waarvan er al één openging. Via een PPS realiseerden we een nieuw zwembad, waarin een private partner 15 miljoen euro investeerde en wij een jaarlijkse beschikbaarheidsvergoeding betalen. Het OCMW investeerde 13 miljoen euro in 50 assistentiewoningen. De

komende jaren is de grootste prioriteit een nieuwbouw voor het deeltijds kunstonderwijs. Het gemeentelijk aandeel is geraamd op 4 miljoen euro. Daarnaast hebben we uitdagingen waarvan de prijs nog niet gekend is."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren in materiële vaste activa?

"Dat lukte aardig, ondanks het feit dat we tijdens de afgelopen legislatuur de schuldenlast afbouwden van 50 naar 30 miljoen euro. Tijdens de legislatuur daarvoor waren de schulden opgelopen door onder meer een investering van 10 miljoen euro in een nieuw gemeentehuis. Het bestuur heeft dit weer in verhouding kunnen brengen door heel veel onroerend goed te verkopen."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeen-

telijke schaalvergroting?

"Daar heb ik een uitgesproken mening over: ik pleit voor een stadsregio. Met 25.000 inwoners is Zwevegem niet klein maar ook niet groot. We botsen dagelijks op onze grenzen, voornamelijk bij het aanwerven en behouden van personeel. Het is ook niet meer van deze tijd dat elke gemeente apart in alles moet investeren. Bepaalde harde thema's zouden beter naar een stadsregio gaan. De gemeenten kunnen dan focussen op zachte thema's zoals zorg en nabijheid bij de burger. Het heikele punt van een stadsregio is dat je voor bepaalde thema's de bevoegdheid moet overdragen. Ik begrijp ook dat voor veel verkozenen een fusievoorstel politieke zelfmoord kan betekenen. Intussen werken we wel al samen met andere gemeenten in de gebruikelijke intercommunales en de zorgvereniging W13." (RJ)

Wegwijs in milieu, stedenbouw en welzijn op het werk



"No-nonsense en praktijkgericht advies, bovenop een sterk uitgebouwde expertise."

DANNY WIELS

Danny Wiels richtte zijn advieskantoor begin 1992 op, nadat de Vlaamse VLAREM-milieuwetgeving in voege was getreden. Die bezorgde veel bedrijven nogal wat hoofdbrekens en zij konden het advies van specialisten goed gebruiken. In 1993 bestond het team van Wiels & Partners uit 4 mensen. Nu werken er 30 specialisten, verdeeld over 3 domeinen: milieu & energie, ruimtelijke planning & stedenbouw en preventie & welzijn op het werk.

"We merken dat de 3 domeinen steeds meer met elkaar in contact komen. Een gespecialiseerd kantoor als het onze moet daar uiteraard op inspelen", zegt Danny Wiels. "Dit is ook één van onze troeven. De 3 teams werken niet op een eilandje maar vloeien in elkaar over. Bij een dossier zijn we in staat om het project vanuit een totaalbeeld te bekijken." De samensmelting van domeinen resulteert in een brede waaier aan adviesmogelijkheden, van de opbouw van een vergunningsdossier tot begeleiding bij risicoanalyses en noodplannen.

Wiels & Partners heeft als missie 'plannen doen slagen'. "Wij bieden onze klanten een praktijkgerichte no-nonsense-aanpak in combinatie met een sterk uitgebouwde expertise. De wetgeving is de jongste jaren nog complexer geworden en vraagt dus heel wat inzicht. Een mooi voorbeeld daarvan is de omgevingsvergunning."

Ook veiligheid & preventie worden belangrijker. Wiels & Partners voert steeds meer compliance- en interne audits uit. "Daarbij toetsen we de bedrijfspraktijk aan de wettelijke vereisten rond veiligheid, milieu of ISO-systemen. Vaak hangt dit samen met een cultuuraudit, waar we dieper ingaan op het (veiligheids-)gedrag van werknemers."

Om de klanten optimaal te kunnen helpen, heeft Wiels & Partners verschillende disciplines en experts in huis. "Hoe complexer de dossiers worden, hoe meer klanten ons rekenen om hun plannen te doen slagen."

Deerlijkstraat 58 A
8550 Zwevegem
056 75 42 81
www.wiels-partners.be

Wiels & Partners
milieu, veiligheid en ruimtelijke planning

Bam®Technics verhuist volgend jaar naar nieuwbouw in Bellegem



“De jongste 4 jaar zijn we jaarlijks met 30% gegroeid.”

NICK VANDENBROUCKE

Het was 2001 toen Nick Vandenbroucke op zijn 21ste in Kortrijk met zijn eigen zaak startte, Bam®Technics: een service- en installatiebedrijf in slagbomen, toegangscontrole, poorten en hekken. Hij hoopt nu binnen het jaar te kunnen verhuizen naar een nieuwbouw in Bellegem, want door de flinke groei barst het bedrijf net niet uit zijn voegen.

Het nieuwe gebouw van Bam®Technics komt op de site van de voormalige meubelfabriek Emdeka in Bellegem. “De extra ruimte zullen we goed kunnen gebruiken, onder meer om een grotere strategische stock aan te houden, zodat we klanten snel kunnen depanneren”, zegt zaakvoerder Nick Vandenbroucke. “De jongste 4 jaar zijn we jaarlijks met 30% gegroeid. Die groei vertaalt zich ook in het personeelsbestand: binnenkort zullen we 10 servicetechnici in dienst hebben, 6 meer dan nu.”

Bam®Technics installeert vooral slagbomen en toegangscontrole op containerparken, in parkings, aan ziekenhuizen, en pretparken. “Maar we zijn ook vaak aan de slag in zeehaventerminals en industriële bedrijven, waar slagbomen onder meer dienen ter beveiliging van mensen en machines. Als projectleider coördineren we bovendien alle onderaannemers die bij zulke projecten betrokken worden.”

Bam®Technics is exclusief verdeler van het merk Bam® voor de linkerhelft van België. Het productgamma van Bam® zijn poorten, slagbomen, speedgates, zuilen en zogenoemde draaitrommels. “Het is een mooi Belgisch product in een erg verscheiden en immer groeiende markt. Ook de particuliere markt, met de installatie van automatische (sier)poorten en hekken, is belangrijk voor ons. In onze nieuwe toonzaal in Bellegem zal er veel meer plaats zijn om ook dat gamma aan de klanten te kunnen tonen.”

Watermolenstraat 45
8500 Kortrijk
056 72 07 31
www.bamtechnics.be



De opdracht die VGD zichzelf stelt: inspireren en innoveren

VGD werpt zich op als kennispartner voor familiale ondernemers en starters. Een bewust veel ruimere omschrijving dan een tax-, audit en accountancykantoor. VGD heeft 8 kantoren in Vlaanderen en Brussel, waaronder in Kortrijk en Brugge én een flink aantal internationale vestigingen, vooral in Oost-Europa.

“De rol die we opnemen als kennispartner en ons uitgebreide kantorennetwerk geven ons de mogelijkheid om onze klanten allesomvattend advies te geven”, zegt Tom Rijckaert, kantoorverantwoordelijke van VGD Kortrijk.

“Een zekere schaalgrootte is nodig vandaag, om zo veel mogelijk specialisaties in huis te hebben. Zo kunnen we ondernemers op zo veel mogelijk vlakken ondersteunen, want accountancy als louter uitvoerende taak is aan het verdwijnen. Daarom hebben we altijd de focus gelegd op de rol van adviseur en vertrouwenspersoon voor onze klanten.” VGD werkt voornamelijk voor familiale ondernemers, maar vaak ook voor starters. “We willen met elke klant een langetermijnrelatie uitbouwen, om zo veel mogelijk meerwaarde voor hem te creëren.”

VGD, dat prat gaat op zijn DNA van ‘authenticiteit, no-nonsense doeners’, wil niet alleen inspireren, maar ook vernieuwend zijn. Eén

voorbeeld daarvan is het TOCO-portaal, dat momenteel samen met fintech-speler The Glue ontwikkeld wordt, en in het voorjaar van 2019 gelanceerd wordt (www.toco.eu). “Toco is een financiële cockpit met focus op de ondernemer en zorgt naast financiële inzichten ook voor een continue communicatie met zijn adviseur. TOCO zal ons toelaten meer met onze klant te kunnen interageren. Binnen onze onderneming loopt ook een TOCO-project, ‘Together Connected’, dat erop gericht is de medewerkers nog meer verantwoordelijkheid en groeimogelijkheden te geven.”

Spinnerijkaai 43A
8500 Kortrijk
056 35 85 51
be.vgd.eu



“We willen met elke klant een langetermijnrelatie, om zo veel mogelijk meerwaarde voor hem te creëren.”

TOM RIJCKAERT

"Samenwerken is slimmer dan opgelegde fusie"

"Ons Stadsbestuur streeft naar een Zuid-West-Vlaamse federatie van gemeenten om de bestuurskracht te vergroten", zegt algemeen directeur Nathalie Desmet van Kortrijk. Binnen de eigen grenzen werken Stad en OCMW samen een integratietraject af voor de 1.800 medewerkers, waarbij vooral bij de ondersteunende diensten synergiën gezocht worden.



18,7

MILJOEN EURO

Het grootste project in Kortrijk was Kortrijk-Weide, waar voor 18,7 miljoen euro diverse deelprojecten gerealiseerd werden op en rond een voormalig NMBS-gebouw: een fuifzaal, het Nelson Mandelaplein, de ruimte voor start-ups Hangar K.

Welke waren de voornaamste investeringen van de afgelopen legislatuur?

Nathalie Desmet: "Het grootste project was Kortrijk-Weide, waar voor 18,7 miljoen euro op en rond een voormalig NMBS-gebouw diverse deelprojecten gerealiseerd werden: een fuifzaal, het Nelson Mandelaplein, de ruimte voor start-ups Hangar K, enzovoort. De bouw van muziekcentrum De Kreun op het Casinoplein kostte 5,6 miljoen euro en een publiekstrekker was het verlagen van de Leieboorden voor 3 miljoen euro. Heule-Plaats werd heraangelegd voor 3,7 miljoen euro, de Kennedylaan voor 4 miljoen euro en de Houtmarkt voor 2,5 miljoen euro. We bouwden het regionaal erfgoeddepot Tresoor voor 4,8 miljoen euro."

Welke grote investeringen staan voor de komende jaren gepland?

"Dat zal afhangen van het nieuwe bestuursakkoord, maar in de planning staan al het heraanleggen van de stationsomgeving voor 7,8 miljoen euro netto en de N50 voor 2,7 miljoen euro, en de bouw van een centrale depotruimte voor 4 miljoen euro. We verwachten ook een masterplan voor de Schouwburg en een verdere doortrekking van de verlaagde Leieboorden."

Hoe haalbaar is de vraag van Voka om 20% van de exploitatie-uitgaven te investeren

in materiële vaste activa?

"We zitten op dat gemiddelde, dankzij de investeringscoalitie van de afgelopen legislatuur. We zien dat het publiek er achter staat dat verder in het openbaar domein geïnvesteerd wordt. Dus die 20% moet haalbaar zijn, rekening houdend met onze schuldgraad en met de structurele ontvangsten."

Hoe verloopt de integratie van het OCMW?

"In 2013 was Kortrijk een voortrekker met de creatie van één directie Welzijn als brug tussen de Stad en het OCMW. Toen richtten we al een gemeenschappelijke informaticadienst op. Begin 2018 startte een compleet integratietraject. Dit is een grote oefening, want het gaat in totaal om 800 medewerkers van de Stad en 1.000 van het OCMW. Eind dit jaar zullen alle grote themaclusters samengebracht zijn, in 2019 zullen alle organogrammen een feit zijn. We zoeken synergieën in de ondersteunende diensten zoals financieel beheer en hr."

Hoe staat u tegen de vraag naar gemeentelijke schaalvergroting?

"Kortrijk is een centrumstad en speelt daardoor een rol voor de regio. We zijn bijvoorbeeld een voortrekker in de regionale

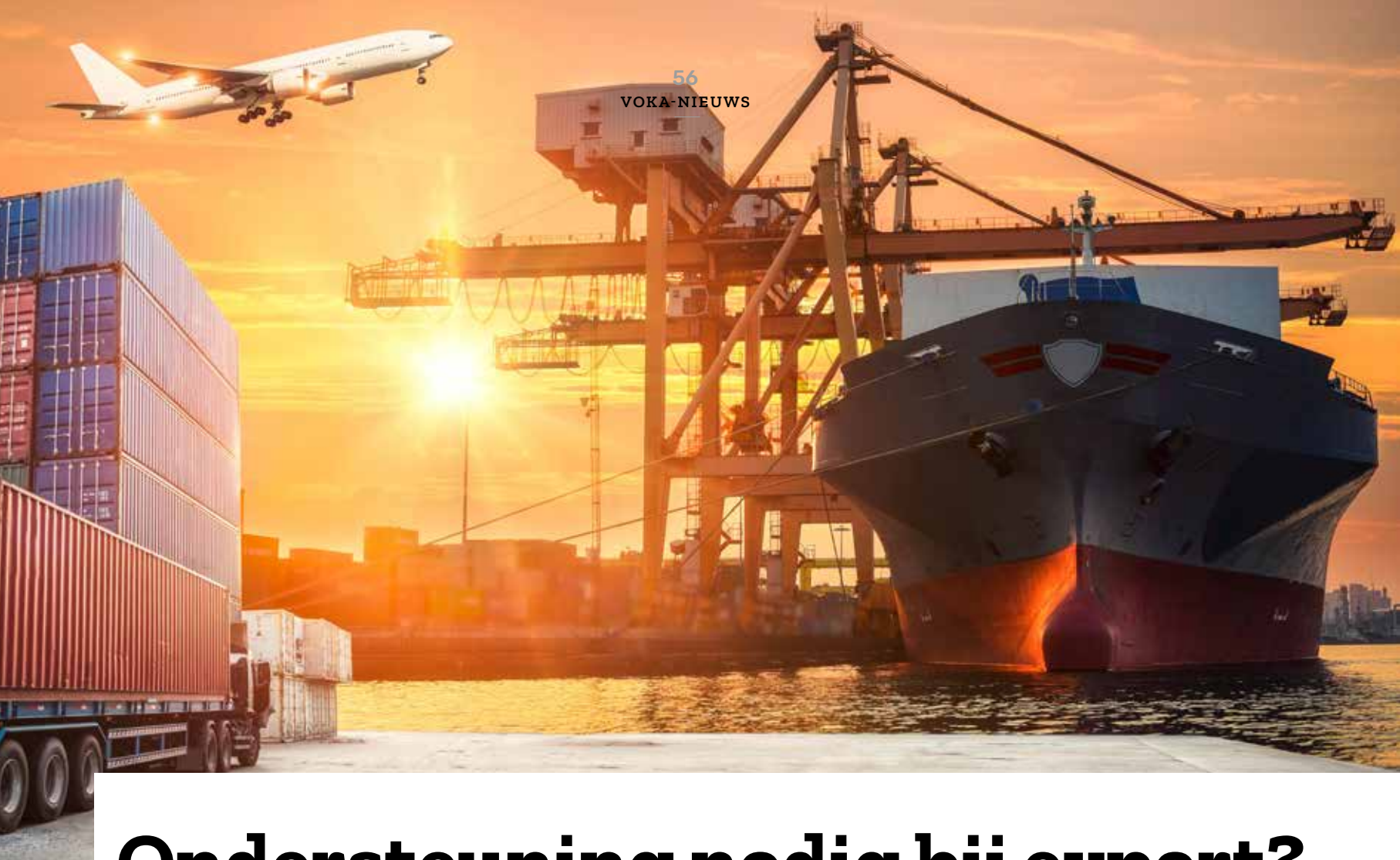
"We zien dat het publiek achter verdere investeringen in het openbaar domein staat."

NATHALIE DESMET

welzijnsvereniging W13. In de krachtlijnen voor het bestuursakkoord staat dat we streven naar een Zuid-West-Vlaamse federatie van gemeenten om de bestuurskracht te vergroten. Samenwerken is slimmer dan een opgelegde fusie. We moeten elkaar vinden en tot een win-win voor iedereen komen. Bijvoorbeeld wegens de krapte op de arbeidsmarkt zullen we moeten samenwerken of anders zullen we allemaal verliezers zijn."

Aan welke gemeentelijke samenwerkingen neemt u al deel?

"Wij zijn betrokken bij de intercommunales IVOG, Leiedal, W13 enzovoort. Daarnaast zijn er intergemeentelijke samenwerkingsverbanden rond verschillende thema's zoals het crematorium en de luchthaven in Wevelgem. Alles samen gaat het om een 50 à 60-tal samenwerkingen." (RJ - Foto Hol)



Ondersteuning nodig bij export?

Customs Academy

new

Ondernemen buiten de EU vereist de juiste kennis van douanezaken. Daarom organiseert Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen in 2019 een nieuw opleidingstraject: Customs Academy.

In tijden waar de concurrentie groot is en van over heel de wereld komt, de vrijhandel en de EU onder druk komen te staan en de Brexit nakend is, is internationaal ondernemen met de juiste kennis van douanezaken meer dan ooit een must. Indien u erin slaagt om een goede douanestrategie uit te werken, neemt uw bedrijf een gunstigere marktpositie in.

De Customs Academy bestaat uit 8 delen van telkens een halve dag en loopt van maart tot juni. Na deze opleiding beschikt u over de nodige knowhow om douanetechnische vraagstukken op te lossen en te implementeren in de dagelijkse werking van uw onderneming. Dankzij nauwe contacten met de douane, topsprekers inzake douanematerie en business experts, krijgt u toegang tot de meest actuele info en maken we telkens de vertaalslag naar de praktijk. Afsluitend gaan we de theorie toetsen aan de praktijk tijdens een 'scouting' in de haven van Zeebrugge.

Deze opleiding is gericht op exportmedewerkers en -managers, zaakvoerders, CFO's, en supply chain managers. Er is geen voorkennis vereist.

Ontdek de mogelijkheden voor uw onderneming in de VS

Voka en Flanders Investment & Trade lanceren met start2export2 US een exclusief begeleidingstraject voor exporteurs die hun eerste stappen wensen te zetten in de Verenigde Staten.

Van 14 tot 21 mei 2019 trekken 15 ondernemers samen met Flanders Investment and Trade en Voka West-Vlaanderen op groepszakenreis naar Los Angeles, Las Vegas en New York. De focus ligt op ondernemingen in de design- en interieursector met de ambitie om producten in de VS op de markt te brengen of nieuwe opportuniteiten te zoeken op de Amerikaanse markt.

De deelnemende ondernemers komen niet onvoorbereid aan de start. We starten eind januari met een workshop waarbij de deelnemers inhoudelijk en praktisch voorbereid worden op hun deelname. Het programma is zeer gevarieerd. Tijdens deze handelsmissie wisselen b2b-afspraken, workshops beursbezoeken en store checks elkaar af. We sluiten het traject af met een terugkomsessie met evaluatie.

MEER INFO?

Contacteer Daphne Renier - Internationaal Ondernemen Voka West-Vlaanderen op 0496 27 97 37 of via daphne.renier@voka.be



FLANDERS
INVESTMENT &
TRADE

Gespot bij Voka



VALERIE DEPRAETERE

Directie-assistente Belangenbehartiging en Kennis & Advies

Valerie Depraetere is sinds enkele maanden aan boord als directie-assistente Belangenbehartiging en Kennis & Advies. Binnen haar functie ondersteunt ze op diverse manieren het team. "De vele thema's maken het bijzonder boeiend om elke dag onze leden op de juiste manier te adviseren, inspireren en vertegenwoordigen."

Business Clubs 2019

Nood aan een inspirerend platform dat uw persoonlijke groei en die van uw bedrijf op duurzame wijze kan stimuleren? In onze Business Clubs brengen wij voor u innovatieve en internationaal actieve bedrijven samen om in te zoomen op buitenlandse regio's, internationale en innovatieve thema's. Ook in 2019 starten opnieuw heel wat Business Clubs op.

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

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 loop te nemen en te professionaliseren in één of meerdere managementdomeinen. Kom het aanbod 2019 ontdekken tijdens onze roadshows op 22 november (Kortrijk), 5 december (Brugge), 18 december (Roeselare) en 22 januari (Leper).

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

Talentedmarkt Welt 2018

Op woensdag 5 december organiseert het Welt-traject van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen een talentenmarkt in de ABC-toren in Zeebrugge. Met de talentenmarkt wil Voka West-Vlaanderen Vlaamse bedrijven helpen bij hun zoektocht naar geschikte medewerkers.

Meer info: Nele Braem, nele.braem@voka.be, 056 23 50 49

EVENTEN EN ONTMOETINGEN

Avondinfosessie Familio 2019

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

Voka Hotspot: Vlaemynck Business Center

woensdag 21 november 2018 / 08u00-10u00 / Vlaemynck Business Center, Tielt

Plato roadshow: Aanbod 2019

donderdag 22 november 2018 / 18u00-20u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Voka Ladies: The Beatles & Queen in Symphony

donderdag 22 november 2018 / 18u00-22u00 / Kursaal, Oostende

Netwerkevenement: NOVUM

vrijdag 23 november 2018 / vanaf 08u00 /
Museumcafé - In Flanders Fields Museum, Leper

Boekvoorstelling 'Second Life: Entrepreneurship beyond management and leadership'

dinsdag 27 november 2018 / 18u30-21u30 / Boekenhuis Theoria, Kortrijk

Infosessie: Flexibele werkvormen als alternatief voor de arbeidsmarktkrapte

woensdag 28 november 2018 / 08u00-10u00 / Onafh. Ziekenfonds, Brugge

Te gast bij ABC-toren

dinsdag 4 december 2018 / 18u30-21u30 / ABC-toren, Zeebrugge

WORKSHOPS & SEMINARS

LAB: Bootcamp voor snelgroeiende bedrijven

woensdag 21 november 2018 / 13u30-17u00 /
Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: De zeven eigenschappen van inspirerend leiderschap

vrijdag 23 november 2018 / 09u00-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Basisopleiding financiën voor niet-financiële

vrijdag 23 november 2018 / 09u00-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: Innovatie in hr door digitalisering

dinsdag 27 november 2018 / 09u00-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Succesvol vermarkten van innovatieve producten en diensten

woensdag 28 november 2018 / 08u30-16u30 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: De incoterms praktisch uitgelegd

woensdag 28 november 2018 / 08u30-17u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

Seminarie: Wegwijs in uw btw-verplichtingen in het buitenland

donderdag 29 november 2018 / 08u30-12u00 / Deloitte, Roeselare

Seminarie: Douane voor beginners

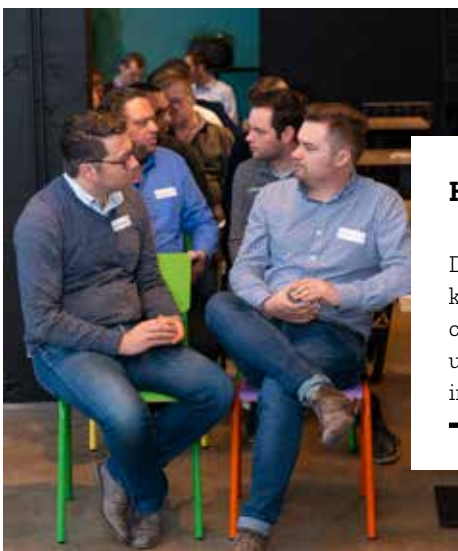
maandag 3 december 2018 / 08u30-16u00 / Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

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



Jong Voka visits Smart Solutions – Roeselare

Jong Voka West-Vlaanderen was begin november te gast bij Smart Solutions. Gastheer Frederick Verhelst (tweede van rechts) gaf de deelnemers een blik achter de schermen van de nieuwe kantoren. We zetten er ook de West-Vlaamse Trends Gazellen 2018 (delaware, XL Roc en Smart Solutions) rond de tafel voor een panelgesprek. *Foto Kurt*



Hotspot Depot – Ieper

De Voka Hotspots bieden een perfect recept om op korte tijd en op een informele manier 15 tot 20 nieuwe contacten te leggen en te linken met tal van bedrijven bij u in de regio. Op 9 november waren we te gast bij Depot in Ieper. *Foto DD*

JOBROAD – Roeselare

Nieuwkomers met een migratieachtergrond sneller en beter inzetten in onze West-Vlaamse bedrijven, dát is de doelstelling van JOBROAD. Om werkgevers te laten kennismaken met deze specifieke doelgroep werd op 8 november een netwerkevent georganiseerd in Roeselare. *Foto Kurt*



Beroepenrally – Kortrijk

Tijdens de tweede editie van de beroepenrally kwamen een dertigtal leerlingen van het zesde leerjaar bij Voka West-Vlaanderen kennismaken met ondernemen en konden ze hun eigen talenten ontdekken. Op die manier komen ze al op jonge leeftijd in contact met ondernemingen en leren ze de bedrijven uit hun regio kennen. *Eigen foto*



Topontmoeting met Johan Thijs – Oostkamp

Begin november waren we met een groep West-Vlaamse topondernemers te gast in domein De Hertin in Oostkamp voor een boeiende en inspirerende avond met Johan Thijs, CEO van de KBC Group. Thijs, die ook voorzitter is van Febelfin, had het er over de weg van de digitalisering bij KBC en welke impact die keuze heeft op de organisatie en de mensen die er werken. *Foto DD*

Bryo Kick-off – Gent

Eind oktober startte een nieuwe Bryo-groep op. De tweedaagse kick-off, die in samenwerking met Voka Oost-Vlaanderen wordt georganiseerd, vond dit keer plaats in Gent, waar meer dan 50 startende ondernemers present tekenden. *Eigen foto*



Seminarie: Hoe maakt u uw bedrijf Brexit-proof? – Kortrijk

In het licht van de nakende Brexit is het belangrijk om zich nu al zo goed mogelijk voor te bereiden en in te dekken tegen de verschillende risico's. Tijdens dit seminarie brachten we de impact van de Brexit in kaart en gingen we na welke proactieve maatregelen nu reeds genomen kunnen worden. Ook Jurgen Van Damme (Maes Dyeing & finishing), Dimitri Maebe (Ursa Benelux), Bart Schorreel (ING), Wim De Boe (ING) en Els Vermeulen (Maes Dyeing & finishing) woonden de sessie bij. Op 13 december organiseren we de sessie ook in Brugge. *Eigen foto*



BEEUWSAERT
C O N S T R U C T

BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE