

ONDERNEMERS

16 FEBRUARI
2018



BLIKVANGER

iDocta en
B2Bsolutions
smelten samen

REPORTAGE

Historisch
erfgoed wordt
innovatieve business

DOSSIER

Machinebouw en
metaalconstructie

Hannelore Raes en Filip Wallays – Agristo

"Onze ambitie?
Groeien, groeien, groeien."

vo
ka

Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



Offshore trafiek doet aantal scheepsbewe- gingen in Haven Oostende fors stijgen

Haven Oostende blikt terug op een succesvol jaar.

Niet enkel de offshore wind business draait op volle toeren, maar ook de traditionele economische activiteiten houden stand.

De bulktrafiek

(windmolenonderdelen niet meegerekend) bleven stabiel, 1 383 303 ton in 2017 vergeleken met 1 463 988 ton in 2016 (= - 0.6%).

Het totaal aantal invaarten (= calls) van commerciële schepen en Vloot (excl. visserij, pleziervaart, scheepvaartpolitie) is 7393. In 2016 waren dit er 6069. Dit cijfer bewijst dat Oostende een uitzonderlijk drukke haven is.

Offshore

In 2017 ontving de haven 64 verschillende crew transfer vessels (CTV's) (maximum lengte 40 m). Allen samen goed voor 3234 invaarten. Vergeleken

met 2016 (2652) is dit een stijging van 22%.

24 verschillende Service Operation Vessels (SOV's) en installatieschepen (jack-ups) bezorgden onze haven 57 invaarten. In 2017 werd in tegenstelling tot in 2016 (Nobelwind) geen windpark gebouwd vanuit Oostende. Toch is er een forse toename van de offshore trafiek met meer dan 20%.

Deze scheepsbewegingen hebben we puur aan het onderhoud van de parken te danken.

Haven Oostende verwacht voor 2018 een nog grotere toename van de offshore trafiek.

Want de bouw van de windparken Rentel en Norther is ondertussen gestart.

Siemens gebruikt in 2018 de volledige REBO-terminal voor het monteren van de windturbines van het Rentel park. Het projectteam van Norther opereert eveneens vanuit Oostende.

Ferry

Ondertussen zijn de voorbereidingen voor de opstart van de nieuwe

ferry-verbinding naar Ramsgate volop bezig. Vermoedelijk zal de nieuwe lijn in april 2018 haar eerste afvaart verzorgen.

Achterhaven

In de achterhaven zijn er ook volop ontwikkelingen die zich verder materialiseren in de loop van 2018.

AIM Recycling is in volle groei en er wordt verwacht dat ze naast de binnenvaart ook meer en meer

zullen gebruik maken van de zeescheepvaart.

Na de overname van Soetaert door JDN is er een heel investeringsprogramma op poten gezet dat zal gefinaliseerd worden in 2018.

Ook de scheepslijft zal aan een investeringsprogramma onderworpen worden.

Daarnaast verwachten we de inname van extra terrein door nieuwe bedrijven die er zich zullen vestigen.



West-Vlaanderen, innovatieve topregio bij uitstek

Als regio in minder dan enkele maanden tijd een tweede onderzoeks-, ontwikkelings- en innovatiehub in de wacht slepen. Weinigen deden het West-Vlaanderen voor. En daar mogen we best trots op zijn.

Dat het zwaartepunt van de Vlaamse machinebouw- en mechatronica-activiteiten in West-Vlaanderen ligt, wist u al. Daarom ook vormt onze regio een uniek ecosysteem en de perfecte uitvalsbasis voor een nieuwe Flanders Make-vestiging. Herinner u: eind vorig jaar maakte de Vlaamse regering 15 miljoen euro vrij voor een strategisch onderzoekscentrum voor de mechatronica- en de machinebouwsector. Flanders Make is één van de vier grote strategische onderzoekscentra van Vlaanderen, naast Imec-iMinds, VIB en Vito. Het heeft sinds drie jaar twee vestigingen in Leuven en Lommel, nu komt er een derde bij in onze regio. De realisatie ervan zal nog dit jaar een feit zijn.

Veel bekend volk was er ook begin deze maand in Kortrijk voor de voorstelling van VEG-i-TEC (Vegetable Innovation Technology): het onderzoeks- en expertisecentrum van de UGent en haar partners rond de verwerking van groenten en aardappelen. Een sector die ik voor ik in West-Vlaanderen aanspoelde amper kende, maar die o zo belangrijk is voor onze regio en vooral ook uniek in Europa.

West-Vlaanderen - en zeker Midden- en Zuid-West-Vlaanderen - is het kloppende hart van de Vlaamse agro-voedingsindustrie. 94% van de productie van diepgevroren groenten en fruit en de helft van de diepgevroren aardappelbereidingen gebeurt in West-Vlaamse bedrijven. Ons land is goed voor 41% van de totale EU-uitvoer van diepvriesproducten. In 2016 werd voor 1,41 miljard euro aan diepgevroren aardappelproducten en voor 1,06 miljard euro aan diepgevroren groenten uitgevoerd.

VEG-i-TEC zal specialisten in voedings- en watertechnologie, maar ook machinebouwers en softwareleveranciers samenbrengen om toegepast onderzoek te verrichten naar het op een ecologische manier verwerken van groenten en aardappelen. Het onderzoekscentrum is bovendien een extra troef om getalenteerde mensen aan te trekken en hier te houden. En dat sluit naadloos aan bij ons

mantra: een door kennis gedreven economie is de sleutel tot onze welvaart. Innoveren, het vernieuwen en verbeteren van processen en producten, blijft cruciaal om de concurrentie voor te blijven.

Onze Vlaamse voedingsbedrijven investeren jaarlijks zowat 189 miljoen euro in onderzoek en ontwikkeling, 3,3% van hun toegevoegde waarde. 63% van de Vlaamse voedingsbedrijven heeft recent een product- en of procesinnovatie aangevat of doorgevoerd. Hiermee staat de voedingsindustrie in Vlaanderen in vergelijking met de buurlanden aan de top. Zowel ten opzichte van Duitsland (48%), Nederland (40%) en Frankrijk (36%) scoort Vlaanderen aanzienlijk beter.

Veel consumenten hebben over de productie van voeding nog steeds een geromantiseerd, artisaanbeeld. Maar in werkelijkheid is het een sector die innovatie, automatisatie en digitalisering steeds sterker omarmt. Duurzame, innovatieve voedingsprocessen- en producten zijn essentieel voor onze agro-voedingsketen en zijn de enige manier om onze reeds sterke marktposities te behouden en zelfs te versterken. Er is geen alternatief. Daarom ook moeten we blijven investeren in samenwerking tussen onze bedrijven, kennisinstellingen en onze gerenommeerde strategische onderzoekscentra. Flanders Make en VEG-i-TEC, samen met Flanders Food, zijn schoolvoorbeelden van het triple helix-concept waarbij universiteiten, hogescholen, praktijkcentra, onderzoekscentra, de private sector en de overheid de krachten bundelen. Deze triple helix moet leiden tot een 'slimmere', meer competitieve economie.

Onze Vlaamse wetenschappelijke basis is top in Europa, maar het blijft moeilijk de theorie te vertalen naar de praktijk. De uitdaging is die technologische kennis en ervaring nauwer te laten aansluiten bij de behoeften van de bedrijfs-wereld. We mogen veel investeren in onderzoek en ontwikkeling, maar op een bepaald ogenblik moet de brug geslagen worden met het bedrijfsleven, moet onderzoek en ontwikkeling industrieel ten nutte worden gemaakt. Investeren in onderzoek en ontwikkeling is niet alleen een manier om multinationals te verankeren, maar is tegelijk ook een impuls voor de

kmo-bedrijven. Voor die kmo's, die niet altijd de tijd, de mankracht en de middelen hebben om zelf aan onderzoek en ontwikkeling te doen, zijn VEG-i-TEC en Flanders Make partners van onschatbare waarde.

Beste ondernemers, sta open voor de ondersteuning die onze onderzoekscentra u te bieden hebben. Zo maakt u de juiste technologische keuzes die u toelaten innovatie vlot in vermarktbaar producten en diensten te vertalen. You can do it!

“De investeringen in onderzoek en ontwikkeling moeten op een bepaald ogenblik ook industrieel ten nutte worden gemaakt.”

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



HAELVOET EN VASA06
VANOMOBIL07
POCO LOCO.....08
FERRO PERFORMANCE PIGMENTS09
UITGELEZEN 12
ISOMASTERS 13

HAVENNIEUWS11

DOSSIER

WERKHUIZEN DESWARTE24
GOMUTEC 27
D'HAENE29
ROMMELAERE 31

VOKA-NIEUWS

BUSINESS CLUB INNOVATION.....32

PROSIT 34



18

REPORTAGE

AlfaVision uit Brugge groeide in nauwelijks twee jaar tijd uit tot wereldleider in technologische bezoekersbelevingen voor musea, erfgoedinstellingen en bezoekerscentra.



20

INTERVIEW

Diepvriesfriet en -specialiteiten voor meer dan 120 landen over de hele wereld: dat moet wel Agristo zijn. Lokaal verankerd, maar een *global player* die zopas fors investeerde in een nieuwe vestiging in Wielsbeke.



24

MACHINEBOUW & METAALCONSTRUCTIE

Van ruwe machines tot spitstechnologie, van seriewerk tot maatwerk: elke machinebouwer en ieder metaalconstructiebedrijf heeft zijn eigen specialiteit.

ONDERNEMERS & CO

SD Worx

Vinden we nog wel nieuwe medewerkers?

15

Alaska-group

Fiscale voorzieningen aan banden gelegd

16

IMPOSTO Advocaten

Hervorming vennootschapsbelasting: zowel opportuniteiten als aandachtspunten voor de Belgische holding!

17

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

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

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

Redacteurs: Bart Vancauwenberghe - **Vormgeving:** Pieter Claerhout

Mediaregie: Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne

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

Journalisten: Karel Cambien, Stef Dehullu, Johan Depaepe, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Lieven Vancoillie, Bart Vancauwenberghe

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



"DIGITAL DOCUMENT MANAGEMENT WORDT VOOR ONS STEEDS BELANGRIJKER"



Wim Rogé
en Michel
Vandermarliere

iDocta en B2Bsolutions smelten samen

Het Waregemse iDocta en zustervennootschap B2Bsolutions gaan voortaan samen als iDocta door het leven. B2Bsolutions bespeelde de markt van multifunctionele Ricoh-printers, terwijl het aparte iDocta gespecialiseerd was in multifunctionals, scanning en documentbeheer. Eind maart opent het ook een nieuw kantoor in Oostende. Met de fusie en de extra vestiging wil het bedrijf zijn positie versterken.

Wanneer twee bedrijven onder hetzelfde dak zitten en dezelfde zaakvoerders delen, mag een fusie geen verrassing heten. Tien jaar geleden zag B2Bsolutions het levenslicht in Drogen; vijf jaar geleden hielden Wim Rogé en Michel Vandermarliere in Waregem iDocta boven de doopvont.

"Als geboren West-Vlamingen moesten we uiteindelijk toch ook voet aan de grond hebben in de eigen provincie", vertelt Wim. "B2Bsolutions verdeelde Ricoh-apparatuur, terwijl iDocta zich in Canon specialiseerde. Twee premiummerken, dus. Nu hebben we alles 'samengegoid'. Een logische beslissing, zeker

ook omdat de fusie ons toeliet om de West-Vlaamse Canon-klienten over te nemen en dus onze samenwerking met die leverancier én partner nog te versterken. Voor de West- en Oost-Vlaamse kmo's zijn wij nu de exclusieve partner van Canon, wat ons een enorm commercieel voordeel geeft. Het maakt van iDocta de grootste onder de onafhankelijke Canon-dealers en -serviceproviders. In die mate zelfs dat we nu ook steeds meer grotere bedrijven in beide provincies bedienen, die vroeger klant waren bij een van de nationale spelers. We hebben een extra verkoper aangevraagd om die grotere accounts te bewerken. Onze technische dienst is voldoende professioneel uitgebouwd om die groei meester te kunnen."

Lokale dienstverlening en nabijheid blijven dan ook belangrijk voor de klanten van iDocta, ook de grote. Vandaar dat iDocta eind maart een nieuw kantoor opent in Oostende. "70% van de notariaten en de helft van de immo-



"We merken dat digitaal documentenbeheer in de cloud ook steeds meer kleinere ondernemingen aanspreekt."

MICHEL VANDERMARLIERE

bliënkantoren aan de kust zijn klant bij ons en dat vertegenwoordigt toch aardig wat machines. Vandaar dat een centrale kustlocatie voor ons zich opdrong", zegt Wim. Met de opening van het nieuwe kantoor wordt het team uitgebreid met twee technici en twee accountmanagers, wat het totale aantal medewerkers bij iDocta op 18 brengt.

MEER DOEN DAN DE CONCURRENTEN

De keuze van iDocta om indertijd met Canon in zee te gaan en door de jaren heen een steeds 'innigere' relatie op te bouwen, was ingegeven door het feit dat Canon marktleider is op het vlak van documentscanning en -archivering, software voor tekstherkenning en zo meer. "Dat sloot nauw aan bij de richting die we uit wilden. Je kan je beperken tot het verkopen en onderhouden van copiers, scanners en printers, maar wij wilden van onze klanten horen: waarom en hoeveel print je. Zou je het ook met minder prints kunnen doen? Hoe kunnen we je helpen om je documenten efficiënter (digitaal) te beheren?", zegt Michel Vandermarliere. "Dat sluit ook aan bij de algemene evolutie: de toestellen zijn één ding,



maar met de aanvullende diensten maak je het verschil. Wij doen dat onder meer met ons eigen digitale documentbeheersysteem in de cloud, op onze eigen dataservers, dat werkt in combinatie met Canon-hardware. Dat is belangrijk voor ons, omdat 'digital document management' heel vlug verandert en wij dus snel mee zijn met de meest recente evoluties. Denk bijvoorbeeld aan apps om facturen via de smartphone goed te keuren. Er zit dus

nog veel groei in dat product. Elke prospect luistert met grote interesse naar dat verhaal en door de fusie kunnen we de betekenis achter de naam iDocta – Intelligent beheer van Doc(umenten) en Data – nu nog beter waarmaken. Vroeger waren voornamelijk de grotere kmo's daarin geïnteresseerd, maar we merken dat digitaal documentenbeheer in de cloud ook steeds meer kleinere ondernemingen aanspreekt."

Haelvoet klikt zich 'vast' in Vasa

In Ingelmunster heeft de familie Haelvoet, hoofdaandeelhouder van de nv Haelvoet die gespecialiseerd is in los meubilair, een strategische participatie genomen in Vasa, producent van vast meubilair.

Familiebedrijf Haelvoet werd in 1931 opgericht en focust zich sinds de jaren '50 op hoogwaardige losse meubels voor ziekenhuizen en woonzorgcentra. Ter aanvulling van haar portfolio nam de familie Haelvoet onlangs een strategische participatie in de nv Vasa, dat ook in Ingelmunster gelegen is, met een specialisatie in vast meubilair voor dezelfde doelmarkt.

"Deze investering past perfect binnen de strategie om ons verder te profileren als een complete inrichtingsspecialist voor ziekenhuis- en zorginstellingen", zegt CEO Vincent Haelvoet. Een bedrag werd niet bekendgemaakt.

Net als Haelvoet is Vasa – oorspronkelijk Vanlerghe & Sabbe uit 1942 – een familiebedrijf geleid door de derde generatie. Terwijl Haelvoet tot 40% van zijn productie exporteert, is Vasa vooral actief in West- en Oost-Vlaanderen. Het bedrijf in de Bollewerpstraat, op een boogscheut van de Leon Bekaertstraat, waar Haelvoet gevestigd is, wordt geleid door de broers Chris en Filip Vanlerghe.

"Beide bedrijven blijven onafhankelijk van elkaar hun eigen koers varen en het huidige management van Vasa blijft het dagelijks bestuur op zich nemen", aldus Vincent Haelvoet. (RJ - Eigen foto)

WWW.HAEVOET / WWW.VASA.BE





"Onze toekomstvisie valt eenvoudig samen te vatten", besluit Wim Rogé. "We blijven ons focussen op wat voor ons en onze klanten de grootste meerwaarde oplevert." (JD - Foto's Kurt)

WWW.IDOCTA.BE
WWW.LUNADOC.BE



Zaakvoerder
Vincent Haelvoet.

Vanomobil vindt nieuwe thuis in Deerlijk

Het is een opvallend beeld voor wie op de E17 in Deerlijk passeert: op het dak van het nieuwe bedrijfsgebouw van Vanomobil staan heel wat motorhomes, die meteen de corebusiness van dit bedrijf verduidelijken. Zaakvoerders Ignace Coudron en Véronique Vanhoo trokken eerder noodgedwongen weg uit Wevelgem, maar zijn heel enthousiast over hun nieuwe thuis.



Vanomobil groeide sinds het ontstaan in 1989 als kool, zeker nadat Ignace Coudron en zijn echtgenote de zaak in 1997 overnamen van Véroniques vader Roger. De site van 9.000 m² in Wevelgem, waar het bedrijf sinds 2006 gevestigd was, volstond niet langer. Zelfs niet na de uitbreiding in 2011, toen het bedrijf investeerde in een extra shop en atelier.

"We waren dolgraag in Wevelgem gebleven, maar het kon gewoon niet. Ook in andere gemeenten in de buurt vonden we niet meteen de 20.000 m² die we zochten. Met dank aan Leiedal en burgemeester Claude Croes van Deerlijk botsten we op deze mooie zichtlocatie van 15.000 m² langs de E17. Hier investeerden we vooral in een groot atelier (3.500 m²). Dat vormt het hart van ons bedrijf en het zorgt ervoor dat we de perfecte service kunnen bieden die onze klanten verdienen. In onze werkplaats herstellen we trouwens niet alleen campers; we passen die volledig aan de wensen van onze klanten aan."

Voor de extra 5.000 m², die vooral nodig was als parkeerruimte voor de huurvloot

"We investeerden vooral in een groot atelier, want dat vormt het hart van ons bedrijf."

IGNACE COUDRON EN VÉRONIQUE VANHOO

van een vijftigtal campers, vond de architect een creatieve oplossing door het dak als extra parking te gebruiken. "Daarvoor dienden we wel te investeren in een unieke lift die je nergens anders in België vindt. Het is natuurlijk mooi meegenomen dat die oplossing niet alleen functioneel, maar ook commercieel interessant is: sinds we eind januari verhuisden, is de huurvraag naar mobilhomes al opmerkelijk gestegen. Door een camper te huren, kunnen mensen al eens proeven van de ervaring. Dat kan op termijn leiden naar een aankoop van zo'n wagen." Bij Vanomobil Deerlijk werken 38 mensen. Het bedrijf heeft nog vestigingen in Hoogstraten (sinds 2001) en Tremelo (2011). (BVC - Foto Hol)

WWW.VANOMOBIL.BE



INDUSTRIE 4.0 IN DE PRAKTIJK

Poco Loco bouwt opvallend hoogbouwmagazijn

Wie langs de E403 tussen de afritten Izegem en Roeselare-Haven rijdt, komt stilaan ogen te kort. Na de Skylinetoren(s), een handvol windmolens en de lichtgevende box van Modular, zorgt nu ook Poco Loco met een 43 meter hoog rood-wit volautomatisch magazijn voor een nieuwe blikvanger. De investering van 40 miljoen euro past in de langetermijnpolitiek van de Paulig Group waartoe de Roeselaarse producent van tex-mexvoeding behoort.

Gerard Debrabander zag begin jaren '90 in de VS dat tex-mexvoeding aan een opmars bezig was. Samen met zijn studiegeenoot Patrick Maselis startte hij in 1994 Poco Loco op in de Trakelweg in Roeselare. Het eerste jaar was het zoeken en tasten, tot Delhaize op de kar sprong en de maïskorrels aan het rollen gingen. Het assortiment breidde uit van tortillachips over wraps tot dipsauzen en kruidenmixes. Vandaag werken 560 mensen voor Poco Loco op 2 locaties in Roeselare – Zwaikom en Rumbeeksegravier – en sinds mei vorig jaar ook 100 in Milton Keynes, voor de Brits markt. Voor Roeselare staan momenteel nog 70 vacatures open, van planners en verkopers tot productiemedewerkers.

BLIJVEN INVESTEREN

"Sinds de 140-jarige Finse Paulig Group in 2010 alle aandelen overnam, zijn we niet gestopt met investeren", vertelt Peter Denolf. "We installeerden jaarlijks nieuwe productie-

lijnen en investeerden in een efficiënte transportafdeling. Vorig jaar kwam er een nieuw erp-pakket, waardoor we beter geïntegreerd kunnen werken. Eind januari openden we het nieuwe hoogbouwmagazijn, dat nu 43.000 palletten kan herbergen en nog kan worden uitgebreid tot 65.000. Het magazijn is de draaischijf van onze werking. Grondstoffen en verpakkingsmaterialen worden er gelost en gestockeerd. Via een 100 meter lange brug worden ze volautomatisch van het magazijn naar de productieafdeling verplaatst. Nadien komen de afgewerkte producten naar het magazijn terug. Door het magazijn zo dicht bij de productie te bouwen, kunnen we 25.000 vrachtwagenbewegingen per jaar schrappen. Met het magazijn hebben we gekozen voor een flexibele oplossing. Wij zetten immers geen bestellingen klaar in 'buffer lanes'. Het verkeer is daarvoor te onvoorspelbaar. Maar 20 minuten na een bestelling zitten de leveringen wel in de vrachtwagen. Wij geloven dat er enkel plaats is voor het bedrijf dat zijn klanten het

"Door het magazijn zo dicht bij de productie te bouwen, kunnen we 25.000 vrachtwagenbewegingen per jaar schrappen."

PETER DENOLF

efficiëntst kan bedienen. Daarom blijven we verder investeren."

Hoewel Roeselare de bakermat is van Poco Loco, was een opvallend hoogbouwmagazijn er geen evidentie. "De stad wilde liever geen grijze doos langs een drukke invalsweg en zelf wilden we er ook iets tofs van maken. We integreren mooi in de omgeving met de witrode windmolens en de witte tanks. Bovendien zitten de kleuren in onze huisstijl. Het is een mooie exposure, ook op het vlak van employer branding. We gaan het magazijn trouwens ook gebruiken om andere producten uit de Paulig Group die we niet in Roeselare produceren – zoals koffie en kruiden – wel van hieruit te verdelen", besluit Peter Denolf. (SD - Foto Kurt)

WWW.PCOLOCO.BE

CAPPELLE PIGMENTS WORDT FERRO PERFORMANCE PIGMENTS

Naamsverandering gaat gepaard met sterkere veiligheidsfocus

Zeg niet langer 'Cappelle Pigments' tegen de fabrikant van pigmenten uit Menen. Sinds een Amerikaanse multinational het bedrijf verwierf, heet het nu officieel Ferro Performance Pigments Belgium. De sites in Menen en het Franse Halluin worden sinds vorig jaar geleid door Geert Verhelle, die doorheen de jaren een mooi carrièrepad bij het bedrijf bewandelde. Opvallend is dat het Amerikaanse moederbedrijf fors investeert in veiligheid.

Cappelle startte in 1889 in het Franse Halluin als een fabriek voor verpakkingspapier. Nadat het bedrijf in 1925 een productie-unit in Menen kocht, ging het zich vanaf de jaren dertig toeleggen op de productie van pigmenten. Dat zijn stoffen die aan basismaterialen worden toegevoegd om ze kleur te geven. De site in Frankrijk legt zich vooral toe op anorganische pigmenten (die metaal in hun structuur hebben), zoals transparante ijzeroxiden en bismuth vanadaat. De site in Menen focust zich op organische pigmenten. Begin december 2016 vond de officiële verkoop aan het Amerikaanse Ferro plaats.

Daarop besliste de voormalige directie in maart vorig jaar om Cappelle Pigments te verlaten en kreeg Geert Verhelle als sitemanager de verantwoordelijkheid over de sites in Halluin en Menen. "We zijn nu een jaar bezig met de integratie, die overigens vrij vlot verloopt. Een lokaal management beheert het operationele luik, de ondersteunende diensten worden deels lokaal en deels globaal georganiseerd. Voor onze medewerkers (circa 160 in Menen en 50 in Frankrijk) had de komst van Ferro niet zoveel gevolgen, behalve dan het feit dat er extra geïnvesteerd wordt in veiliger werken. Dat uit zich onder meer op de

werkvloer, in valbescherming op daken,... Veiligheid is voor de Amerikanen even belangrijk als productiviteit."

COMPLEMENTAIR AANBOD

Cappelle Pigments betekent voor Ferro in eerste instantie een gedroomde aanvulling op het aanbod. "Ferro was tot voor de aankoop vooral gespecialiseerd in anorganische pigmenten. Door de acquisitie kan het nu dus ook organische pigmenten aan het aanbod toevoegen. De producten die we maken, gebruiken onze klanten voor het kleuren van plastic, verven en inkten. Anorganische Ferro-pigmenten lenen zich onder meer voor het kleuren van tegels, email en glas. Ferro concentreert zich overigens niet alleen op de pigmenten zelf, maar gebruikt ze ook in andere items die ze zelf produceren, zoals gekleurd email (voor porselein), 'polish' en andere pasta's, alsook dispersies (waarbij pigmenten gemengd zijn met een vloeistof)."

De multinational stelt een jaarlijkse globale groei van 4% als ambitie. "Uiteraard willen wij daar graag ons steentje toe bijdragen", aldus Geert Verhelle. "Dat kunnen we doen door onze wereldwijde aanwezigheid verder uit te breiden. Door deel te worden van Ferro krijgen we toegang tot nieuwe markten, dus dat moet perfect mogelijk zijn. De productie volumes zijn nu nog stabiel, maar zullen de komende jaren ongetwijfeld stijgen. De uitdaging zal erin bestaan om voldoende extra mensen te vinden om die groei verder gestalte te geven, zelfs al zijn we al vrij sterk geautomatiseerd", besluit de sitemanager. (BVC - Foto Hol)

WWW.CAPPELLE.BE



"De producten die we maken, gebruiken onze klanten voor het kleuren van plastic, verven en inkten."

GEERT VERHELLE



Hello

We are skinn branding agency. We have been developing corporate and product brands with our clients for more than 10 years now. Brands that live, breathe and grow.

Whether it's a startup, market launch or repositioning, we see our creative responsibility in the strategic development of simple, intelligent and emotionally appealing solutions to complex tasks.

This is why we currently employ more than 25 brand specialists in the fields of strategy, design, consumer experience, architecture, photography, content management and digital development.

We are located in the city of Bruges so we speak West Flemish too ;)

www.skinn.be

**skinn
branding
agency**



SBM, PORTILOG EN APZI BUNDELEN KRACHTEN VOOR UITBOUW VORMINGSPAKKET IN ZEEBRUGGE

Stevig pakket havenopleidingen

De Brugse vennootschap Skilliant, met de merken SBM en Escala, wordt de nieuwe aandeelhouder van Portilog, het vormingscentrum voor bedrijven uit de haven- en logistieke sector. Daardoor krijgt ook het opleidingsaanbod in Zeebrugge een flinke impuls. SBM, Portilog en vereniging van private havenondernemingen APZI slaan de handen in elkaar om een stevige opleidingspoot te ontwikkelen. De eerste twee speerpunten worden kennis rond de Brexit en roll on/roll off-verkeer.

SBM traint, coacht en adviseert bedrijven. Het heeft een omzet van meer dan 10 miljoen euro, een 50-tal eigen medewerkers en meer dan 1.500 freelanceleesgevers. Eind vorig jaar sloten Portilog, met zwaartepunt in Antwerpen, en SBM al een samenwerkingsovereenkomst om wederzijds opleidingen te promoten. De naam Portilog blijft behouden voor het opleidingscentrum voor bedrijven met een havengebonden of logistieke activiteit. Zo blijft Portilog de vinger aan de pols houden bij expediteurs, scheepvaartagenten, rederijkantoren, terminaloperatoren, naties en andere logistieke spelers. Het samengaan met SBM opent deuren naar bedrijven in andere logistieke platformen in spoor, wegtransport en luchtvaart.

CENTER OF EXCELLENCE

Dit samengaan opent grote perspectieven voor Zeebrugge. APZI slaat de handen in elkaar met SBM en Portilog om ook in de kusthaven een stevige opleidingspoot op te richten. "Er wordt een hr-werkgroep opgericht waarin we bij de hr-managers van de havenondernemingen zullen peilen naar hun opleidingsnoden. Tegen het najaar willen we



die antwoorden vertalen in een aangepast aanbod", zegt Guy Depauw, secretaris-generaal van APZI.

APZI noemt alvast twee grote uitdagingen: "Ten eerste bezit Zeebrugge een grote know-how in het roll on/roll off-verkeer. Een center of excellence met een bijhorend opleidingsinstituut zal voor de hele regio een grote meerwaarde betekenen. Ten tweede volgt uit het Brexitverhaal de noodzaak om het aandeel van de toegepaste douaneopleidingen flink uit te bouwen. Ook de steeds verder gaande digitalisering en globalisering van de transportketen vragen investeringen in kennis."

Hoe, wanneer noch waar het centrum van start zal gaan, is op dit moment uitgemaakt. Veel zal afhangen van de behoeften die de havenondernemingen als prioritair ervaren. Die zullen bepalend zijn zowel voor de inhoud van de opleidingen als voor de frequentie, het aanbod en het verwachte aantal deelnemers. Daarover zullen op korte termijn beslissingen genomen worden. (RJ - Foto Shutterstock)

Iberia Express

Shortsea operator Euro Marine Logistics start een wekelijkse roro-lus tussen Barcelona, Portugal, het VK, Zeebrugge, de Golf van Biskaje en weer Barcelona. Deze Iberia Express aansluiten op bestaande routes naar Noord-Europa, de Baltische Zee en de Middellandse Zee. Tegen 1 maart zal wekelijks een boot vertrekken op het drie weken durende traject. Op vraag van de markt zullen drie schepen met een capaciteit van minstens 3.000 CEU (Car Equivalent Units) voornamelijk nieuwe auto's vervoeren. Voor de Japans-Noorse operator Euro Marine Logistics, opgericht in 2011 en met hoofdkwartier in Wemmel, is dit de vierde lus die Zeebrugge aandoet.



Kogel door de kerk voor derde en vierde spoor

Voka West-Vlaanderen verwelkomt de beslissing van de federale regering om de zogenaamde lijn 50A af te werken, het derde en vierde spoor op de lijn Brugge-Gent. Op piekdagen rijden er ruim 300 reizigers- en goederentreinen op de lijn tussen Gent en de kust, op dezelfde sporen. De afwerking van het derde en vierde spoor kan die treinen vlotter laten rijden. Dat is niet alleen belangrijk voor de haven van Zeebrugge; de hele kustregio zal daar de vruchten van plukken. Voka wijst er wel op dat ook een derde spoor tussen Brugge en Dudzele noodzakelijk blijft om spoortrafiëk van en naar de haven van Zeebrugge optimaal te kunnen behandelen. *Het Laatste Nieuws - Foto Shutterstock*



Finalisten West-Vlaamse Jonge Ondernemer bekend

Ook dit jaar zetten de 14 West-Vlaamse JCI afdelingen hun schouders onder de verkiezing van de West-Vlaamse Jonge Ondernemer. In samenwerking met Vandelanotte kozen de voormalige winnaars onlangs de 4 finalisten: Lorenzo Deceuninck van LDM Moving & Handling uit Staden, Sofie Vandembrielle van Bulik Standbouw uit Izegem, Laurent Valcke van O'Learys uit Wevelgem en Robin Maes van de MR Group uit Kortrijk. Op donderdag 29 maart vindt de awardshow plaats in Brugge. *Verschuillende media - Foto Bart Depestel*

Peter Callant koopt KV Oostende

Peter Callant van Callant Verzekeringen & Financieel Advies is de nieuwe eigenaar van KV Oostende. Callant is naast ondernemer ook een echte sportfanaat. "In het dagelijkse leven combineer ik twee passies: sport en ondernemen", aldus Peter Callant. "Het is dan ook een hele eer dat ik als man van de kust de locomotief mag worden van één van de mooiste en sympathiekste voetbalclubs. KVO is een club met veel mogelijkheden op én naast het veld", klonk het enthousiast tijdens de persconferentie. *Made in West-Vlaanderen*



Ontdek comfort

Creëer het klimaat dat
jouw nachtrust ondersteund



www.daikin.eu

Isomasters centraliseert activiteiten op vernieuwde site

Met samenwerking bereik je veel meer dan met rivaliteit: met die gedachte in het achterhoofd werd in december 2016 de joint-venture tussen Isocab en Isomasters geconcretiseerd. Ruim een jaar later opereren beide voormalige concurrenten van op een vernieuwde, geïntegreerde productiesite in Beveren-Leie. Christophe Bouvry, vorig jaar aangesteld als CEO, leidde de reorganisatie en automatisering van het productieproces in goede banen.



Isocab werd in 1973 in Bavikhove opgericht door de families Castelein en Bouckaert. Zes jaar later kwam het tot een breuk en zette de familie Castelein Isocab verder, terwijl de familie Bouckaert, samen met Fenaux, Isobar boven de doopvont hield in Beveren-Leie. Beide producenten van sandwichpanelen, geïsoleerde deuren voor koel- en vrieshuizen en prefab elementen voor lage-energiewoningen gingen dus hun eigen weg, maar vinden elkaar bijna veertig jaar later terug voor een nieuwe samenwerking. Dat gebeurt sinds half januari op één locatie, meer bepaald de site in Beveren-Leie. De site in Bavikhove krijgt een andere bestemming.

1,5 MILJOEN EURO VOOR ROBOTISERING

"Beide bedrijven samen beschikten vroeger over een totale oppervlakte van iets meer dan 100.000 m²", zegt CEO Christophe Bouvry. "De uitdaging bestond erin om dezelfde capaciteit te produceren op circa de helft

(55.000 m²) van die ruimte. Om dat mogelijk te maken, hebben we alle productieprocessen herbekeken en de site volledig heringericht. Daarbij hebben we ook voor circa 1,5 miljoen euro geïnvesteerd in robotisering, onder meer voor de staalvoorbereiding en de manipulatie van panelen. Dat laat ons enerzijds toe om met hogere precisie het staal te bewerken en biedt anderzijds de kans om onze mensen ergonomischer te laten werken en schade aan panelen uit te sluiten. Voor de rest blijft ons productieproces, dat zich focust op maatwerk, sterk gericht op manuele arbeid."

Beide bedrijven zijn samen goed voor circa 250 medewerkers, die op enkele schaarse uitzonderingen na allemaal bij het bedrijf betrokken blijven. "Ook door de omschakeling naar een tweeploegenstelsel verloopt de productie nu heel gestroomlijnd en kunnen we dezelfde gezamenlijke capaciteit aan. Die efficiëntiewinsten moeten ons ook toelaten verder te groeien en ons potentieel zowel in de thuismarkten (België, Nederland, Frank-

"De efficiëntiewinsten moeten ons toelaten verder te groeien en ons potentieel zowel in de thuismarkten als via export uit te breiden."

CHRISTOPHE BOUVRY

rijk) als via export (Europa, Afrika, Zuid-Oost-Azië) uit te breiden. De jongste maanden hebben we ook extra krachten aangeworven voor R&D, IT, marketing en het leiden van de productie. Binnenkort willen we ook ons verkoop- en productieteam nog versterken." (BVC - Foto Hol)

WWW.ISOMASTERS.BE



www.wiels-partners.be

milieubeheer
en
milieuzorg

preventie en
veiligheid
op het werk

ruimtelijke
planning en
stedenbouw

Deerlijkstraat 58A • B-8550 Zwevegem
Tel. +32 56 75 42 81 • Fax +32 56 75 42 82

Wiels & Partners
milieu, veiligheid en ruimtelijke planning

An advertisement for Woon Boulevard. It features a woman in a dark blue dress and red high heels sitting in a red chair. The text "KOM EN ONTDEK" is at the top, followed by "ONZE NIEUWE RUIME TOONZAAL EN GENIET VAN EEN WELKOMSTDRANKJE". At the bottom, there are logos for auping plaza, COON, Henders & Hazel, and De Olifant, along with the Woon Boulevard logo and address: Ringlaan 1, 8400 Oostende.

Ringlaan 1, 8400 Oostende www.woon-boulevard.be



Een bewakingsfirma voor
je kantoor klinkt logisch.
En voor je netwerk?

Risico's beperken

Meer dan 250 cybersecurity-experten waken 24/7 over uw IT-infrastructuur en beschermen uw business tegen hackers en cyberaanvallen.

Met de beste digitale beveiliging bent u ook morgen mee.

Ondernemen in de digitale wereld start op

proximus.be/ookmorgenmee

proximus
Altijd dichtbij



SD Worx

Vinden we nog wel nieuwe medewerkers?

Het is volgens onze kmo's de grootste bedreiging voor hun groei in 2018: het vinden van geschikt personeel. Sedert het moment dat SD Worx uitpakte met de resultaten van een bevraging, is het thema 'schaarste op de arbeidsmarkt' niet meer uit de actualiteit weg te slaan. Niet minder dan 61% van de Vlaamse kmo's vrezen dat dit onderwerp in 2018 een groot tot zeer groot probleem zal zijn. De al te vaak wijzigende wetgeving staat op twee qua bedreiging, het behoud van de huidige werknemers op drie. Om met de deur in huis te vallen: in West-Vlaanderen is de nood het hoogst. Maar of de redding nabij is, is een ander paar mouwen.

In de rangschikking onder de Vlaamse provincies staat West-Vlaanderen met verve aan de leiding als het over deze problematiek gaat. Liefst 70% van de West-Vlaamse kmo's geven dit aan als remmende factor op de groei. Vlaams-Brabant scoort 68%, Oost-Vlaanderen 59% Limburg 57% en Antwerpen 53%.

Het probleem in onze provincie wordt nog duidelijker als we er de statistieken van de VDAB van december 2017 bij nemen en het aantal openstaande vacatures vergelijken met het aantal werklozen: er waren 46.984 vacatures en 28.835 werklozen. Met andere woorden: de vraag naar medewerkers ligt in absolute cijfers 18.000 eenheden hoger dan het aanbod aan werklozen. En dat is eigenlijk nog een minimumschatting. We weten dat niet alle vacatures aan de VDAB worden gemeld enerzijds, en anderzijds dat niet alle werklozen inzetbaar zijn op de arbeidsmarkt. Natuurlijk zijn er ook 'inactieven' - denk aan langdurig zieken - die niet in de werkloosheidscijfers zitten, maar hopelijk wel nog kunnen herintreden in de arbeidsmarkt. Er is ook nog een grote groep aan vluchtelingen, al of niet hooggeschoold, die nog niet opgenomen zijn in de werkloosheidsstatistiek maar valabele

kandidaat-werknemers zijn. We hebben nu eenmaal maar een werkzaamheidsgraad van om en nabij de 70%, en dat is laag in vergelijking met onze buurlanden. In het activeren van mensen zit dus hopelijk een deel van de oplossing, maar dan nog: nu de babyboomers afscheid nemen en de jobvereisten specifiek worden, is het vinden van de ideale kandidaat geen eenvoudige klus.

OOSTENDE UITZONDERING

18.000 vacatures meer dan werklozen in onze provincie; maar toch nog een grote diversiteit binnen de arrondissementen: uit onderstaande tabel blijkt dat er alleen in Oostende meer werklozen zijn dan vacatures. (Zie schema)

Het zijn toch hallucinante cijfers die bewijzen dat de krapte op de arbeidsmarkt heel hoog is. Het zou één van de redenen kunnen zijn waarom 'maar' 25 % van de West-Vlaamse kmo-bedrijven denken 2018 met meer mensen af te kunnen sluiten, terwijl dat in Vlaanderen toch 33% is. Maar liefst 7 op 10 van onze kmo's denken met een gelijk aantal mensen te kunnen eindigen, en dat is dan weer veruit het hoogste in aantal.

Als we dan toch al mensen willen aanwerven, dan zijn wij, West-Vlamingen, het verbaast ons niets, ook heel rationeel: we zoeken ze waar ze eventueel te vinden zijn. Maar liefst 20% van de bedrijven die volgend jaar willen aanwerven, richten zich naar werknemers van 56 jaar of ouder. In Vlaanderen is dat percentage gelijk aan 12,4 %. Volledigheidshalve voegen we eraan toe dat ook bij ons de leeftijdscategorie van 26 tot 35 jaar de meest gegeerde is, zoals overal trouwens.

HET IS ALLEMAAL PERCEPTIE (EN DAT IS POSITIEF)

Als we het tovermiddel wisten om het probleem op te lossen, was dit natuurlijk allang verspreid en gedeeld. Er worden structurele maatregelen voorgesteld die allemaal hout snijden: ze gaan van

'onderwijs afstemmen op behoeften', over re-integratie van langdurig zieken of verkorting van de periode van werkloosheidsuitkeringen, tot een beroep doen op buitenlandse werknemers (wat bijvoorbeeld in de zorg al meer en meer gebeurt) en het verhogen van de opleidingsbudgetten. Ze kunnen allemaal hun verdienste hebben, maar ze hebben het nadeel dat ze niet onmiddellijk soelaas brengen. Wat bedrijven wel alvast al onmiddellijk kunnen vastpakken, is ervoor zorgen dat de huidige medewerkers graag bij hen blijven. De intenties om dat te doen zijn aanwezig (43% van de bedrijven ziet dit als een grote tot zeer grote uitdaging), en de mogelijkheden zijn legio. Nieuwe vormen van samenwerken, het opzetten van een gefundeerd hr-beleid om een groot woord te gebruiken, moeten op zijn minst meer aandacht krijgen. Flexibiliteit in arbeidstijd, of meer nog, via een flexibel inkomstenplan, het invoeren van bonussen en het gebruikmaken van competenties van de huidige ploeg; het zijn allemaal mogelijkheden die voor het grijpen liggen. Een intelligente, financieel wijze, keuze kan al veel helpen. Bovendien kan u zelf etaleren als een 'aangename werkgever waarvoor het goed werken is'. En bedrijven, ook kmo's, met die positieve perceptie, hebben altijd een streepje voor wanneer een werkzoekende gaat kiezen uit de duizenden vacatures...

*Dorien Meire,
 Kantoordirecteur SD Worx KMO Brugge*

Talent aan boord halen? Verleid die witte raaf met verloning op maat

www.sdworx.be/flexibelverlonen



Arrondissement	Aantal vacatures	Aantal werklozen	Percentage v/w
Brugge	12.453	6.534	191%
Diksmuide	1.138	839	136%
Ieper	2.438	2.345	104%
Kortrijk	12.267	6.745	182%
Oostende	4.293	5.717	75%
Roeselare	8.280	3.331	249%
Tielt	4.126	1.533	269%
Veurne	1.989	1.791	111%
Totaal	46.984	28.835	163%



Alaska-group

Fiscale voorzieningen aan banden gelegd

Het aanleggen van een fiscale voorziening kan fiscaal interessant zijn omdat u daarmee de winst van uw vennootschap kunt drukken. Via een voorziening gaat u immers kosten fiscaal in mindering brengen vóórleer ze eigenlijk effectief gemaakt zijn. In het kader van het zogenaamde Zomerakkoord heeft onze wetgever die mogelijkheid wel aan banden gelegd.

Kosten kunnen fiscaal slechts in mindering gebracht worden indien ze effectief betaald of gedragen worden of het karakter hebben van een zekere en vaststaande schuld en als zodanig geboekt zijn. Zo luidt alvast de algemene regel. Wanneer er echter in de toekomst bepaalde kosten zullen worden gemaakt die niet effectief worden gedragen of betaald tijdens het belastbaar tijdperk, maar wel waarschijnlijk zijn op grond van bepaalde feiten die zich tijdens het belastbaar tijdperk hebben voorgedaan, kan er een voorziening worden aangelegd voor deze kosten. Voorbeelden van dergelijke voorzieningen zijn die voor kosten met betrekking tot vrijwillig geplande grote herstellingen of onderhoud van gebouwen die periodiek met regelmatige tussenpozen van niet meer dan 10 jaar worden uitgevoerd.

Legt uw vennootschap zo'n voorziening aan, dan moeten daarbij wel een aantal boekhoudkundige formaliteiten worden vervuld. U moet zo'n voorziening onder meer ook boeken op een zogenaamde opbrengstrekening die leidt tot een hoger boekhoudkundig resultaat en dus tot een hogere belastbare winst. De voorziening moet met andere woorden eigenlijk teruggenomen worden vermits uw

vennootschap immers geen tweemaal kosten fiscaal in mindering kan brengen, namelijk eenmaal in het jaar van aanleggen van de voorziening, en dan nog eens een keer in het jaar dat de kost effectief gemaakt wordt. De voorziening moet ook nog op een zogenaamd formulier 204.3 vermeld worden.

Sinds begin dit jaar is het aanleggen van een voorziening fiscaal aan banden gelegd. Een nieuwe voorziening in een boekjaar dat ten vroegste start op 1 januari 2018 is slechts nog vrijgesteld indien die is aangelegd op basis van een contractuele, wettelijke of een reglementaire verplichting, zoals garantieverplichtingen, en voorziening voor de vergoeding van een verzekerd schadegeval ten beloop van de kosten van herstel. Een voorziening voor grote onderhouds- en herstellingswerken aan gebouwen komt niet meer in aanmerking vermits dergelijke kosten op vrijwillige basis gedaan worden en niet op basis van een contractuele of wettelijke verplichting.

De nieuwe regeling geldt niet voor de oude voorzieningen die zijn aangelegd in boekjaren die zijn gestart vóór 1 januari 2018. Houd er echter rekening mee dat in dat geval de terugname altijd belast zal worden aan het tarief van het moment van het aanleggen van de voorziening, dus aan 33,99%. De wetgever heeft op die manier uitgesloten dat uw vennootschap profijt zou kunnen maken van het thans geldende lagere tarief in de vennootschapsbelasting.

Stefaan Kindt, Alaska



**KIJK
VOORUIT**

Brugge • Gent • Hasselt
Ieper • Kortrijk
www.alaska-group.eu

ALASKA
ADVISORS • ACCOUNTANTS • AUDITORS



IMPOSTO Advocaten

Hervorming vennootschapsbelasting: zowel opportuniteiten als aandachtspunten voor de Belgische holding!

Eind 2017 vond de hervorming van de vennootschapsbelasting als één van de grote werven van de huidige federale regering uiteindelijk haar beslag. Het bestaande systeem van de Belgische vennootschapsbelasting, met een hoog nominaal tarief gecompenseerd met diverse bijzondere regimes, bleek immers geruime tijd onhoudbaar. Met de huidige hervorming wordt beoogd te evolueren naar een efficiënt en rechtvaardig systeem om België in regel te stellen met de Europese en internationale ontwikkelingen en om (minstens) gelijke tred te houden met de ons omringende landen, zonder verlies aan competitiviteit. De toekomst zal uitwijzen of deze doelstellingen bewaarheid worden.

Bouwstenen zijn de gefaseerde verlaging van het nominaal tarief in de vennootschapsbelasting en, ter compensatie, de bijsturing van een aantal bijzondere regimes en aftrekposten. Ook ons (in het buitenland vaak gepromote) Belgisch holdingregime ondergaat belangrijke wijzigingen, zowel positief als negatief. Zo wordt komaf gemaakt met het hinderlijke DBI-lek maar worden meerwaarden op minderheidsparticipaties voortaan belast en kan het gestort kapitaal van de holding niet langer sowieso belastingvrij worden terugbetaald.

VERLAGING TARIEVEN VENNOOTSCHAPSBELASTING

Het algemeen tarief in de vennootschapsbelasting wordt in een eerste fase vanaf aanslagjaar 2019 (boekjaren vanaf 1 januari 2018) verlaagd tot 29% (+ crisisbijdrage: 2%), en in een tweede fase vanaf aanslagjaar 2021 (boekjaren vanaf 1 januari 2020) tot 25% (crisisbijdrage: 0%).

DBI-AFTREK: VAN 95% NAAR 100%

Vanaf aanslagjaar 2019 (boekjaren vanaf 1 januari 2018) wordt het opstroom van dividenden naar de holding niet langer fiscaal gehinderd. De DBI-aftrek wordt immers verhoogd van 95% naar 100%. Op die manier sluit België zich aan bij de ons omringende landen, en wordt het DBI-lek geschrapt. De basisvoor-

waarden voor de toepassing van de DBI-aftrek (minimumparticipatie-, taxatie- en detentievoorwaarde) blijven ongewijzigd.

Voortaan kunnen winsten op belastingvrije wijze naar de holding worden opgestroomd om er op doelmatige en transparante wijze aan te wenden voor nieuwe investeringen en financieringen, hetgeen de uitbouw van de holding en haar dochtervennootschappen alleen maar ten goede kan komen. De aangroei van reserves op het niveau van de holding heeft evenwel mogelijk fiscale gevolgen bij een latere kapitaalvermindering.

MEERWAARDEN OP MINDERHEIDSPARTICIPATIES: VOORTAAN BELAST

Meerwaarden op aandelen worden vanaf aanslagjaar 2019 (boekjaren vanaf 1 januari 2018) in de vennootschapsbelasting slechts vrijgesteld indien aan alle toepassingsvoorwaarden voor de DBI-aftrek is voldaan. Voortaan dient niet alleen aan de taxatie- en detentievoorwaarde te worden voldaan, maar ook aan de minimumparticipatievoorwaarde (zoals reeds vereist in onze buurlanden). Enkel meerwaarden op aandelen die minstens 10% in het kapitaal van de dochtervennootschap vertegenwoordigen of een aanschaffingswaarde van minimum 2,5 miljoen euro hebben, worden vrijgesteld.

De Belgische private holding biedt niet langer een concurrentieel voordeel ten aanzien van de ons omringende landen voor het aanhouden van minderheidsparticipaties met het oog op de realisatie van een belangrijke meerwaarde. In de personenbelasting zijn meerwaarden op aandelen daarentegen op vandaag in principe nog steeds vrijgesteld van belasting. Een en ander kan nopen tot een evaluatie in concreto van de spreiding van het beleggingsvermogen privé of via vennootschap. Ook de notionele interestaftrek is immers verder ingeperkt, inzonderheid tot de aangroei van het risicokapitaal gespreid over 5 jaar.

KAPITAALVERMINDERINGEN: NIET LANGER VRIJ SPEL

Vanaf 1 januari 2018 kan de algemene vergadering een kapitaalvermindering niet langer

volledig aanrekenen op het gestort kapitaal en dus volledig belastingvrij laten geschieden. Fiscaal gezien wordt de kapitaalvermindering voortaan verhoudingsgewijs aangerekend op enerzijds het gestort kapitaal en anderzijds de reserves (en binnen de reserves tevens volgens specifieke aanrekeningsregels). Het gedeelte aangerekend op de reserves wordt als dividend belast. Het bedrag van de reserves wordt bepaald op het einde van het belastbare tijdperk dat voorafgaat aan dat waarin de kapitaalvermindering plaatsvindt.

Bepaalde reserves worden van deze aanrekeningsregel uitgesloten, zo onder meer de wettelijke reserve ten belope van het wettelijk maximum (zijnde 10% van het kapitaal). Een denkpijpe kan er dan ook in bestaan ten belope van de nettowinst in de holding de wettelijke reserve aan te leggen (tot maximum 10% van het kapitaal), en dat stelselmatig en/of uiterlijk in het belastbaar tijdperk voorafgaand aan een kapitaalvermindering.

Kortom, het kritisch doorlichten van de holding anno 2018 laat toe opportuniteiten alsook aandachtspunten tijdig te identificeren en de holding bij te sturen waar mogelijk.

Jan Sandra en Anouck Sandra

FISCALITEIT VERMOGEN ONDERNEMEN



IMPOSTO
ADVOCATEN - AVOCATS - LAWYERS

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

ALFAVISION ZET WERELDWIJD DE TOON IN VIRTUAL REALITY VOOR MUSEA EN BEZOEKERSCENTRA

AlfaVision uit Brugge groeide in nauwelijks twee jaar uit tot wereldleider in technologische bezoekersbelevingen voor musea, erfgoedinstellingen en bezoekerscentra. Na het eigen Historium in Brugge volgden innovatieve realisaties in binnen- en buitenland. De jongste parel is virtual reality met artificiële intelligentie in de Duinenabdij in Koksijde. "We streven steeds naar een unieke, persoonlijke beleving", zeggen oprichters Hans Vandamme en Els De Rooy.

Historisch erfgoed wordt innovatieve business

Een technologisch balletje kan soms een vreemde kant op rollen. In 2012 opende in Brugge het Historium onder impuls van Hans Vandamme, burgerlijk ingenieur en al even bezeten van technologie als zijn vader, voormalig Barco-topman Hugo Vandamme. In dit privé-museum kon hij zich volledig uitleven in zijn twee passies: innovatieve technologie en geschiedenis & cultuur. Via virtual reality worden de bezoekers er ondergedompeld in een spectaculaire beleving van het historische Brugge. "Deze vernieuwende aanpak bleef niet onopgemerkt in de sector. Collega's van de musea, bezoekerscentra en erfgoedinstellingen kwamen om advies vragen. Vaak zijn ze weinig vertrouwd met technologie of raken ze gefrustreerd omdat hun installaties niet werken zoals het hoort. Onze sterkte is dat wij de technologie kennen én weten hoe het er in een museum aan toegaat", vertellen Hans Vandamme en economiste Els De Rooy.

Daaruit groeide hun nieuw bedrijf AlfaVision. "Aanvankelijk wilden we consulting doen, maar al bij de eerste twee opdrachten werden we gevraagd om het project te helpen realiseren. Sinds een goede twee jaar zijn we volledig actief in technologisch ondersteunde belevingen voor musea en bezoekerscentra. In die tijd groeiden we zelfs uit tot wereldmarktleider."

Een van hun primeurs was *social virtual reality* in het steenkoolbelevingscentrum C-Mine in Genk. In december integreerden ze voor het eerst artificiële intelligentie in een museum-

beleving in het Abdijmuseum in Koksijde. De bezoekers worden er ontvangen door een virtuele abt die 'ziet' wat hun aandacht trekt en daarop reageert. De computer herkent dat een bezoeker bijvoorbeeld naar een gebouw kijkt en zal daar met een begeleidende stem uitleg bij geven. "Dat maakt de beleving voor elke bezoeker persoonlijk, in functie van waar zijn interesses liggen. Met telkens de nieuwste technologie streven we ernaar om bij elke realisatie een 'first' op de markt te introduceren. Ook in het gebruiksgemak en de hardware-opstelling streven we telkens naar meerwaarde voor onze opdrachtgevers."

Hoe pakt u dat praktisch aan?

Hans Vandamme: "Door onze onafhankelijkheid zijn we helemaal vrij om de beste oplossingen te bedenken en samen te werken met bedrijven die elk in hun discipline wereldtop zijn. Per project vormen we een team van 15 tot 20 kleine bedrijven, meestal uit Vlaanderen. Dat gaat van de technologische componenten, informatica, dronespecialisten, scanbedrijven,... tot de creatieve inbreng van scenaristen, animatoren, stemacteurs en grafisch ontwerpers. De leuke, aangename beleving moet ook interessant zijn en op stabiele technologie steunen. Wij doen dus veel meer dan enkel hardware leveren."

Hoe slaagt u erin om voorsprong te houden op de markt?

Hans Vandamme: "Vanuit mijn achtergrond als burgerlijk ingenieur onderhoud ik al meer dan 20 jaar een nauwe band met het netwerk van de techwereld. Per maand besteed



ik minstens een week aan het bijwonen van beurzen en congressen. Technologie en historische musea zijn meestal zeer ver gescheiden werelden, maar als je ze combineert, leidt het tot mooie zaken. In al onze Vlaamse bescheidenheid stel ik vast dat we inzake zowel technologische kennis als beleving van historisch erfgoed, kwalitatief met kop en schouders uitsteken boven wat in het buitenland gebeurt. Na de verkenning van de buurlanden, staken we vorig jaar de oceanen over naar de VS en Japan. Tot onze consternatie vonden we daar niemand die ook maar in de buurt komt van wat wij doen. We zouden gek moeten zijn om daar niet op in te spelen."



"Zowel in technologische kennis als beleving van historisch erfgoed steken we met kop en schouders uit boven wat in het buitenland gebeurt."

HANS VANDAMME EN ELS DE ROOY

Kan de samenwerking met andere Vlaamse bedrijven tot een cluster leiden?

Hans Vandamme: "Veel bedrijfjes die virtual reality maken, doen van alles wat, terwijl wij een specifieke markt kozen waarvoor heel specifieke kennis nodig is. Daarin zijn we een buitenbeentje. De inhoud van de projecten is telkens anders, maar het moet altijd historisch accuraat zijn. Door onze vele realisaties in binnen- en buitenland groeide onze kennis en heb ik zelfs het gevoel dat we steeds verdere voorsprong nemen."

Els De Rooy: "Zowel inhoudelijk en technologisch als creatief en inzake gebruiksgemak, worden we steeds beter. Twee jaar na onze operationele start, zijn alle opdrachtgevers

zeer tevreden van het resultaat en komen de projecten snel binnen."

Wat staat er voor binnenkort op stapel?

Els De Rooy: "Er zitten enkele grote, internationale projecten in de pijplijn, maar daar mogen we nog niets over vertellen. De klanten willen er zelf graag mee uitpakken wanneer de realisatie een feit is, omdat dat voor hen een grote marketingwaarde heeft. Het gaat ook telkens om maatwerk met een zeer lange productietijd van één tot anderhalf jaar per project. Dit is letterlijk handwerk van artiesten en specialisten."

Hans Vandamme: "Het label 'Handmade in Brugge' kan perfect op ons van toepassing zijn. We groeiden intussen tot een tiental medewerkers en het is de bedoeling om de komende maanden nog mensen aan te werven. We zoeken naar specialisten die in hun domein toegevoegde waarde brengen. In mijn carrière bij Barco, waar ik een internationale functie uitoefende, leerde ik dat een ondernemer zich het best omringt met mensen die in hun specialiteit sterker zijn."

Els De Rooy: "Veel van onze mensen werkten al op wereldniveau. Gezien deze niche een globale markt is, moet je bereid zijn om dikwijls op het vliegtuig te stappen."

Waar ligt de ambitie?

Hans Vandamme: "We hopen om binnen tientallen jaren nog steeds museale attracties te bouwen met een sterke beleving gebaseerd op innovatieve technologie. Tegen dan zal dat misschien niet meer met virtual reality zijn maar met andere, verder geëvolueerde zaken. Wij willen bovenal mee blijven met de vernieuwende geest, om marktleider te blijven."

Els De Rooy: "Onze kern zal altijd in Vlaanderen liggen, maar we streven er wel naar om wereldwijd actief te zijn. Er is een reële kans dat we op termijn één of meer buitenlandse vestigingen openen." (RJ - Foto's Kurt)



FILIP WALLAYS EN HANNELORE RAES - AGRISTO

Diepvriesfriet en -specialiteiten voor ruim 120 landen in de wereld: dat moet wel Agristo zijn. Lokaal verankerd, maar een *global player* die zopas fors investeerde in een nieuwe *state-of-the-art-plant* in Wielsbeke. Na een tussenfase, waarin interim en extra muros-CEO Dirk Decoster vijf jaar lang de honneurs waarnam en de brug sloeg tussen de eerste en de tweede generatie, zitten Filip Wallays en Hannelore Raes nu effectief aan het stuur namens de stichtende families.

**"Onze ambitie?
Groeien, groeien, groeien."**



Waarom werd voor de uitbreiding van twee nieuwe fabrieken gekozen voor Wielsbeke? Had het ook gekund in de thuisbasis Harelbeke?

Hannelore Raes: "Het is vooral een kwestie geweest van een positieve opportuniteit. We zochten uitbreiding en op de vroegere Unilin-site vonden we meteen wat we zochten: genoeg ruimte om te ondernemen tegen aantrekkelijke voorwaarden. In Wielsbeke spreken we over een stuk grond van 25 hectare."

Filip Wallays: "Als je wil groeien zoals wij, dan heb je ruimte nodig en moet je ook snel kunnen beslissen. Investeren in Wielsbeke had nog een ander voordeel: het was vlakbij onze thuisbasis, in vogelvlucht amper tien kilometer. Dat zorgt voor een bijna niet te becijferen meerwaarde. Zelfs onze site in Nazareth ligt in de buurt."

Zou u de nieuwe fabriek in Wielsbeke een modelfabriek durven noemen, een Fabriek van de Toekomst, om het met een mode-woord te zeggen?

Hannelore Raes: "Ik zal antwoorden met wat onze klanten zeggen: het is top. We hebben 150 miljoen geïnvesteerd. Dit jaar moet er nog een extensie bijkomen van de nu al bestaande productielijnen. Alles is state of the art."

Filip Wallays: "Mijn broer Kristof en Dieter Raes zijn ingenieurs. We hadden alle drie hetzelfde gevoel: dit is een droom die uitkomt. In Wielsbeke hebben we alle ervaringen uit het verleden kunnen meenemen om een pilootfabriek te bouwen die de lange termijn aankan. Al blijft alles ook elke dag voor verbetering vatbaar. Wielsbeke is nu al goed voor een productie van 100.000 ton frieten per jaar. Onze vier sites samen (Harelbeke, Wielsbeke, Nazareth en het Nederlandse Tilburg) tekenen voor 604.000 ton afgewerkte producten. Elke fabriek heeft nu ook zijn eigen specialiteit. Dat we in deze regio's actief zijn, heeft uiteraard zijn reden: hier vind je in overvloed de grondstoffen die we nodig hebben, zijnde 1 miljoen ton aardappelen."

Hoe zou je in één zin de basisstrategie van Agristo omschrijven?

Filip Wallays: "In ons verhaal draait alles om groei, groei en nog eens groei. Er is een dubbele reden. Eén: we willen op lange termijn een cruciale wereldspeler zijn, met graag tien procent marktaandeel. Twee: we willen aan de volgende generaties een mooie toekomst bieden. Een sterk bedrijf uitbouwen dat ook op de lange termijn overleeft, dat is onze basisambitie."

Veel bedrijven klagen over de 'administratie', het doorlooproces om alle vergunningen te verkrijgen. Wat is jullie ervaring?

Hannelore Raes: "Alles ging bijzonder vlot. Het idee om te investeren in een nieuwe fabriek ontstond in 2015, in de zomer van 2016 begonnen we te bouwen en in oktober 2017 stond alles er. Nog sneller kan bijna niet."

Filip Wallays: "De omstandigheden speelden in ons voordeel. De vroegere Unilin-site was in gebruik tot eind 2015. Alle instanties hadden er belang bij dat de activiteiten, weliswaar voor een andere firma, zouden voortgezet worden. Ik kan me voorstellen dat het een ander verhaal zou geweest zijn mocht je ergens van nul moeten starten. Maar dan nog: van alle instanties krijgen we alle steun."

Heeft de containerterminal van Wielsbeke een rol gespeeld in jullie beslissing om naar hier te komen? En welke rol kan die nog spelen in de toekomst?

Filip Wallays: "Het kan moeilijk anders. Als je over een zekere havencapaciteit beschikt op amper één kilometer van je eigen fabriek, is dat een surplus dat kan tellen. Nu gebruiken we gemiddeld vier boten per week, met elk 25 containers aan boord. In de toekomst zal dat alleen maar in belang toenemen."

"Eigenlijk streven ondernemers en bankiers dezelfde doelstelling na: hoe kunnen we op de lange termijn optimaal rendabel zijn?"

FILIP WALLAYS

Zo'n 150 miljoen investeren: hoe doe je dat en welke impact heeft dat op de rendabiliteit en de langetermijnstrategie van een bedrijf?

Hannelore Raes: "Het is altijd een afweging tussen wat je inzet aan eigen middelen en wat je gaat ophalen bij derden; in ons geval waren dat de banken. We kozen voor een klassieke benadering met zo'n 25 tot 30 procent aan eigen middelen. De banken dachten mee, stelden de juiste vragen en vormden de ultieme check voor een businessplan. We hadden het gevoel dat ze mee stapten in ons eigen ondernemersdiscours. We ervoeren bij hen ook heel wat marktkennis en inzicht in de sector. Ook wat de aard van de financiering betreft (deel

van onroerend goed via leasing), kregen we een optimale input.

Filip Wallays: "Eigenlijk streven wij als ondernemers en zij als bankiers dezelfde doelstelling na: hoe kunnen we op de lange termijn optimaal rendabel zijn? Eerlijk gezegd, met een buitenlandse bank, zouden we niet zo gemakkelijk op dezelfde golflengte gezeten hebben."

Jullie hebben opnieuw 100 jobs vacant, maar iedereen zoekt toch dezelfde witte raven?

Hannelore Raes: "Als we mensen zoeken, doen we dat via een mix van maatregelen: jobbeurzen, promotiefilmpjes via TV en bioscoop, jobcafés, de sociale media, pop up-events,... Dat is tot hiertoe bijzonder efficiënt gebleken. Dit jaar voegen we daar opnieuw een opmerkelijke hr-campagne aan toe, onder de noemer 'De Potatoholics'. Hr moet hand in hand gaan met marketing en communicatie. Wij willen een bedrijf zijn waar iedereen zich goed kan voelen, binnen een familiale en open sfeer. Een bedrijf is een optelsom van in ons geval bijna duizend mensen. In de visuele vertaling van onze ambities willen we dat ook aantonen: elke medewerker kreeg een kleine foto in ons logo. De tijd van mijnheer en mevrouw is voorbij, iedereen noemt ons hier bij de voor naam."

Filip Wallays: "Recent namen we met een deel van het personeel ook deel aan een trail in Houffalize. Samen sporten, dat schept tegensprekelijk een band."

De bomen lijken hier wel te groeien tot in de hemel. Maar hoe heeft Agristo zich door de crisisjaren geworsteld?

Filip Wallays: "Het besef dat 'iedereen altijd moet eten' is een hele geruststelling. We hebben dus het voordeel dat we in de voedingssector actief zijn. Anderzijds zijn we actiever dan ooit op zoek gegaan naar nieuwe groeimarkten, en we hebben die ook gevonden, zowel in Azië als in Zuid-Amerika. Finaal moet je ook continu kort én flexibel op de bal spelen. Daar hebben we wel een handje van weg, ja."

En zeggen dat er begin de jaren negentig aan de Gentse universiteit werd georakeld dat de diepvriessector niet echt een toekomst had. Hoe verklaart u die ommezwaai?

Filip Wallays: "Ik denk dat men destijds twee zaken totaal fout heeft ingeschat. Punt één: de kwaliteit van het productieproces. Dat is het resultaat van puur ondernemerschap met grootscheepse investeringen. In die mate zelfs dat de kwaliteit van diepvries nu die van 'vers' evenaart. Punt twee: de drang van de consument naar *convenience* ofte gemak bij de bereiding van maaltijden, is bijzonder groot, en dat overal ter wereld."



Export, goed voor 98 procent van de omzet, is alles in jullie verhaal. Kan u ons inzicht geven in de exportstrategie? En zijn er nog blinde vlekken?

Filip Wallays: "In elk land moet je kiezen voor een andere aanpak. Nu eens werk je met distributeurs, dan weer direct met retailers, een derde keer ook met tussenpersonen die de markt aftasten. Met 120 landen op de radar en met onze privatelabelpolitiek in een b2b-strategie, hebben we al veel bereikt. Blinde vlekken? Ja, landen die zich protectionistisch blijven opstellen, zoals Egypte of Turkije. Het is mijn diepste overtuiging dat die politiek op termijn niet houdbaar is."

Moet je op een mooie dag niet besluiten dat het beter is om een eigen overzeese fabriek te hebben?

Filip Wallays: "Op de korte termijn luidt het antwoord nog nee, maar op de lange termijn zullen we vermoedelijk niet anders kunnen. Ik merk in China bijvoorbeeld een tendens om qua voeding zelfbedruipend te zijn en dus niet al te afhankelijk te zijn van anderen. Maar voorlopig blijf ik rotsvast geloven in Europa als productiecentrum."

Wat zijn de krachtlijnen van jullie familie-charter?

Hannelore Raes: "Het charter dateert al van 2009. De bedoeling was vooral om duidelijke afspraken te maken om de continuïteit van het bedrijf te kunnen garanderen. Eén van die afspraken luidt: het belang van het bedrijf heeft altijd prioriteit op het belang van de familie. In zo'n charter is het ook belangrijk om goede afspraken te maken binnen de familie. In tegenstelling tot andere bedrijven, is de volledige tweede generatie hier actief aan boord, zowel in een directiefunctie als in de raad van bestuur. Eén van de afspraken luidt ook dat onze partners niet in het bedrijf

"Het bedrijf heeft altijd voorrang op het belang van de familie."

HANNELORE RAES

kunnen komen. En wat de opvolging betreft, zijn de spelregels voor de kinderen ook nu al duidelijk omschreven."

Wat is de belangrijkste job van een manager?

Hannelore Raes: "Gezien mijn specifieke opdracht en achtergrond als CFO moet ik er permanent over waken dat de resultaten goed zijn."

Filip Wallays: "Het gaat over een aantal zaken. Overleggen is belangrijk. Iedereen binnen het bedrijf op de juiste plaats zetten, is minstens even belangrijk. Anderen constant motiveren, is nog zo iets. Finaal moet een CEO ook aangeven welke richting het schip uitvaart. De rode draad door al die opdrachten is communicatie, communicatie en nog eens communicatie. Herhalen, op dezelfde nagel kloppen. Opgelet: we doen dat niet alleen. Wij verwachten van onze directieleden dat ze samen met en namens ons ook de juiste boodschap helpen verkondigen."

Hoe anders is jullie stijl van ondernemen?

Hannelore Raes: "Ik denk dat mijn aanpak iets bedachtzamer, iets voorzichtiger is dan die van Filip. Ik ga bij het nemen van een beslissing eerst grondig consulteren, advies inwinnen."

Filip Wallays: "Ik zal vermoedelijk iets sneller beslissen en ook 'challenges' als het moet. We overleggen en vullen elkaar dan ook perfect aan in dit duo CEO-schap." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

OOG VOOR DETAIL

SINCE 1987



TV & VIDEO PRODUCTIONS • CREATIVE EVENT TECHNOLOGY

zoek de 7 verschillen!



PROBEER
ONS NU!

VAN ONZE CREATIEVE AANPAK. DAAG ONS UIT EN STA VERSTELD

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

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

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

Meer info op westlease.be

westlease

MACHINEBOUW & METAALCONSTRUCTIE

VAN BELGIË TOT BRAZILIË EN INDIA

Van ruwe machines tot spitsstechnologie, van seriewerk tot maatwerk: elke machinebouwer en ieder metaalconstructiebedrijf heeft zijn eigen specialiteit.

Na in het familiebedrijf de groei van kmo tot multinational te hebben meegemaakt, zocht Koen Dejonghe een nieuwe uitdaging waarbij hij opnieuw écht de touwtjes in handen kon nemen. Dat Werkhuizen Deswarte in Izegem in de etalage kwam te staan, zorgde voor die opportuniteit. Ondertussen is niet alleen de verkenningronde achter de rug. Vorig jaar steeg de omzet meteen van 7 tot 9 miljoen euro en de ambities om te blijven groeien, zijn groot.

Deswarte groeit sterk na overname door Pinguin-telg Koen Dejonghe

In 1991 ging Koen Dejonghe met zijn neven Herwig en Jan aan de slag bij diepvriesgroentenbedrijf Pinguin, in 1965 gesticht door zijn vader en 2 ooms. Hij werd er operationeel directeur en was ook verantwoordelijk voor alle investeringsprojecten. In 2004 kwam de familie Deprez aan boord, toen Jan Dejonghe zijn aandelen verkocht, wat Herwig Dejonghe 3 jaar geleden ook deed. Onder de naam Greenyard was het bedrijf ondertussen een multinational geworden. "Ik voelde me niet meer 100 procent goed in mijn vel, in zo'n grote structuur waarin je nog slechts een pion bent", vertelt Koen Dejonghe. "Toevallig kwam ik te weten dat de familie Deswarte haar aandelen te koop stelde. In maart 2016 werd de overname getekend en sinds oktober

2016 ben ik hier CEO."

Deswarte is gespecialiseerd in het op maat maken en monteren van transportoplossingen voor bulkgoederen, stapels of afzonderlijke elementen en voor de automatisering van productielijnen. Het bedrijf is actief in de houtindustrie, de recyclagesector, zware industrie, aan- en afvoersystemen voor producenten van industriële verbrandingsketels en diversen zoals voeder- en grondverwerkingsindustrie. Klanten situeren zich voor 70 procent in België, maar via buitenlandse filialen is Deswarte actief tot in Brazilië en India. Vorig jaar kocht het bedrijf ook een specifieke machine aan om in eigen beheer de bladen van archimedesschroeven te kunnen maken, een cruciaal onderdeel in veel transportsyste-

Dossier



men. Koen Dejonghe: "We hebben 80 mensen in dienst – 19 nieuwe medewerkers sinds de overname! – verspreid over 2 bedrijven: Deswarte Werkhuizen en Deswarte Montage. In het atelier hebben we de nodige machines om alles wat we verkopen in eigen huis te kunnen maken. Ook al is de ruimte beperkt, we kunnen hier zeker nog 50 procent groter worden."

Om verder te kunnen groeien, werd de voorbije 2 jaar hard gewerkt aan een stevige bedrijfsstructuur. Daarnaast moeten ook in de toekomst de juiste medewerkers worden aangetrokken. "Dat is niet evident; ook vandaag hebben we 3 vacatures openstaan. Een voordeel is wel dat we unieke stukken maken. Iemand die niet alleen technisch sterk is maar ook iets wil creëren, zal liever bij ons komen werken dan in een repetitieve sector. Een andere troef is de goeie cultuur in dit bedrijf. Bepaalde medewerkers in het atelier werken hier al meer dan 40 jaar. Daarnaast besteden we bijzonder veel aandacht aan de veiligheid voor onze medewerkers en blijven we verder investeren om het bedrijf alle toekomstkansen te geven", besluit Koen Dejonghe. (SD - Foto Kurt)

WWW.DESWARTE.BE
WWW.SCHROEFBLADEN.BE

Liefde voor groenten(industrie) nooit ver weg

"Het uitgangspunt bij de overname was om eerst onze kernactiviteiten in de vertrouwde sectoren veilig te stellen. Onze sterke groei toont aan dat dat lukt", zegt Koen Dejonghe. "Maar ik ben er wel van overtuigd dat we ook in de aardappel- en groentenindustrie een belangrijke rol kunnen spelen. Bij het transport van veld tot fabriek komt te veel onnodige aarde mee. Dat zorgt enerzijds voor erosie van de landbouwgrond, maar het is ook een verloren kost qua transport. Met wat ik hier de voorbije 2 jaar heb geleerd, ondervind ik dat de toepassingen die nu in de groentenindustrie worden gebruikt, te licht zijn. Deswarte heeft ervaring met zware industrie en we hebben systemen die voor een betere reiniging van de grondstoffen kunnen zorgen vóór ze het veld verlaten. We zijn die nu volop aan het ontwikkelen. Tegen het einde van het jaar willen we een prototype lanceren."

CADCAMATIC

JUST MECHATRONICS

MATRIJZENBOUW

PRECISIE-ONDERDELEN

AUTOMATISERING

MACHINEBOUW



MACHINEBOUW

VOOR DE **MACHINEBOUW** GAAT CADCAMATIC STEEDS UIT VAN DE SPECIFIEKE WENSEN VAN DE KLANT. WE ZIJN GESPECIALISEERD IN HET BEDENKEN VAN OPLOSSINGEN OP MAAT. MET ONZE ERVARING IN DE METAAL-, PHARMA- EN VOEDINGSINDUSTRIE EN HEEL WAT UITGEVOERDE PROJECTEN BINNEN AUTOMOTIVE, KUNNEN WIJ HEEL UITEENLOPENDE TECHNISCHE VRAAGSTUKKEN AAN. **VAN ONTWERP TOT MONTAGE**, UW MACHINES WORDEN BIJ CADCAMATIC MET DE GROOTSTE ZORG STEEDS IN EIGEN HUIS VERVAARDIGD.



AUTOMATISERING

DOOR ONZE REFERENTIEPROJECTEN IN NAGENOEG ALLE INDUSTRIETAKKEN HEEFT U AAN CADCAMATIC EEN **BETROUWBARE AUTOMATISATIEPARTNER**. MET EEN EIGEN KASTENBOUW EN JARENLANGE ERVARING OP HET GEBIED VAN PLC- EN ROBOTPROGRAMMERING STAAT ONS **TEAM VAN INGENIEURS** VOOR U KLAAR. HET **AANPASSEN, OMBOUWEN EN VERBETEREN** VAN UW BESTAANDE MACHINES OF HET UITDENKEN EN REALISEREN VAN NIEUWE SYSTEMEN MET DE NODIGE **SERVICE ACHTERAF** BEHOREN TOT DE MOGELIJKHEDEN.

CONCEPT. BUILD. LAUNCH.

CADCAMATIC NV
T +32 (0)50 28 86 86

DE LEITEWEG 11
8020 RUDDERVOORDE - BELGIUM

INFO@CADCAMATIC.BE
WWW.CADCAMATIC.BE



Machinebouw Metaalbewerking

Machinebouw: persen, walswerken, snijmachines, opwikkelmachines enz... voor rubber- en kunststofindustrie. Alle draai- en freeswerken.



www.agila.be

Agila nv – Rozendaalstraat 24 – 8900 Ieper – Belgium
tel.: +32 57 21 61 61 – fax: +32 57 20 65 56 – info@agila.be

metaal op een plaatje

- **LASERSNIJDEN** tot 4 meter lengte
- **PONSEN** tot 50 ton
- **PLOOIEN** op 4 meter en 170 ton
- **LASSEN** via robot - 5 stations
- **POEDERLAKKEN**
- **ASSEMBLAGE**
- **KWALITEITSGARANTIE**



**STEVENS
PUNCHING**

Zonnebeekseweg 221 - 8900 Ieper
T +32 (0)57 20 21 47 **F** +32 (0)57 20 16 54
 stevens.punching@spsfe.be
www.stevens-punching.be



Ook **GALANA** schonk ons het vertrouwen!

Klant: **Ragolle Grete & Baert Lieven**
 Oppervlakte: **2.450 m²** | Plaats: **Waregem**
 Architect: **Embo Wim**

**WILLY GROUP
NAESSENS**

INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be

Atelier DUMON NV

INTERNE TRANSPORTSYSTEMEN

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

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

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



FRAXINUS
 Customized machines | Manufacturing | Automation



ROBOT
PROJECTEN



MANIPULATIE &
STAPELSYSTEMEN



TRANSPORT
SYSTEMEN



VERPAKKINGS
LIJNEN



SPECIALE
PROJECTEN

**STERK IN
MACHINEBOUW
& AUTOMATISATIE**

Surf naar www.fraxinus.be
 Bel naar +32 51 30 78 53
 Mail naar info@fraxinus.be

GOMUTEC BOUWT NIEUWE PRODUCTIEHAL AAN OOSTKAAI IN IEPER

Van geplooide buizen tot slimme hydrauliek

De afgelopen tien jaar evolueerde Gomutec bvba van toeleverancier van eenvoudig leidingwerk tot ontwerper en integrator van hydraulische systemen en de sturing ervan. Met het oog op de 'leiding in hydrauliek' breidden Pieter Goudeseune en Sofie Muysen hun vestiging in Ieper uit.

Gomutec bouwde aan de Oostkaai 60 een gloednieuwe bedrijfshal van 800 m², om zijn activiteiten efficiënter te organiseren en grotere projecten binnen te halen. Sinds de start met leidingwerk in Noordschote in 2006 en omzwingingen op andere locaties, vonden Pieter Goudeseune en Sofie Muysen in 2014 hun definitieve stek op het bedrijventerrein Ieperleekanaal. De recente uitbreiding maakt het mogelijk om constructie en hydrauliek volledig te scheiden. Dat schept ruimte voor toonbankverkoop van onderdelen aan bedrijven in de regio. Het gaat om een totaalinvestering van zo'n 500.000 euro.

"Ruim tien jaar geleden zag ik een gat in de markt voor het plooiën van buizen voor klei-

nere constructeurs", zegt Pieter Goudeseune. Als industrieel ingenieur elektromechanica deed hij bij een fabrikant van landbouwmachines ervaring op in het ontwerp van elektrische en hydraulische installaties. Na een paar jaar kreeg hij versterking van zijn echtgenote Sofie Muysen, eveneens industrieel ingenieur. "Inmiddels kunnen we buizen buigen tot 127 mm diameter", zeggen ze. "Het bleef echter niet bij de toelevering van leidingwerk. Gaandeweg kwam er ook slangenassemblage bij voor hydraulisch aangedreven machines, voornamelijk gefabriceerd door OEM's actief in bouw, landbouw en transport."

INTELLIGENTE AANSTURING

Gomutec wou nog méér zijn dan dat. "Op vraag van klanten die met een specifiek probleem kwamen, raakten we betrokken bij de ontwikkeling van prototypes en de fabricage van kleinere reeksen", vertelt Pieter Goudeseune. "Daar ging ook mijn hart naar uit als industrieel ingenieur. Zo kregen we de vraag om ook het ontwerp van volledige hydraulische en elektrische installaties te doen, bedie-

ningsinstrumenten en displays te programmeren, zelfs radiografische afstandsbesturing te voorzien... Zo voegen we intelligentie toe aan de ons aangeleverde mechanische constructie. Voor het ontwerp van vooral 'groepen' of hydraulische aggregaten hebben we in 2016 twee ingenieurs aangeworven die het ruwe ontwerp gedetailleerd uitwerken. We hebben nog twee productiearbeiders in het atelier en één servicetechniek die projecten extern begeleidt."

De sterkte van Gomutec bestaat erin dat het bedrijf drie expertises in huis heeft en zo het enige aanspreekpunt vormt voor hydrauliek, elektriciteit en sturing (als integrator van de plc's voor mobiele toepassingen van IFM Electronics). Die totaalaanpak levert voordelen op inzake prijs, kwaliteit, levertermijn en service. Gomutec kan complete aandrijfunits aanleveren en plaatsen, inclusief de nodige leidingen en slangen: op mobiele en vaste machines voor industrie en landbouw, maar ook bijvoorbeeld maritieme projecten. "Zo realiseren we de 'zotste' projecten op maat", besluit Pieter Goudeseune. "Onze eigenheid en diversificatie beschermen ons en zorgen voor een gemiddelde omzetgroei van 10% per jaar. In 2019 gaan we investeren in een nieuwe plooiemachine om de omsteltijden nog te verkorten." (MD - Foto DD)

WWW.GOMUTEC.BE

"Op vraag van klanten raakten we betrokken bij de ontwikkeling van prototypes en de fabricage van kleinere reeksen."

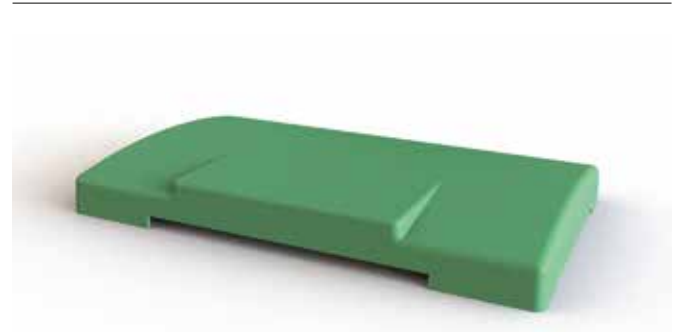
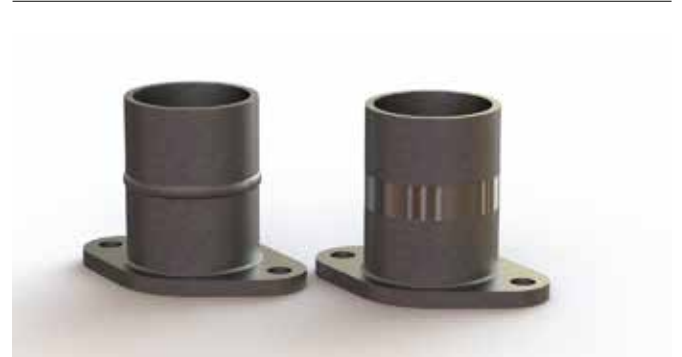
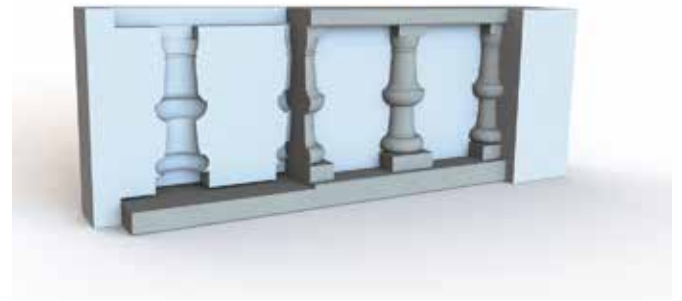
SOFIE MUYSEN EN PIETER GOUDESEUNE



VOLAUTOMATISCH FREZEN | SCHUREN | ONTBRAMEN | POLIEREN



TOEPASSINGEN



De CNC-robot U200 freest elke mogelijke vorm, dankzij de Staubli robot in combinatie met de bijhorende **sturing en software**.

Daarnaast kan de CNC-robot u ontlasten van arbeidsintensieve taken als schuren, ontbramen en polieren. Dankzij de **regelbare kracht** van de robot bekomt u perfect egale stukken.

De sturing van de CNC-robot is **eenvoudig te bedienen** en werkt net als een vijfassige freesmachine.

SUPERIEURE TOPLAAG ZORGT VOOR LANGERE STANDTIJD

D'Haene vindt niche met lasercladden

Onbekend is nog té vaak onbemind voor sommige West-Vlaamse kmo's. Zo ook D'Haene uit de Roeselaarse Zwaikomstraat. Sinds jaar en dag is het een huis van vertrouwen voor hardverchromen, precisieslijpen en het reviseren van motoren en cilinders. Sinds een jonge ingenieur er zijn eindwerk over maakte ook het enige bedrijf in de ruime regio dat met lasercladden een volwaardig en milieuvriendelijk alternatief aanbiedt voor hardverchromen.

Na drie generaties D'Haene vanaf 1931, werd het bedrijf in 1994 overgenomen door de familie Vincke. Erwin Deceuninck ging er in 1986 aan de slag en groeide vanuit het atelier door tot manager. "Het bedrijf startte ooit met de revisie van mechanische motoren. Dat doen we vandaag nog, en steeds meer. Heel wat mensen willen een oldtimer en merkgarages komen zelfs tot bij ons om een diagnose te laten stellen." Later breidden de activiteiten van D'Haene uit met hardverchromen, rondslijpen, draai- en freeswerk en het herstellen van hydraulische cilinders. "Elke sector waar er machines met slijtonderdelen kunnen zijn, doet op ons een beroep", vertelt Erwin Deceuninck. "Denk bijvoorbeeld aan de voedingsindustrie, textiel, petrochemie, scheepvaart,... Een voordeel is dat we ook alle voor- en nabewerking in eigen huis kunnen doen, zoals vooraf beschadigingen verwijderen en kromme stukken rechtekken en achteraf nadraaien en naslijpen. We kunnen daarbij ook grote stukken aan, tot zes meter lang."

EIGENSCHAPPEN BETER BEWAARD

Omdat bij hardchromeren risicovolle stoffen worden gebruikt, dreigt het proces in de toekomst te worden afgeschaft. Ingenieur Tobias Knockaert maakte zijn eindwerk over een alternatief. "Hardchromeren is een galvanisch proces", vertelt hij. "Het werkstuk wordt in een bad met chroomzuur ondergedompeld, waarna een elektrische lading zorgt voor de afzetting van chroom op het stuk. Het zorgt voor een heel harde, slijtvaste laag met een dikte van 25 tot 600 micrometer. Ideaal voor hydraulische cilinders die goeie glij-eigenschappen moeten hebben en krasvrij moe-



ten blijven. Lasercladden werkt anders. Een metaal in poedervorm wordt in de richting van een metaaloppervlak – het werkstuk – geblazen met drijfgas. Een laser zorgt dat het poeder samensmelt met het basismateriaal. Doordat er minder warmte voor nodig is, ontstaat er minder vervorming en minder vermenging met het basismateriaal. De eigenschappen van het poeder – slijtvast of corrosievast of beide – blijven beter bewaard. Diktes gaan van 300 micro- tot 2 millimeter. Door die superieure toplaag, verlengen we de standtijd van stukken. Sectoren waarbij reparaties niet evident zijn – zoals boorplatforms op zee, windturbines, verbrandingsovens – zijn hier sterk in geïnteresseerd. Bovendien zijn er op wereldvlak maar een handvol bedrijven die deze techniek toepassen."

"Elke sector met machines met slijtonderdelen doet op ons een beroep".

ERWIN DECEUNINCK

In maart staat D'Haene ook op Maintenance in Antwerp Expo, een grote beurs die focust op onderhoudswerk in de productiewereld. Het bedrijf wil er tonen hoe lasercladden werkt en wat het voor de beursbezoekers kan betekenen.

WWW.DHAENE-NV.BE
WWW.LASERCLAD.BE

PLASTIBAC

Inspired by plastics



**STOCKAGE
LOGISTIEK
PRODUCTIE
PREVENTIE
VERPAKKING**

ORDE - NETHEID - TIJDSWINST voor al uw logistieke toepassingen

Binnen magazijnen, werkplaatsen en distributiecentra zijn kunststof bakken, palletten en verpakkingen niet weg te denken. Ze zijn duurzaam en gestandaardiseerd. Ze zorgen voor overzicht, orde, comfort én netheid. Ze creëren mee een aangenaam werkklimaat, tijdswinst én een kwaliteitsuitstraling naar het beeld van uw bedrijf.

PLASTIBAC luistert en reikt u de juiste bakken aan.



www.plastibac.eu



Vijverhoek 51
8520 Kuurne



+32 (0)56 36 31 20



info@plastibac.eu

"Ook al zijn er minder boeren, onze business blijft groeien."

Rommelaere nv, de Gistelse leverancier en installateur van melk- en koelinstallaties en industriële ventilatie, is sinds vier jaar aan de tweede generatie zaakvoerders toe. Broers Bert en Klaas Rommelaere zien de komende kwarteeuw met vertrouwen tegemoet, ondanks de sterke krimp in het aantal landbouwers. "Want wie overblijft, moet grotere tanks en machines hebben om nog substantiële groei te kunnen realiseren", vertelt Bert Rommelaere.

Vader Lieven Rommelaere was werknemer bij Packo toen de Zedelgemse producent van melkkoeltanks begin jaren '80 een verkoopsnetwerk begon uit te bouwen. In 1981 werd hij vanuit Gistel op zijn eentje de eerste zelfstandige dealer. Vandaag verdelen vijftien medewerkers het werk in eigen vestigingen in Gistel en Ninove. Een zevental zijn aan de slag bij Full-Technics in Rijkevorsel, dat Rommelaere beheert samen met ALD nv, een collega uit het Oost-Vlaamse Lembeke.

"Onze klanten zijn voor 80 procent veehouders", vertelt Bert Rommelaere. "In hoofdzaak zijn het melkveehouders bij wie we melkmachines en koeltanks installeren en onderhouden. Bij vleesvee- en varkenshouders gaat het over ventilatie- en voedersystemen. De



"Er is inderdaad grote concurrentie op de prijzen. We moeten dus onze marge halen op de service."

BERT ROMMELAERE

overige twintig procent zijn vooral bakkers. Wij leveren industriële koeling. Speciale rem-/rijkskasten, die het diepvries- en het rijsproces combineren, zorgen ervoor dat de warme bakkers elke nacht drie uur langer kunnen slapen. Die automatiseringstendens is belangrijk in een tijdperk waarin ze nog maar moeilijk personeel vinden. Maar ook industriële bakkerijen zijn gebaat bij zo'n rem-/rijkskast. Bij hen plaatsen we er dan drie of vier naast elkaar. Onze activiteiten zijn verspreid over heel West- en Oost-Vlaanderen en Antwerpen en tot een stuk in Henegouwen en Vlaams- en Waals-Brabant."

De tijd dat melk vloeibaar goud was, ligt al een hele tijd achter ons. Veetelers investeren dan ook met de vinger op de knip. "Er is inderdaad grote concurrentie op de prijzen. We moeten dus onze marge halen op de service. Op dat vlak loopt onze sector gelijk met de automobielsector. Alleen koop je bij ons een installatie die makkelijk vijftien tot twintig jaar meegaat. Het dalend aantal boeren wordt gecompenseerd door een groter aantal koeien en een groeiende melkplas. Dat wie overblijft investeert in automatisering en grotere installaties, speelt dus in ons voordeel", besluit Bert Rommelaere. (SD - Foto EV)

WWW.ROMMELAERENV.BE

LESAGE
metaalconstructie

ONTWERP ■ LASERSNIJDEN ■ PONSSEN ■ (ROBOT)PLOOIEN ■ CONSTRUCTIE
LASSEN ■ STIFT- & ROBOTLASSEN ■ DRAADBEWERKING ■ POEDERLAKKERIJ

Vakmanschap in alle metaalsoorten

Uw ideale toeleverancier voor
plaatwerk en constructies



Zwevegemstraat 124
B-8553 OTEGEM (Zwevegem)
T. +32 (0)56 77 70 80
info@lesage-nv.be
www.lesage-nv.be

Business Club Innovation inspireert en informeert

In mei start Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen opnieuw met de Business Club Innovation. Via dit initiatief krijgen bedrijfsleiders, R&D-verantwoordelijken, innovatiemanagers en productontwikkelaars de kans om te ontdekken hoe andere ondernemingen innovatie managen binnen hun onderneming. Na hun positieve ervaringen van de voorbije jaren tekenen ook BekaertDeslee en Novy graag opnieuw present. (BVC - Foto's Hol)



Johan Allemeersch - Novy

“Basis voor samenwerking”

Johan Allemeersch is innovatiemanager bij Novy (fabrikant van onder meer dampkappen, kookplaten, ovens en koelkasten). Hij stapte in 2016 in de Business Club Innovation. “Vooraf het contact met gelijkgestemden leek me interessant: hoe benaderen zij de problematiek van innovatie en ontwikkeling in hun onderneming, welke methodes en structuren gebruiken ze hiervoor? Tijdens de bedrijfsbezoeken proef je ook telkens de passie die deze mensen voor hun product en bedrijf voelen. Zelfs al heeft iedereen een andere corebusiness, toch kan je er telkens iets uit leren: een innovator denkt namelijk in systemen en past oplossingen telkens aan zijn specifieke omgeving aan. Het is heel inspirerend en uitnodigend om dergelijke kennis vervolgens op je eigen organisatie toe te passen.”

De contacten die Novy kon leggen via dit initiatief, resulteerden al in commerciële samenwerkingen. “Toen we zelf een bedrijfsbezoek organiseerden, was het ook opvallend hoeveel interessante vragen de andere deelnemers op ons afvuurden. Soms krijg je in je eigen omgeving weinig feedback op een bepaald idee, maar als je het voorlegt aan mensen uit andere vakgebieden die ook dagelijks met innovatie bezig zijn, leidt dat vaak tot nieuwe en erg interessante inzichten.”

Philip Ghekiere - BekaertDeslee

“Netwerken en horizonten verruimen”

Sinds hij zich in 2014 met Bekaert Textiles – vandaag BekaertDeslee – voor het eerst inschreef voor de Business Club Innovation, is Philip Ghekiere een grote fan. “De kracht van het concept is dat de acht meetings telkens plaatsvinden bij een onderneming. Ik weet nog we tijdens de eerste deelnames onder meer Jules Destrooper en de wasserij Malysse-Sterima hebben bezocht. Akkoord, als textielabrikant heb je dan misschien minder een boodschap aan het product, maar je kan wel veel leren over de manier van werken en communiceren. Ook van bezoeken aan onder meer Bekina Boots, Vyncke, Niko en Delta Light staken we altijd wel iets op. Bovendien kunnen ook andere mensen uit je eigen organisatie deelnemen als ze daarin geïnteresseerd zijn. In 2015 waren de andere deelnemers bij ons te gast en konden we onze ‘smart sleeve’, een intelligente kussen- en matrasbeschermer, voorstellen. Zo kregen deelnemers een beeld van hoe concepten als ‘open innovatie’ bij ons een invulling krijgen.”

De Business Club Innovation is een geschikte gelegenheid om je horizonten én je netwerk te verruimen, vindt Philip Ghekiere. “Bovendien staan de organisaties telkens gepland in de vooravond en is het programma, met twee presentaties, niet al te zwaar. Je hoeft er dus je werkdag niet voor op te offeren en inhoudelijk blijft het perfect beheersbaar.”



Meer weten over de Business Clubs?

De Businessclub Innovation 2018 start op donderdag 19 mei.
Meer info: benedikte.tryhou@voka.be.

Naast de Business Club Innovation zijn er ook trajecten rond de thema's Strategic Sourcing, International Finance, International Hr, Internationalisation Through Digitalisation, Customs, International Field Customer Service, Internal Sales/Customer Service, Legal en International Food. Meer info: eva.baes@voka.be.

Gespot bij Voka



STIJN TYVAERT
RELATIONSHIP MANAGER
ING BELGIUM

Peter Business Club International Food

Stijn wordt de nieuwe peter van de Business Club International Food. Die nieuwe Business Club wordt in mei opgestart en mikt specifiek op innovatieve kmo's in de voedingssector die een internationaal verhaal willen schrijven. Als enthousiaste relatie-manager Food & Agri is hij de geknipte kandidaat om deze exclusieve groep van ondernemers en salesverantwoordelijken te begeleiden en inspireren. project-management, communicatie en relatiebeheer."

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

Werk aan een social media plan op maat van uw bedrijf, van contentstrategie over merkidentiteit tot het adverteren via social media. Een must voor elk bedrijf dat een concreet en praktijkgericht plan wil opstellen.

Meer info: Kaat Creupelandt, kaat.creupelandt@voka.be, 056 23 50 58

Voka-actua: De Wet Werkbaar Wendbaar Werk – 1 jaar later

Een expert geeft u een update over enkele arbeidsduurrechtelijke wijzigingen die aangebracht werden door de Wet Werkbaar Wendbaar Werk (o.a. overuren, tijdsregistratiesystemen, glijdende uurroosters,...)

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

Global Dialogue US

Inspirerend netwerkevent voor bedrijfsleiders, business developers en export managers van internationaal georiënteerde bedrijven in West- en Oost-Vlaanderen. De avond wordt doorspekt met high level-keynotes en persoonlijke internationale contacten die u niet wilt missen.

Meer info: Daphne Renier, daphne.renier@voka.be, 056 23 50 52

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

woensdag 7 maart 2018	8u00-10u00	Plato Roadshow Vyncke	Vyncke, Harelbeke
donderdag 8 maart 2018	18u30-22u00	Jong Voka visits Pattyn Packing Lines	Pattyn Packing Lines, Brugge
vrijdag 9 maart 2018	12u00-14u00	Infosessie Transitio	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
maandag 12 maart 2018	12u00-14u00	Voka-actua: De Wet Wendbaar Werk, 1 jaar later	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
maandag 12 maart 2018	12u00-14u00	Te gast bij MHI Vestas Offshore Wind	MHI Vestas Offshore Wind Belgium, Oostende
woensdag 21 maart 2018	18u00-21u30	Voka verwelkomt nieuwe leden	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
vrijdag 23 maart 2018	08u00-10u00	Voka Hotspot Yperley	Yperley, Ieper
maandag 26 maart 2018	18u00-22u00	Global Dialogue VS	Barco, Kortrijk
maandag 26 maart 2018	12u00-14u00	Voka-actua: Nieuwe regels vrijstelling doorstorting BV voor R&D-medewerkers	Deloitte, Roeselare
vrijdag 30 maart 2018	08u00-10u00	Voka Hotspot Rhodesgoed	Rhodesgoed, Roeselare
dinsdag 24 april 2018	18u30-21u30	Te gast bij Club Brugge	Club Brugge, Brugge

WORKSHOPS EN SEMINARIES

maandag 5 maart 2018	17u00-20u00	Seminarie: Sociaal strafrecht en sociale inspectie	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
woensdag 7 maart 2018	08u30-17u00	Seminarie: Documenten van A tot Z bij internationale handel	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
vrijdag 9 maart 2018	09u00-12u30	Seminarie: Online prospecteren	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
woensdag 21 maart 2018	09u00-12u30	LAB: Inspirerend leiderschap voor snelle groei-bedrijven	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 27 maart 2018	08u30-12u00	Seminarie: Bewijs van btw-vrijstellingen	Deloitte, Roeselare
woensdag 28 maart 2018	08u00-12u00	Export Academy	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
woensdag 18 april 2018	08u45-16u30	LAB: De impact van financiële parameters op uw organisatie	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
maandag 23 april 2018	09u00-17u00	LAB: Stappenplan voor efficiënt debiteurenbeheer	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 24 april 2018	08u30-12u00	Seminarie: Aftrekbare kosten inzake btw	Deloitte, Roeselare
dinsdag 24 april 2018	09u00-17u00	Seminarie: Van medewerker tot manager	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 24 april 2018	13u30-16u30	Business Club Internationalisation Through Digitalisation	Voka Oost-Vlaanderen, Gent

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



Plato Roadshow bij WAAK – Kuurne

Na een korte voorstelling van gastbedrijf WAAK en een getuigenis van een Plato-peter werd het specifieke concept van Plato toegelicht voor alle aanwezigen. Daarna werd in kleine groepjes gepolst naar de professionele achtergrond en behoeften van de kandidaat-Platonisten. Bij Plato zijn het immers de deelnemers zelf die bepalen welke thema's aan bod komen doorheen het traject. Er staan de komende weken nog verschillende Plato Roadshows gepland. *Foto's Hol*

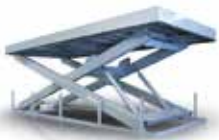


Nog nooit was een garage zo bereikbaar.
Info en demovideo vindt u op www.autolift.be

innovation in motion by 

visu@rdl

AUTOLIFTEN VAN RDL



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

RDL Engineering nv - Ambachtenstraat 46 - 8870 Izegem (België) - Tel: +32(0)51/31.35.24 - fax: +32(0)51/31.28.09 - info@rdl-engineering.com



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

 **BEDRIJFSGEBOUWEN**
VULSTEKE
BATIMENTS INDUSTRIELS

Nieuwjaarsrecepties Voka West-Vlaanderen

Onder het motto 'Voluit kiezen voor ondernemingen in 2018' trokken ondernemers en politici enkele weken geleden naar de nieuwjaarsrecepties van Voka - Kamer van Koophandel in Nieuwpoort en Oostende. Het doel? Samen de uitdagingen vastpakken waarvoor onze regio staat, met dezelfde daadkracht, durf en creativiteit die onze ondernemingen zo kenmerken. Tijdens de recepties gingen politici van de 5 grootste partijen in debat over lokale dossiers. Daarna klonken ze samen met de ondernemers op een jaar waarin keuzes moeten worden gemaakt en richtingen bepaald. *Foto's EV en eigen foto's*





BEEUWSAERT
C O N S T R U C T

BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE