

# ONDERNEMERS

13 APRIL  
2018

## BLIKVANGER

VEG-i-TEC gaat nog beter inspelen op noden van industrie

## REPORTAGE

De West-Vlaamse Jonge Ondernemer van het jaar

## DOSSIER

Bouwen & verbouwen

François Vandycke en Philip Vanstraceele – V&V Engineering

“Er altijd voor gekozen om klein maar fijn te blijven”

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



## Primeur in Europa: In de tijhaven van Oostende worden mega turbines (400 ton) op wiertjes gelost

Vrijdagnamiddag 23 maart werd in Haven Oostende de grootste en zwaarste windturbine van Siemens via roll-on-roll-off gelost op een speciaal daartoe ontworpen laad- en lospontoon in Haven Oostende.

Nadat half februari de eerste onderdelen voor het Rentelwindpark toekwamen in Haven Oostende, was het technisch team nu aan haar huzarenstuk toe.

Het zwaarste onderdeel van de Siemens 7 MW turbine, de gondel (20 m lang, 9 m breed, 7 m diep, 400 ton), kwam 22 maart vanuit Cuxhaven (DUI) aan in Haven Oostende.

Het laden en lossen van windturbine onderdelen is niet nieuw voor Haven Oostende. Al sinds 2008 is de Haven actief in de offshore wind sector. Wel uniek is dat de gondel niet met een kraan gelost wordt, maar uit het schip *Rotra Vente* op de kade

gereden wordt, het zogenaamde roll-on-roll-off (roro) principe.

### Unieke Laad- en Losinstallatie

Uitladen via roro is geen evidente operatie in een tijhaven zoals Oostende.

Haven Oostende investeerde daarom in een drijvende laad- en losinstallatie met een draagkracht van maar liefst 650 ton. Het drijvend pontoon met de aansluitende verbingsbrug (60 m lang) naar de kade kan het gemiddeld tijverschil van 4,5 meter opvangen. Er kan dus quasi onafhankelijk van het getij geladen en gelost worden.

Nooit eerder werd in een tijhaven een last met een dergelijke omvang en gewicht gelost. De installatie in Oostende is daarmee een unicum in Europa.

Deze zeer efficiënte operatie spaart veel tijd en verschillende gondels kunnen vlot na elkaar gelost worden. 1 gondel weegt maar liefst 400 ton, dat is gelijk aan ongeveer 40 stadsbussen. De totale organisatie van het lossen van 1 gondel duurt

ongeveer 1 uur, maar het afrollen zelf gebeurt in 10 minuten. Voor het afrollen van de vracht worden SPMT's (self propelled modular trailers) uitgerust met 12 assen en 48 wiertjes onder de gondel geschoven.

Met deze nieuwe laad- en losinstallatie is Haven Oostende weer een stap voor op de andere Europese tijhavens. Zo blijft het haar marktpositie in de offshore wind markt goed bewaken.

### Belgian Offshore Days

De offshore wind markt in België bruist.

Dat bewees de vierde editie van de "Belgian Offshore Days", de B2B-beurs georganiseerd door Belgian Offshore Cluster (BOC), op 21 en 22 maart in Ostend Sea P'lace (Hippodroom) in Oostende.

45 bedrijven, actief in alle deelaspecten van de offshore windontwikkeling, hebben er

tijdens de tweedaagse de meer dan 700 offshore wind professionals ontvangen.

Aan de beurs was ook een uitgebreid infoluik gekoppeld met uiteenzettingen door topexperts.

### Belgian Offshore Cluster gidste haar leden doorheen het technologielandschap

BOC is de vereniging die de Belgische toeleveranciers van de offshore windindustrie samenbrengt.

Het doel van BOC is de samenwerking tussen de bedrijven, actief in de offshore-industrie, te stimuleren.

De B2B-beurs reikte hiervoor een uitstekend netwerkmoment aan.

Maar BOC wil haar leden ook gidsen doorheen het continu veranderende technologielandschap, denk maar aan de ontwikkelingen op vlak van floating wind, de bouw van drijvende windmolenparken die nu opgang maakt.

# Voluit kiezen voor ondernemingen

**V**oluit kiezen voor ondernemingen: met die slogan trekt Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen naar de lokale verkiezingen van oktober. In ons verkiezingsmemorandum combineren we onze concrete vragen aan de toekomstige lokale bestuurders met een globale visie op de toekomst van dit bestuursniveau. We hebben acht thema's geïdentificeerd die voor de Vlaamse bedrijven van belang zijn en onze vragen aan de lokale bestuurders telkens per thema gebundeld. Op [www.vokakiest.be](http://www.vokakiest.be) vindt u daarover alle informatie terug.

Onze ambitie hier in de regio? Vanuit het geloof dat ondernemerschap de motor is van welvaart en welzijn, willen we van West-Vlaanderen tegen 2025 de regio maken met de hoogste graad van ondernemerschap in West-Europa. Net zoals sterke economische spelers succesvol zijn door op een slimme manier de krachten te bundelen, onderscheiden ook sterke besturen zich door slim samen te werken met sterke regionale stakeholders. Dit is de boodschap die we meegeven aan de lokale besturen: baken de kerntaken af, toon ondernemerschap en vervul een verbindende rol.

Op een aantal omgevingsfactoren zullen lokale besturen de volgende jaren beleidsmatig moeten inspelen: vergrijzing, klimaatopwarming, digitalisering, internationalisering, blockchain, de data-explosie,... De economische groeivoorspellingen zijn redelijk goed, maar sommige subregio's in Vlaanderen liepen de voorbije jaren een groeiachterstand op. De budgettaire situatie tot slot is in globo verbeterd. De gemeenten hielden hun exploitatie-uitgaven onder controle en bouwden hun financiële schuld af. Daar staat tegenover dat hun inkomsten sterker stegen dan in de voorbije legislatuur. Heel wat gemeenten verminderden ook hun investeringsinspanningen.

Voka vraagt de lokale besturen om, parallel met de Vlaamse overheid, ook dringend een kerntakendebat te voeren. In plaats van te focussen op uitvoerende taken moeten ze een meer verbindende rol vervullen. Dat blijkt uit een recente bevraging bij meer dan 2.000 Voka-leden. We roepen de lokale besturen op om de dialoog met ondernemers over het gevoerde beleid te versterken. Ondernemers vragen ook meer voorafgaande betrokkenheid, bijvoorbeeld bij de uitwerking van belastingreglementen. Veel uitvoerende taken

kunnen ook door ondernemingen zelf worden uitgevoerd. Het kerntakendebat is dan ook geen abstract debat onder bestuurskundigen.

Hebben onze gemeenten voldoende schaal-grootte om hun resterende kerntaken uit te voeren? Een lineair verband tussen schaal-grootte en bestuurskracht bestaat niet. Een aantal evoluties maken echter dat gemeenten van minder dan 10.000 inwoners nu al onvoldoende waar voor hun geld bieden. We tonen dat aan op basis van empirische studies over de communicatie, de digitale maturiteit en de bedrijfsvoering ervan. Vandaar ons pleidooi voor een verplichte fusie van gemeenten tot minimaal 10.000 inwoners (waarvan 19 in West-Vlaanderen). We pleiten ook voor vrijwillige fusies tussen grotere gemeenten. Vandaag werken ze al samen op regio-schaal.

Op regio-schaal moet men gemeentelijke bevoegdheden/budgetten met grensoverschrijdende impact en de gewestelijke bevoegdheden/budgetten met regionale impact bundelen. Deze verschuiving van bevoegdheden en middelen heeft niet tot doel een bijkomend beleidsniveau te creëren. Integendeel. We herbevestigen net onze vraag om per beleidsmaterie maximaal twee beleidsniveaus bevoegd te laten. De verschuiving beoogt wel een effectieve ontvoogding en empowerment van de regiowerking. Samenhangende gebiedsprogramma's komen gemakkelijker tot stand indien ze ook financiële voordelen opleveren. Men moet daarom een correcte verdeelsleutel uitwerken om de financiële inkomsten en uitgaven bij een ruimtelijk ontwikkelingsproject billijk te verevenen. We vragen ook de pooling van bestaande middelen voor regionale infrastructuurprojecten in een Regiofonds. Indien een regio erin slaagt een consensus te bereiken rond een omvattend en samenhangend gebiedsprogramma, dan zou die regio ook de daartoe voorziene middelen uit dit Regiofonds moeten kunnen aanwenden. Bedrijven verwachten van lokale besturen ook een bijdrage aan een rechtszeker speelveld, met oog voor hun onderlinge concurrentiepositie. De lokale bedrijfsfiscaliteit vormt in te veel gevallen een aanfluiting op dit redelijk verwachtingspatroon. Voka vraagt daarom een nieuw Fiscaal Pact.

Gemeenten en steden hebben de volgende jaren een enorme opportuniteit om hun

dienstverlening te verbeteren en efficiënter te organiseren.

Steden vormen het ideale living lab om te experimenteren met tal van Smart City-toepassingen. Zo kan het omarmen van technologische innovaties helpen om een antwoord te bieden op de uitdagingen op het vlak van de toenemende in- en uitgaande stedelijke logistieke stromen. De blockchaintechnologie kan leiden tot een daadwerkelijk eenvoudige overheid door de automatisering van administratieve procedures en kan ook de veiligheid van Internet of Things-toepassingen verhogen. Door hun businessmodellen te herzien, kunnen de lokale besturen aanzienlijke kostenbesparingen realiseren en de dienstverlening aan burgers en ondernemingen naar een veel hoger, gepersonaliseerd niveau tillen.

Voor Voka ligt daar de inzet van de lokale verkiezingen.

**"Onze boodschap aan de lokale besturen: baken de kerntaken af, toon ondernemerschap en vervul een verbindende rol."**

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



HAVEN OOSTENDE .....06  
DANA BELGIUM .....07  
GRANO LADIES .....09  
NUTRIPHYT .....11  
MYDIBEL ..... 15  
INSPIRATIEREIS GRAZ .....20  
LVD ..... 21  
MARIËNSTEDE .....22

## DOSSIER

BOUWSECTOR SLAAT ALARM .....26  
CASA NOVA VASTGOEDSTYLING .....29  
BUREEL VISUEEL .....30  
POC PARTNERS .....33  
E-SAFE .....35  
BABO .....36  
E-PIPE .....38  
  
HAVENNIEUWS .....39

## VOKA-NIEUWS

JOBROAD .....40

## PROSIT

.....42



12

### REPORTAGE

Op de laatste donderdag van maart werd Robin Maes van MR Group uit Kortrijk in het Oud Sint-Jan in Brugge uitgeroepen tot opvolger van Manu Lagast (Derotex) als West-Vlaamse Jonge Ondernemer van het jaar.



16

### INTERVIEW

Het aan de rand van Ieper opererende V&V Engineering is een typisch nichebedrijf, gespecialiseerd in spuitgieten, matrijzenbouw en 3D-freeswerk. Philip Vanstracele en François Vandycke gaven in 2002 elk de eerste letter van hun familienaam aan de naam van hun nieuwe bedrijf.



26

### BOUWEN & VERBOUWEN

Of uw bedrijf (direct of indirect) actief is in de bouw of niet, met de sector van het bouwen en verbouwen krijgt iedere onderneming vroeg of laat te maken.

## ONDERNEMERS & CO

### Alaska-groep

Compenserende maatregelen  
Zomerakkoord: zonder schaamrood

23

### SDWorx

6 drijfveren van engagement  
op de werkvloer

24

### IMPOSTO Advocaten

Het voordeel van alle aard voor  
de bedrijfswoningen uiteindelijk  
rechtgezet

25

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

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

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

**Redacteur:** Evelien Bogaert - **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 Depaep, Marc Dejonckheere, Roel Jacobus, Lieven Vancoillie, Bart Vancauwenberghe, Joke Verbeke

**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



ONDERZOEKSCENTRUM IS GESPECIALISEERD IN GROENTE- EN AARDAPPELVERWERKING



Prof. dr. ing.  
Imca Sampers.

# VEG-i-TEC gaat nog beter inspelen op noden van industrie

**De kloof tussen toegepast wetenschappelijk onderzoek en implementatie op bedrijfsniveau verkleinen of zelfs volledig overbruggen: dat is de grootste betrachting van VEG-i-TEC. Het onderzoeks- en expertisecentrum voor de agro- en voedingsindustrie van de UGent op campus Kortrijk (Graaf Karel de Goedelaan) wordt normaliter over twee jaar in gebruik genomen. Het focust zich vooral op de verwerking van groenten en aardappelen, maar richt zich ook op watertechnologie.**

Ons land is wereldwijd een heel belangrijke speler in de verwerking van groenten en aardappelen. Om toonaangevend te blijven, is investeren in innovatie erg belangrijk. Daarvoor is onderzoek noodzakelijk. "Alleen blijkt de

vertaling van de resultaten van toegepast onderzoek naar de industrie niet zo evident", verduidelijkt prof. dr. ing. Imca Sampers. "Een ander pijnpunt van research is dat het in het verleden vaak te vrijblijvend gebeurde."

VEG-i-TEC wil daar paal en perk aan stellen. Het initiatief krijgt onder meer de steun van de Europese Unie (onder meer via het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling), Vlaanderen en de provincie West-Vlaanderen. Die steun is welkom voor de realisatie van een onderzoeksgebouw in de Graaf Karel de Goedelaan in Kortrijk, waar industrieel toegepast onderzoek en ontwikkeling rond enerzijds verwerkingsprocessen voor groenten en aardappelen en anderzijds energie- en watermanagement in de agro-voedingsindustrie zullen plaatsvinden.

"Het is de bedoeling te gaan samenwerken met zowel kmo's als grotere bedrijven", vervolgt Imca Sampers. "Zeker voor de kleinere ondernemingen is het een meerwaarde dat wij vlakbij gevestigd zijn (in een regio waar de agro-voedingsindustrie altijd al erg belangrijk was) en op een kleinere campus."



## "Dankzij de thematische aanpak zullen we heel concreet kunnen werken."

IMCA SAMPERS

Dat werkt letterlijk en figuurlijk drempelverlagend en stimuleert de betrokkenheid bij de bedrijven, die voor een project als dit essentieel is."

### SCEPSIS OVERWINNEN

Die lage drempel helpt ook mee om de scepsis te overwinnen waarmee de sector het onderzoeksproject aanvankelijk onthaalde. "Nogal wat ondernemingen waren een beetje bang voor de confidentialiteit. Ze hebben een bepaalde voorsprong op de markt en vreesden dat hun 'geheimen' door dit project open en bloot op tafel zouden worden gelegd. Toen we hen konden overtuigen dat we echt wel met de nodige discretie te werk gaan, verdween de argwaan al grotendeels. De thematische aanpak deed de laatste restjes twijfel verdwijnen. Waar het onderzoek vroeger nogal vrijblijvend gebeurde en niet altijd erg concreet was, zullen we nu werken met thematische werkgroepen, waarin zowel de bedrijven, de onderzoekers als de machinebouwers zullen vertegenwoordigd zijn. Die constructieve aanpak maakt het interessant voor alle partijen en biedt ons bovendien de kans om preventief en proactief te werk te gaan."



Ook het contact met machinebouwers zal voor een meerwaarde zorgen. "Dergelijke bedrijven waren vroeger minder vaak bij onderzoek betrokken, maar kunnen ook een kapitale rol inzake innovatie spelen. Zo kunnen aanpassingen aan sommige machines bijdragen aan de optimalisering van processen in de voedingsindustrie. Op technologisch vlak is ook de investering in pilootinfrastructuur (zowel voor de diepgevoren industrie, watertechnologie als

fermentatie voor de groente- en aardappelverwerkende industrie) erg belangrijk. De combinatie van dergelijke installaties met onze kennis en analyses zal op de bedrijfsvloer toelaten om heel wat zaken uit te testen", besluit professor Imca Sampers. (BVC - Foto's Dries)

[WWW.UGENT.BE/CAMPUS-KORTRIJK/NL/ONDERZOEK/VEG-I-TEC](http://WWW.UGENT.BE/CAMPUS-KORTRIJK/NL/ONDERZOEK/VEG-I-TEC)

## Dirk Declerck is nieuwe CEO Haven Oostende

**Haven Oostende krijgt met nieuwe CEO Dirk Declerck een ervaren stuurman. Hij verdiende zijn strepen in chemie, tankopslag en logistiek in Gent en Antwerpen en was zeven jaar business unit manager van Packo Inox in Zedelgem.**

Op maandag 16 april start Dirk Declerck als nieuwe CEO van Autonoom Gemeentebedrijf Haven Oostende. De vijftiger keert terug naar zijn geboortestad, waar hij in 1990 een ingenieursdiploma behaalde. Later volgde hij Veiligheidskunde aan de Universiteit Antwerpen, postgraduat bedrijfskunde en financieuzen aan de KU Leuven en het Advanced Management Program aan de Vlerick Business School.

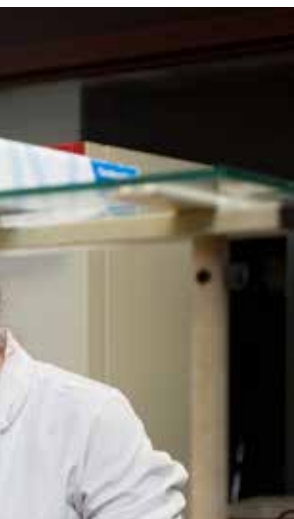
Hij startte als veiligheids- en milieumanager in de Antwerpse maritieme inspectiewereld en was van 1998 tot 2005 business unit manager van Packo Inox in Zedelgem (roestvast stalen componenten en installaties). Daarna werkte hij voor diverse chemische

en tankopslagbedrijven in de havens van Gent en Antwerpen.

Declerck is de opvolger van Paul Gérard. Met zijn team transformeerde hij Haven Oostende van een traditionele RoRo- en passagiershaven naar een haven met verschillende businessactiviteiten. Door 10 jaar geleden de focus te leggen op de offshore-windsector, kreeg Energy Port Oostende een unieke en strategische positie in het Europese havenlandschap. Paul Gérard zal als speciaal adviseur voor de offshore verder actief blijven voor de Oostendse haven. (RJ - Foto EV)

[WWW.PORTOFOOSTENDE.BE](http://WWW.PORTOFOOSTENDE.BE)





## Ingebed in opleiding industrieel ingenieurs

Bepaalde resultaten van de onderzoeken van VEG-i-TEC kunnen worden geïntegreerd in de opleidingen van de industrieel ingenieurs. "Dat laat ons bovendien toe om in bepaalde vakken opdrachten te integreren over hoe bedrijven specifieke uitdagingen concreet aanpakken", klinkt het. "Zo krijgen de studenten niet alleen een betere feeling met het werkveld, maar ontwikkelen ze een hands-on-mentaliteit die hen tijdens hun professionele carrière goed van pas kan komen. Voor ondernemingen uit de groente- en aardappelverwerkende sector waren onze afgestudeerden sowieso al interessant, maar dankzij dit project zullen ze vermoedelijk nog vlotter de weg vinden naar onze rekruteringspool."



Dirk Declerck  
(r) volgt Paul  
Gérard op.

## Dana Belgium in Brugge innoveert en werft aan

Het Amerikaanse Dana Incorporated plaatst voor ruim 1,5 miljoen euro nieuwe machines in zijn Brugse vestiging Dana Belgium. De productie en ontwikkeling van aandrijfsystemen, zoals assen en transmissies, draait er op volle toeren.



De 550 medewerkers van Dana Belgium in Brugge behoren tot de groep Off-Highway Drive and Motion Technologies van het Amerikaanse Dana Incorporated. Op de industriële zone Ten Briele maken ze aandrijfsystemen voor zware industriële voertuigen voor mijn- en bosbouw, havens en de bouwsector. De R&D-afdeling ontwikkelt aandrijfsystemen voor elektrische voertuigen.

Managing director Job Braakman voelt een duidelijk herstel van de markt: "Het orderboek raakt vlot gevuld. In 2017 boekten we 145 miljoen omzet – 40% meer dan begroot – en dit jaar verwachten we 170 miljoen euro. We draaien op volle toeren en krijgen de steun van het moederbedrijf om onze activiteiten verder te ontwikkelen."

Dit jaar komen er twee nieuwe machines, een investering van ruim 1,5 miljoen euro, die het werk van dertien machines overnemen. Daardoor zal minder tijd verloren gaan met het telkens weer in- en afstellen. Dat komt zowel de efficiëntie als het kwaliteitsstreven ten goede.

De nieuwe machines maken deel uit van een breder investeringspakket.

**"Op het vlak van engineering zijn wij voor de groep een competence centre."**

JOB BRAAKMAN

"Jaarlijks wordt sowieso 3 tot 4 miljoen euro geïnvesteerd in engineering, productontwikkeling en procesverbetering. Vorig jaar kwam in ons Technology Centre bijvoorbeeld een nieuwe elektrische testbank met een vermogen van 1 megawatt. Op het vlak van engineering zijn wij voor de groep een *competence centre*. Deze focus op innovatie verankert onze activiteiten in Brugge", zegt Job Braakman.

De efficiëntere machines hebben geen negatieve invloed op de werkgelegenheid. "Integendeel, het voorbije jaar hebben we 100 nieuwe medewerkers aangeworven. Nu zoeken we nog 25 extra mensen, zowel ingenieurs, technici en operatoren als bedienden." (RJ)

Volatiele prestaties  
op korte termijn of  
duurzame in de tijd?

Ik heb al gekozen.

U. Uw ideeën. Uw waarden. Uw ambities.  
Wij. Onze ervaring. Onze vakkennis. Onze visie.  
U terzijde staan. Meer nog, een persoonlijke  
relatie met u en uw familie opbouwen. En altijd  
actief zorg dragen voor uw vermogen. Zo zien  
wij vermogensbeheer bij Degroof Petercam.  
Kies voor zekerheid: neem de toekomst in  
handen!

Maak kennis met ons op  
[www.degroofpetercam.be](http://www.degroofpetercam.be)



Bank Degroof Petercam Kust  
Zoutelaan 134 - 8300 Knokke-Heist  
T +32 50 63 23 70 - pbknokke@degroofpetercam.com

Bank Degroof Petercam Zuid-West-Vlaanderen  
President Kennedypark 8 - 8500 Kortrijk  
T +32 56 26 54 00 - pbkortrijk@degroofpetercam.com

 Degroof  
Petercam



HOE EEN GOED VOORNEMEN *BOOMING BUSINESS* WERD

# Nieuwbouw in Koekelare biedt Grano Ladies ruimte voor groei

Het voornemen dat Xavie Battel eind 2012 maakte om gezonder te leven, groeide in vijf jaar tijd uit tot een echte onderneming die almaar sneller groeit. Na de speciaalzaken willen ook retailers de granola van Xavie in hun rekken. Binnenkort verhuist het bedrijf van Moen (Zwevegem) naar een ruimere nieuwbouw op de industriezone Ten Barne in Koekelare.

Ook na 10 jaar was Xavie Battel niet uitgekeken op haar job als productontwikkelaar bij Volys Star in Lendeledede. Maar toen ze zich niet fit voelde en besliste om iets aan haar voeding te doen, bleek de granola die ze als ontbijtalternatief voor zichzelf maakte ook goed aan te slaan bij haar familie en vriendinnen. "Granola bestaat uit havervlokken, noten, pitten en zaden", vertelt Xavie Battel. "Die combinatie bakken we krokant in de oven, voor de geroosterde smaak én omdat het beter verteert. Met muesli – rauwe havervlokken – heb je vaker lucht in de darmen."

Twee jaar na de eerste experimenten besliste ze om in bijberoep te starten. "Ik ondervond dat de mensen in mijn omgeving zich goed voelden bij mijn product en de volgende stap was om het voor iedereen beschikbaar te maken. Ik installeerde een oven in mijn atelier en opende een webshop. Toen ik vernam dat iemand in Oudenaarde een speciaalzaak opende en granola in het aanbod wilde, belde ik haar op. Even later was ook een winkel op de Kouter in Gent geïnteresseerd. En toen bleek dat Knokkenaars speciaal naar Gent reden voor mijn granola, wilde een slager in de Lippenslaan XAVIES' in zijn assortiment. Zo leverde ik na 1 jaar aan 50 winkels, zonder reclame te maken."

**"Dat het contract met Delhaize in vier weken rond is, toont dat de vraag heel acuut is."**

XAVIE BATTEL



Een jaar later leerde ik via het Bryo-netwerk van Voka een Wingense groothandel van ambachtelijke confisserieproducten kennen. Later sprong ook een Antwerpse verdeler van groenten en fruit op de kar. "Zo lag mijn product in drie maanden tijd plots in de winkelrekken van 350 winkels", vervolgt Xavie Battel. "Daarna werd ik gebeld door Spar. Toen heb ik ontslag genomen op mijn werk." (lacht) "Naast XAVIES' voor bakkers, beenhouwers, groente- en fruitwinkels en delicatessenzaken, ontwikkelde ik een nieuw merk voor Spar: Lucie's Granola. Dat is op 1 april vorig jaar gelanceerd en blijkt even goed te verkopen als Special K, dé referentie in de markt. Eind 2016 heb ik ook XAVIES' Pure Toasted gelanceerd, een volledig suikervrij assortiment dat nu ook het best verkoopt. Recent werd ik opgebeld door Delhaize. Voor

hen komt er vanaf mei een derde merk op de markt: Leonie's Granola. Dat het contract met Delhaize in vier weken rond is, toont aan dat de vraag heel acuut is. Ook in Frankrijk zijn retailers vragende partij. De volgende stap zal dus export zijn, maar nu al worden we ook verdeeld in Wallonië en Nederland."

In Koekelare wordt op een terrein van 1.000 m<sup>2</sup> een atelier, kantoor en opslagruimte gebouwd van 300 m<sup>2</sup>. "We hebben de mogelijkheid om later nog eens evenveel bij te bouwen. De trend om puurder te gaan leven is immers geen hype. Meer en meer ruilen mensen bewerkt voedsel opnieuw in voor zuivere ingrediënten waar je écht energie uit haalt", besluit Xavie Battel. (SD - Foto Kurt)

WWW.XAVIES.BE



JE BOEKT



RESULTAAT



ALS



IEDEREEN



ER STAAT

Uw werknemers vormen de kracht van uw bedrijf. U wilt dan ook dat ze er elke dag staan. Daar kan Mensura u bij helpen. Want samen zorgen we voor de **gezondheid van uw medewerkers** en een **veilige werkomgeving**. Van het strikt wettelijke tot zoveel meer. Zo boekt u als werkgever meer resultaat.



# Nutriphyt verhuist naar grotere locatie

**Nutriphyt grijpt zijn 15e verjaardag aan om te verhuizen naar Industriepark Oost in Beernem. De producent van voedingssupplementen op basis van nutriënten en plantaardige stoffen barstte op de vorige locatie langs de Legeweg in Oostkamp uit zijn voegen.**

"We zijn de voorbije 3 jaar telkens met 15% gegroeid en tellen nu 13 medewerkers. Artsen-specialisten en universitaire centra nemen ons almaar meer au sérieux, omdat ze vaststellen dat klassieke geneesmiddelen ontoereikend zijn voor chronische aandoeningen", vertelt zaakvoerder Gabriël Devriendt.

Na een carrière van 24 jaar als product-specialist oncologie in de farma-industrie, richtte hij in 2002 Nutriphyt op. "Tot mijn frustratie gingen alle studies over de werking van natuurlijke stoffen, maar maakte men daar dan een synthetische variant van die als geneesmiddel kon worden gepatenteerd. Alleen, die geneesmiddelen zijn niet altijd biocompatibel en hebben dus vaak bijwerkingen. Geneeskunde zet ook vaak in op acute problemen waar het heel succesvol is, terwijl er na het oplossen van het symptoom vaak nog problemen overblijven. Wij werken complementair aan de geneeskunde, met combinaties van natuurlijke stoffen die de systemen in het lichaam herstellen."

## SAMENWERKEN MET UNIVERSITEITEN

Zo blijken bijvoorbeeld prostaatontstekingen slechts in 5% van de gevallen veroorzaakt door een bacterie, waardoor antibiotica weinig resultaat hebben. Gabriël Devriendt: "Veel relevanter is de overload aan toxische stoffen waaraan we worden blootgesteld. Wij helpen die stoffen uit het lichaam te verwijderen en het micro-systeem van de prostaat te herstellen. Daarnaast hebben we ook nog 32 andere producten, in verschillende disciplines. De ontwikkeling van nieuwe producten ligt in mijn handen, maar we werken samen met universiteiten om onderzoek te doen naar de ruimere toepassingen."

De producten van Nutriphyt worden verdeeld in 4 landen: België, Nederland, Frankrijk en Portugal. "De 3 miljoen euro omzet wordt voor 40% in het buitenland gemaakt. Onze producten zijn niet voorschriftlich-

tig, maar toch zijn ze te waardevol om zonder medisch advies te verkopen. Daarom richten wij ons niet rechtstreeks naar consumenten, maar bezoeken en informeren we alleen artsen-specialisten die ze aan hun patiënten voorschrijven. Hoe ik de toekomst zie? We zijn nog maar pas begonnen. We stellen vast dat de interesse zo groot is, dat de voorbije jaren eigenlijk gewoon een 'incubatieperiode' zijn geweest", lacht Gabriël Devriendt. (SD - Foto MVN)

[WWW.NUTRIPHYT.BE](http://WWW.NUTRIPHYT.BE)



**"Hoe ik de toekomst zie? We zijn nog maar pas begonnen."**

GABRIËL DEVRIENDT

WE'RE GLAD  
TO WELCOME  
YOUR VISITORS

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

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



**GATEHOUSE**  
visitor registration guide

contact: [sales@gatehouse.be](mailto:sales@gatehouse.be)  
info: [www.gatehouse.be](http://www.gatehouse.be)



ROBIN MAES VAN MR GROUP IS WEST-VLAAMSE JONGE ONDERNEMER VAN HET JAAR

**Op de laatste donderdag van maart werd Robin Maes van MR Group uit Kortrijk in het Oud Sint-Jan in Brugge uitgeroepen tot opvolger van Manu Lagast (Derotex) als West-Vlaamse Jonge Ondernemer van het jaar. Op 24 mei maakt hij in Antwerpen ook nog kans om na Wouter Foulon van Comate uit Leuven tot Vlaamse Jonge Ondernemer 2018 te worden gekroond. De allereerste publieksprijs ging in Brugge naar Wevelgemnaar Laurent Valcke van Plaza Bowling & O'Learys.**

# "Ik ben een beetje verslaafd aan ondernemen"

Het was al het zevende jaar op rij dat de 14 West-Vlaamse afdelingen van JCI – omgedoopt tot #JCIWest – de krachten bundelden om de award van West-Vlaamse Jonge Ondernemer uit te reiken. Liefst 400 mensen waren naar Brugge afgezakt. "De award wil de ondernemingszin van jonge ondernemers in de verf zetten", vertelt voorzitter Jonas Maes (JCI Houtland). "Jonger zijn dan 40, zaakvoerder/hoofdaandeelhouder zijn van het bedrijf en zelf wonen in West-Vlaanderen of er een bedrijf met hoofdzetel hebben, zijn de voorwaarden om te kunnen deelnemen", vervolgt Bart Desomer (JCI Ieper-Poperinge-Wervik). "Verder in de selectie wordt ook gekeken hoe de bedrijven omgaan met onder meer innovatie, sociaal engagement en personeelsbeleid."

## VERKIEZING IS DEEL VAN LEERSCHOOL

#JCIWest maakt deel uit van JCI – Junior Chamber International – dat sinds 1915 wereldwijd high potentials, leiders en jonge ondernemers tussen 18 en 40 jaar samenbrengt. Door trainingen, projecten, bedrijfsbezoeken en internationale contacten en congressen krijgen ze kansen om zich op persoonlijk en professioneel vlak te ontwikkelen. De pijlers die aan de basis liggen, zijn individu, gemeenschap, internationalisme en business.

De verkiezing tot (West-)Vlaamse Jonge Ondernemer maakt deel uit van die leerschool. Dit jaar dongen 19 West-Vlaamse ondernemers mee naar een finaleplaats, waarvoor er 4 werden weerhouden. Nieuw was deze keer dat de finalisten samen met de andere stakeholders van de award – jury, sponsors, de gemeenschap en JCI als organisator – meermaals werden samengebracht voor en na het event. Cruciaal voor de awardverkiezing zelf, was uiteraard de voorstelling aan de jury onder leiding van Francis Van Eeckhout (Deceuninck). Voor de finalisten bleek het een serieus examen.

## STERKE FINALISTEN

Sofie Vandenbrielle van Bulik Standenbouw uit Izegem was de enige vrouwelijke finaliste. De master psychologie en bachelor communicatie richtte het bedrijf in 2010 op samen met haar man Sam Bulik. De 'Bulik-ninja's' – met een gemiddelde leeftijd van 27 jaar – zijn pionier in de 'hybride beursstandenbouw': efficiënte systeembouw met klassevolle houtbouwlook. "Als salesmensen trots zijn op hun beursstand, zijn ze éxtra gemotiveerd", vindt Sofie Vandenbrielle.

Lorenzo Deceuninck van LDM Moving & Handling uit Staden droomde al van kindsbeen af van het besturen van een grote vrachtwagen. Op zijn 18e deed hij zijn eer-





**"Ik ben goed in het samenstellen van een sterk team en daar een explosieve cocktail van maken."**

ROBIN MAES

ste internationale ritten, om vijf jaar later zijn eerste eigen trekker te kopen. Vandaag zet hij met 12 eigen wagens en trailers en 11 vaste medewerkers in op speciaal transport. "Waar een ander stopt, ga ik verder. We vervoeren allerhande ondeelbare ladingen, grote machines en bouwmaterialen. Ladingen kunnen tot 35 ton, 27 meter lang, 4 meter breed en 4,5 meter hoog zijn, maar in de toekomst willen we uitbreiden tot 45 ton. Momenteel bouwen we een nieuwe site in Roeselare om onze sterke groei aan te kunnen."

#### **SALESTEAM MET VIJFTIGPLUSSERS**

MR Group legt zich toe op solar, heat en elektro. De tuin van de moeder van Robin Maes was het eerste magazijn toen hij in 2010 vanaf nul zijn bedrijf startte. Vandaag telt MR Group 78 medewerkers en is het actief in België (Kortrijk en Hemiksem), Nederland, Duitsland en Frankrijk. "De groep bestaat uit verschillende divisies. We zijn specialist in het plaatsen van zonnepanelen en zijn als enige in België actief op de residentiële markt. Daarnaast hebben we een afdeling warmtepompen en WKK-systemen en bouwen we complete elektrische installaties voor particulier en industrieel gebruik. Waarom ik al die risico's neem? Ik denk dat ik een beetje verslaafd ben aan ondernemen: uitdagingen aangaan en zaken realiseren. Maar ik ben ook goed in het samenstellen van een sterk team en daar een explosieve cocktail van maken. Zo zijn al mijn verkopers vijftigplussers. Zelf ben ik zowel technisch als commercieel sterk, maar de contracten die zij met hun ervaring en maturiteit binnenhalen, zou ik niet meer aankunnen." Ook opvallend in het verhaal van MR Group: het bedrijf ging de laatste vijf jaar van 1 naar 20 miljoen omzet, zonder hulp van de banken.

#### **PUBLIEKSPRIJS IS WAARDERING VAN COLLEGA'S**

Wevelgemenaar Laurent Valcke stapte in 2005 in het familiebedrijf dat in België – onder de naam O'Learys – en in Frankrijk – Plaza Play – met bowling, pub- en sportgames, pooltafels en horecafaciliteiten actief is in de 'fun business'. "In 2017 kregen we in de 4 zaken meer dan 900.000 bezoekers over de vloer, serveerden we 1 miljoen gerechten en rolden er 10 miljoen bowling-

**"De publieksprijs is eigenlijk de mooiste. Je voelt je gewaardeerd door mensen die je al langer kennen."**

LAURENT VALCKE

ballen over onze banen. De publieksprijs winnen lijkt misschien een troostprijs, maar is eigenlijk de mooiste prijs. Je voelt je gewaardeerd door mensen die je al langer kennen."

#### **AWARD HELPT BIJ HR-UITDAGINGEN**

Manu Lagast van Derotex uit Wielsbeke blikte tevreden terug op het behalen van de titel van Jonge West-Vlaamse Ondernemer vorig jaar. Het bedrijf probeert een tweede leven te geven aan voedingsverpakkingen van natuurlijke oorsprong, met jutezakken van koffie- en chocoladebonen als bekendste voorbeeld. Klanten van het bedrijf verwerken dat tot vilt dat in onder meer de automobiel- en de isolatiesector wordt gebruikt. "Dit jaar hebben we de stap gezet naar Azië en Noord-Amerika", vertelt Manu Lagast. "Voor volgend jaar staat een overname in het buitenland op het programma. Wat me blijft opvallen, is dat alles zo snel verandert. Wat ik vandaag over mijn bedrijf vertel, is morgen niet meer hetzelfde. We moeten ons dus voortdurend aanpassen. Wat het binnenhalen van de award van Jonge Ondernemer op West-Vlaams niveau en de tweede plaats op Vlaams niveau cijfermatig hebben betekend, is moeilijk te zeggen. We hebben ook maar één Belgische klant. Wat wél interessant is: ik heb jaren onder de radar gevlogen en door de award kreeg ik plots heel wat positieve aandacht. Daardoor zijn veel mensen spontaan komen solliciteren. Goed personeel vinden, is niet makkelijk. Meedoen aan deze verkiezing helpt dus om mensen te overtuigen van je project en je te omringen met goeie mensen." (SD - Foto Kurt)

**WWW.JONGEONDERNEMER.VLAANDEREN/WEST-VLAANDEREN18**



# 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](http://www.skinn.be)**

**skinn  
branding  
agency**

AARDAPPELVERWERKEND BEDRIJF MYDIBEL IN VOLLE TRANSFORMATIE

# "Niet groeien is geen optie"

**Het aardappelverwerkend familiebedrijf Mydibel uit Moeskroen bestaat dertig jaar. Het kan terugblikken op een succesvol parcours, maar kijkt liever vooruit. Bruno en Carlo Mylle, zonen van de stichter Roger, hebben allebei zowel een operationele als een bestuurdersfunctie in het bedrijf. Met Marc Van Herreweghe staat sinds vorige zomer voor het eerst een externe CEO aan het roer, die het bedrijf moet helpen kneden naar de beeltenis van Industrie 4.0 en klaarstomen voor de volgende generatie.**

Marc Van Herreweghe heeft al een lange internationale carrière achter de rug, met belangrijke functies bij de multinational British American Tobacco. "Toen ik na 25 jaar van het buitenland naar België terugkeerde, had ik een aantal headhunterbureaus gecontacteerd, en van daaruit kwam het aanbod om CEO te worden van Mydibel", vertelt Marc Van Herreweghe. "Ik ben al lang gepassioneerd door de vierde industriële revolutie en beseft snel dat wie daar goed mee omgaat, ontzaglijk veel mogelijkheden creëert. Laat Mydibel nu net een bedrijf zijn met de ambitie om een Industrie 4.0-bedrijf te zijn, een Fabriek voor de Toekomst."

"Er is een transformatie aan de gang, dat is zeker", zegt Marc Van Herreweghe. "Niet omdat Mydibel de zaken nu slecht aanpakt, zeker niet. Maar we gaan de substantiële groei van pakweg de jongste vijf jaar nog serieus versnellen. Het moet natuurlijk om een duurzame groei gaan, die we alleen kunnen bereiken door flexibel en innovatief te zijn. Het feit dat we een zeer uitgebreid productportfolio hebben met zowel verse voorgebakken en diepvriesproducten als specialiteiten, vlokken en granulaten, maakt ons uniek in Europa."

"We maken een al bij al eenvoudig product, maar de technologie om van de grondstof aardappel tot frietjes, kroketten of puree te komen en die te verpakken om de wereld rond te sturen, is behoorlijk indrukwekkend. Onder andere ook omdat we streven naar een zo klein mogelijke afvalstroom doorheen het hele productieproces. Vandaag voorzien we door onder andere onze biogasinstallatie voor 75% zelf in onze elektriciteit. Na de



nakende investering in een extra biogasmotor zullen we onze groene stroom volledig zelf produceren. We zijn ook steeds meer een digitaal bedrijf."

## INVESTERINGEN IN CAPACITEIT EN MENSEN

Dat alles vraagt investeringen, en die doet Mydibel ook. Zo werd de bestaande productiecapaciteit in 2017 uitgebreid met een nieuwe productielijn – goed voor 40 miljoen euro – en wil het bedrijf in oktober 2019 een nieuwe productiesite openen naast de bestaande Gramybel-fabriek, waar 7 hectare beschikbaar is voor verdere mogelijke toekomstige investeringen. "We moeten onze capaciteit uitbreiden, maar investeren in mensen vinden we even belangrijk", legt Marc Van Herreweghe uit. "Ons groeiproces vraagt ook extra mensen in alle afdelingen. Om onze opleidingsinspanningen nog beter te onderbouwen, gaan we een nieuwe

**"We gaan de substantiële groei van pakweg de jongste vijf jaar nog serieus versnellen"**

MARC VAN HERREWEGHE

trainingsafdeling opstarten en zijn we ook begonnen met de Mydibel Academy: een opleidingsprogramma van 18 maanden voor zowel nieuwe medewerkers als mensen die hier al enkele jaren werken. Industrie 4.0 houdt immers ook in dat een aantal taken zullen wegvallen of helemaal anders zullen moeten worden ingevuld en dat er nieuwe taken zullen bijkomen waarvoor we nu nog geen mensen hebben", besluit Marc Van Herreweghe. (JD - Foto Hol)

WWW.MYDIBEL.BE

Philip Vantraceele en François Vandycke – V&V Engineering

# “Er altijd voor gekozen om klein maar fijn te blijven”





**Het aan de rand van leper opererende V&V Engineering is een typisch nichebedrijf, gespecialiseerd in spuitgieten, matrijzenbouw en 3D-freeswerk. Philip Vanstraceele en François Vandycke gaven in 2002 elk de eerste letter van hun familienaam aan de naam van hun nieuwe bedrijf. Klassiek. Minder klassiek was de combinatie van twee andere werelden. Want een West-Vlaamse econoom uit Poperinge en een Noord-Franse ingenieur van de Catsberg die de krachten bundelen, dat kom je niet elke dag tegen.**

**De ultieme droom van veel West-Vlamingen is om ondernemer te worden. Dat was bij jullie allicht niet anders?**

*François Vandycke:* "Ik behaalde het Franse diploma van 'ingénieur de mines', zowat het equivalent van dat van burgerlijk ingenieur in Vlaanderen. Men zegt wel eens dat ingenieurs niet meteen gericht zijn op een eigen zaak. Bij mij lag dat anders. Ik kom uit een familie van zelfstandige ondernemers. Ik zag dat thuis bij mijn vader, die timmerman was, en ook mijn broer ging die richting op. Dat zinde me dus ook wel. Ondernemen zag ik als een echte opportuniteit."

*Philip Vanstraceele:* "In onze familie moeten we maar liefst tot 1700 teruggaan om geen ondernemer terug te vinden. Dat zegt genoeg zeker? Ik heb mijn grootvader nog gekend, die een kunststoffenbedrijf had. Ook mijn vader had zijn eigen business. Tja, wat doe je dan?"

**"Ik associeer ondernemen altijd met het Engelse woord serendipity."**

PHILIP VANSTRACEELE

**Hoe ontstond jullie toch niet evidente samenwerking in 2002? Wie of wat dreef jullie in elkaars armen?**

*Philip Vanstraceele:* "Ik werkte als pas afgestudeerde snaak in het bedrijf van mijn vader: het spuitgietsbedrijf Framoplast, dat vooral toeleverde aan de medische sector en aan de landbouw. Eind de jaren negentig besloot mijn vader de zaak te verkopen. Ik had misschien wel interesse, maar ik was niet de enige in de familie, en dus moest mijn vader daar rekening mee houden. Ik was toen ook nog te jong om die hele last op mijn schouders te dragen. Bij Framoplast werkten toen toch tachtig mensen. Kort gezegd, ik was er nog

niet klaar voor. Ik bleef wel aan boord, ook onder de nieuwe eigenaar. Maar de droom om ooit zelfstandig te beginnen, bleef wel. En kijk, bij Framoplast draaide François ook al enkele jaren mee in de R&D-afdeling. We kenden elkaar en wisselden onze ideeën uit. Het was enkel wachten op een opportuniteit om te springen."

*François Vandycke:* "Die opportuniteit diende zich, zoals zo vaak in het bedrijfsleven, ook spontaan aan. Toen een matrijzenmaker die toeleverde aan Framoplast met pensioen ging, was ons momentum daar. Waarom zouden we niet zelf een kmo beginnen die in het gat kon springen, dachten we allebei? Zo zijn we gestart, met twee man en twee machines en een basisinvestering van om en bij de 200.000 euro. En belangrijk: met Framoplast hadden we meteen een eerste en belangrijke klant die dat tot op vandaag ook is gebleven."

**Hans Bourlon van Studio 100 zei onlangs: "Ondernemen is een vlag planten op onbekend terrein in het donker". Wat is jullie definitie van ondernemen?**

*François Vandycke:* "Ondernemen betekent zich continu aanpassen aan de omgeving."

*Philip Vanstraceele:* "Ik associeer ondernemen altijd met het Engelse woord *serendipity*. Ondernemen is met andere woorden een zoektocht zonder te weten waar je finaal zal uitkomen. Als ik teruggrijp naar mijn businessplan van 2002, dan merk ik dat veel anders is uitgedraaid dan wat er op papier stond. Dat is de realiteit. Je kan mooie reken-tabellen maken, maar dan is er de reality check. Maar vandaag kan ik met de hand op het hart zeggen dat ik vrij tevreden ben dat ik aan dit avontuur begonnen ben."

#### EEN BOCHTIG PARCOURS

**Wat is het moeilijkste aan een start-up? Is zoals bij Midas alles wat jullie aanraakten spontaan veranderd in goud? Of was het aan pad vol doornen en voetzoekers?**

*Philip Vanstraceele:* "Sta me toe het even ruimer te zien. Starten is niet gemakkelijk, maar ondernemen is altijd een bochtig parcours. Wij kunnen over alles meespreken. 2002: de zoektocht naar een eerste klant. 2003, 2004: meteen een eerste conjunctuurcrisis op ons bord. 2005: de concurrentie uit China als nieuw fenomeen. 2008: de financiële crisis."

**Hoe ben je met al die zaken omgegaan? Wat moet je doen als je niet op een ervaring van decennia lang kan terugvallen?**

*Philip Vanstraceele:* "Wij deden het op onze manier. We hebben er altijd voor gekozen om klein maar fijn te blijven. Als je tegenwind krijgt, moet je meer dan ooit de kosten onder controle houden en een win-winsamenwerking met derde partijen zoeken. Wij deden het zo."

**Moet je over de hele lijn dezelfde waarde delen als je met twee een zaak runt? Of is le choque des idées ook goed en zelfs nuttig?**

*François Vandycke:* "Volgens mij moet je in de eerste plaats complementair zijn. Die voorwaarde was in ons geval helemaal voldaan: ik ingenieur, hij econoom. Maar je moet niet noodzakelijk over alles hetzelfde denken, liefst niet zelfs. Ik weet dat we over bepaalde zaken zwaar gediscussieerd hebben, onder meer bij de verhuis en de inrichting van het gebouw. Maar dan nog? Je leert compromissen maken, net zoals in het leven. We runnen nog altijd samen het bedrijf."

**Wat maakt jullie anders dan andere bedrijven?**

*Philip Vanstraceele:* "We tekenen voor een eerder uitzonderlijke combinatie. Ga maar eens op zoek naar een bedrijf dat zowel matrijzenbouw aanbiedt (onze eerste activiteit) in combinatie met spuitgieten in kleine reeksen (een activiteit die we pas opstartten in 2015). Van onderzoek over een concept tot een eindproduct, we kunnen het de markt aanbieden."



**In een nichesector draait alles rond twee sleutelbegrippen: innovatie en R&D. Een permanente safari, hoorden we recent iemand zeggen.**

*Philip Vanstraceele:* "De structuur van ons bedrijf is klein, maar zelfs dan is innovatie belangrijk. Om aan innovatie te doen, kan je beter de krachten bundelen. Dat is exact wat wij doen. De klant heeft een probleem, legt het voor en we gaan als het ware samen voor een out-of-the-boxsessie. We hebben zo al met heel wat kmo's uit de regio, vooral uit de voedingssector, mooie resultaten behaald. Indirect, via een tussenpersoon, zijn we ook al de Franse groep Decathlon van dienst geweest. Ook de automotivesector heeft ons al ontdekt."

*François Vanduycke:* "Als ingenieur ben en blijf ik ook altijd nieuwsgierig naar vernieuwing. Op internet kan je heel wat vinden. Ook vakliteratuur is aan mij besteed. Je hebt een passie voor je vak of je hebt het niet. Een goede manier om nieuwe zaken te ontdekken, is deelnemen aan beurzen, hier of in het buitenland. We zijn vaste beursbezoekers, en dat werpt nog altijd zijn vruchten af."

telijk voorbereid. Voor het polijsten bijvoorbeeld liggen er geen digitale oplossingen voor de hand. Of dat binnen tien jaar ook nog zo zal zijn? Ik denk van wel. Zoals een loodgieter binnen tien jaar allicht ook nog vooral zijn handen zal moeten gebruiken."

**Jullie bedrijf ligt vlak bij een onmetelijk groot land. Hoe belangrijk is de Noord-Franse markt en hoe doorbreek je de landsgrenzen?**

*François Vanduycke:* "Ik doorbeek elke dag de grens, want ik werk in Ieper en woon op de Catsberg (schaterlach). Ernstig nu: 70% van onze business heeft betrekking op Noord-Frankrijk. Evident toch? We zijn niet van het slag dat graag in de file gaat staan. Er kwam al interesse vanuit Antwerpen maar we hebben beleefd en feestelijk bedankt. De Noord-Franse markt is nabij en heeft even veel, zoniet meer te bieden. Hoe ze daar een kleine West-Vlaamse kmo weten te vinden? De kwaliteit van ons werk gekoppeld aan mond-aan-mondreclame opent nog altijd veel deuren. En natuurlijk is het een voordeel dat ik een Fransman ben. Vermits ik er ben opgegroeid en er woon, blijven er veel contacten. Maar vergeet ook niet dat veel Noord-Franse bedrijven eigendom zijn van bedrijven uit West-Vlaanderen. In het Europa van vandaag voelen wij alvast weinig of geen belemmeringen om de Franse markt te betreden."

**Waar willen jullie met dit bedrijf staan in 2030?**

*Philip Vanstraceele:* "We zijn allebei nog uitgesproken ambitieus. Zowel met de activiteit 'spuitgieten' als met de divisie 'matrijzen' hopen we nog een mooie groei te realiseren. Zoals de markt nu evolueert, zit die er ook mooi aan te komen. Verder zullen we zeker werk moeten maken van nog meer automatisatie, eventueel met de hulp van robotica. Dat zou veel tijdswinst en een bonus inzake efficiëntie kunnen opleveren."

**Wat denkt u als we het woordje 'onderwijs' laten vallen?**

*Philip Vanstraceele:* "Wat mij betreft zou het onderwijs veel meer stages moeten voorzien. Wij zijn vragende partij. Al doende leert men nog altijd het meest, toch? Zo zouden wij misschien ook de technicus kunnen vinden naar wie we al langer dan vandaag op zoek zijn. Onze ervaring met het technisch onderwijs leert ons ook dat de ene school veel verder staat dan de andere. Om een positief voorbeeld te geven: het VTI van Roeselare pakt de zaken goed en ernstig aan."

*François Vanduycke:* "Maar laat dit ook een pleidooi zijn voor diepgaande stages naar Frans

model, waar alles in het teken staat van de praktijk van elke dag. In België lijken stages te vaak nog op bezigheidstherapie, niet echt ernstig."

**Is Ieper een bedrijfsvriendelijke stad?**

*François Vanduycke:* "We hebben recent met bijna dertig Ieperse bedrijven samen deelgenomen aan de Bedrijvencontactdagen in Kortrijk. Dat was een kassucces en het bewijs dat veel Ieperse kmo's toch heel gedreven bezig zijn met het ondernemerschap. Op zo'n event voel je dat er iets is wat ons allemaal bindt. Netwerken betekent altijd een meerwaarde voor een ondernemer. We zijn, ongeacht de sector, vaak met dezelfde problemen bezig en ervaringen uitwisselen kan alleen maar zijn nut bewijzen."

*Philip Vanstraceele:* "Het stadsbestuur (en de Dienst Economie) hielp ons destijds, en samen met de intercommunale WVI, danig bij het zoeken naar een passend stuk grond. In Ieper voelden we ons zeer welkom."

**Wat zegt jullie qualitytime? De work-life balans?**

*Philip Vanstraceele:* "Qualitytime is in mijn geval vooral de tijd met het gezin. Met drie vrouwen: twee dochters en mijn echtgenote. Verder ga ik elke week 6 kilometer joggen. Dat mogen ze me ook niet afnemen."

*François Vanduycke:* "De goede relaties bevorderen tussen West-Vlamingen en Noord-Fransen ligt me na aan het hart. Ik heb daarom ook jullie taal geleerd. Via de vereniging Orde van de Drie Koningen in Beauvoorde, waar ik lid van ben, proberen we via allerlei initiatieven de belangstelling voor wat er gebeurt aan de andere kant van de grens, zoveel mogelijk aan te wakkeren. Grenzen slopen om van elkaar te leren, heet dat dan." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

**"Laat dit een pleidooi zijn voor diepgaande stages naar Frans model, waar alles in het teken staat van de praktijk van elke dag."**

FRANÇOIS VANDUYCKE

**Op jullie website staat te lezen dat design ook belangrijk is. Wat is het belang van design in een niet-evidente sector?**

*Philip Vanstraceele:* "In het verleden gingen producten als het ware een leven lang mee. De levenscyclus van veel producten wordt nu korter en korter, vaak omdat de bedrijven dat zo willen. Wij kunnen dus niet anders dan daar ook rekening mee te houden. Hoe zeggen ze dat in het ondernemersleven? Ja, alles is verandering. Het is de markt die ons ook in die richting duwt."

**In 2002 was 'digitalisering' een nog zo goed als onbekende term. Hoe heeft die trend ingespeeld op jullie businessmodel?**

*Philip Vanstraceele:* "We hebben van meet af aan zeer snel CAD/CAM geïntegreerd in ons productieproces. Een surplus tot op vandaag." *François Vanduycke:* "En toch... toch wordt in ons vak nog veel manueel, zeg maar ambach-

**3 mei: te gast bij V&V Engineering**

Op donderdag 3 mei is Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen te gast bij V&V Engineering. U hoort er alles over spuitgieten, matrijzenbouw en 3D-freeswerk. Meer info: [shirley.seynaeve@voka.be](mailto:shirley.seynaeve@voka.be)



Echte partners  
staan altijd voor u  
klaar, toch?

# Nauw samenwerken

Uw accountmanager staat samen met lokale IT- en telecomspecialisten voor u klaar in Oost-Vlaanderen. Ze kennen uw business en bieden u oplossingen voor uw digitale toekomst.

**Met advies op maat bent u ook morgen mee.**

Ondernemen in de digitale wereld start op

[proximus.be/ookmorgenmee](https://proximus.be/ookmorgenmee)

**proximus**

Altijd dichtbij

INSPIRATIEMISSIE NAAR GRAZ MOET ONDERNEMERS VERWONDEREN

# Innoveren begint bij deconnecteren

**Innovatie is cruciaal om aan de altijd veranderende behoefte van de klant te blijven voldoen en om te overleven in het huidige ondernemersklimaat. Dewaaromvraag rond innovatie werd al ruim voldoende belicht in tal van artikels en publicaties, maar waar komt een goed idee eigenlijk precies vandaan? We vroegen het aan Stijn Debaillie van Designregio Kortrijk.**

**Stijn, uit uw ervaring als Coördinator bij Designregio Kortrijk, hoe komt innovatie meestal tot stand?**

"Door de jaren heen heb ik gezien dat een goed idee ontstaat wanneer ondernemers buiten hun eigen scope treden, wanneer ze de tijd nemen om te deconnecteren. Echte innovatie ontstaat waar twee werelden elkaar ontmoeten, op een kruispunt. Het is echt belangrijk om af en toe even weg te gaan vanonder de kerktoren en om u (ook als ondernemer) open te stellen voor het nieuwe en het andere. Dat lijkt vanzelfsprekend, maar in de praktijk is het dat niet altijd."

**Elk jaar nemen jullie ondernemers mee op reis, op zoek naar nieuwe inspiratie.**

"Klopt, we gaan bij de burens kijken om inspiratie op te doen, om te zien hoe zij transformatie en groei aanpakken. Op zo'n reis komen bedrijfsleiders die gebeten zijn door innovatie met elkaar in contact. Dat aanschouwen is vaak al inspirerend op zich. Mensen die meegaan, zijn mensen die open staan voor verandering. Het is geen commerciële missie. De deelnemers gaan met andere woorden niet mee om rechtstreeks business te doen maar om een venster op de toekomst te krijgen."

**Zijn er dankzij de inspiratiereizen al interessante ideeën of partnerschappen ontstaan?**

"Ja. Het eerste voorbeeld waar ik aan denk is de samenwerking tussen gemeente Kuurne en de virtuele tours van Around Media. Burgemeester Francis Benoit en Wannes Vanspranghe hebben elkaar leren kennen tijdens onze reis naar Turijn. Samen ontwikkelden ze virtuele rondleidingen in de cultuurgebouwen van Kuurne. Met 360°-beelden kunnen burgers nu vanuit hun luie zetel rondneuzen in het Oud Gemeentehuis, de Kubox of het Natuureducatief Centrum Het Slot."



## Ga ook mee naar Graz

Van woensdag 16 tot en met vrijdag 18 mei nemen Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen en Designregio Kortrijk u graag op sleeptouw in het Oostenrijkse Graz. Voor inschrijvingen kan u terecht bij Lisa Declercq ([lisa@designregio-kortrijk.be](mailto:lisa@designregio-kortrijk.be)) of op [www.designregiokortrijk.be/graz](http://www.designregiokortrijk.be/graz).

**De volgende bestemming is Graz, vanwaar deze keuze?**

"Na Kopenhagen, Nantes, Zürich, Turijn en Tallinn, is Graz dit jaar aan de beurt. Het is altijd de bedoeling om de best practices die aan bod komen tijdens de reis terug mee te nemen naar West-Vlaanderen. Daarom gaan we steeds op zoek naar een locatie die enerzijds inzet op creativiteit en innovatie en anderzijds toch vergelijkbaar is met onze bedrijven of met onze regio. Het zijn dus bestemmingen die misschien minder bekend zijn, maar altijd verwondering opwekken."

**Wat kunnen de deelnemers verwachten?**

"Persoonlijk kijk ik het meest uit naar het bezoek aan de internationale autoproducent Magna Steyr, onder meer bekend van Mercedes en Jaguar. Wijzelf, onze koeriers of truckchauffeurs staan dagelijks in de file. Iedereen weet dat we nood hebben aan alternatieve mobiliteitsoplossingen. De designers daar zijn dan ook niet langer bezig met het ontwerpen van een nieuw Jaguar-model, maar denken na over hoe we ons in de toekomst zullen verplaatsen. Tijdens ons

bezoek krijgen we er uitzonderlijk toegang tot de gloednieuwe VR Showroom waar we bijna letterlijk inzichten kunnen verzamelen over de mobiliteit van de toekomst. Head of Design Andreas Wolfgruber zal ons ook te woord staan. Hij zal het hebben over zelfrijdende auto's (dat is intussen een tastbaar idee), maar hij zal ook innovaties laten zien die iedereen met verstomming slaan. Zo is hij er bijvoorbeeld van overtuigd dat individuele mobiliteit zal verdwijnen."

**Zo'n bezoek kan inderdaad inspirerend werken, maar is niet meteen tastbaar of vergelijkbaar.**

"Terechte opmerking. We gaan bij het samenstellen van ons programma steeds op zoek naar een afwisselend aanbod. Zo hebben we ook een bezoek aan XAL gepland, het moederbedrijf van de West-Vlaamse verlichtingsproducent Wever & Ducre. Daar kunnen we de verschillende stappen in het ontwerpen van innovatieve verlichting volgen, van concept tot productie, assemblage, testing en marketing. Zij stellen voor de gelegenheid hun R&D-centrum met meer dan 80 medewerkers voor ons open." (EB)

# LVD zorgt voor technologisch hoogstandje in de luchtvaart

**LVD heeft een van de belangrijkste contracten ooit afgesloten. Aan de Japanse groep Kawasaki Heavy Industries (KHI) mag het een bijzondere plooiemachine leveren, die gebruikt zal worden voor het assembleren van de romp van de nieuwe generatie Boeings 777X. CEO Carl Dewulf heeft het over een referentiecontract zonder voorgaande.**

In 2014 schreef LVD in zijn businessplan dat er zou gemikt worden op afzet in meerdere sectoren. De luchtvaart werd met name genoemd als nieuw te ontginnen terrein. Drie jaar later is het wishfull thinking van toen omgezet in real stuff.

De nieuwste Synchro-Form afkantpers werd integraal in Gullegem bedacht en ontworpen. Het gevaarte kan een nooit geziene plooiërkracht van liefst duizend ton ontwikkelen, ideaal voor het maken van grote panelen voor de romp van commer-

ciële vliegtuigen. "Het is ook een toegepast voorbeeld van onze Industrie 4.0-politiek, want de metaalbewerkingsmachine voldoet aan de norm van volledige automatisering", vertelt CEO Carl Dewulf.

Het Japanse Kawasaki werd door Boeing gekozen als geprivilegerde partner voor de productie van de nieuwste generatie 777X-toestellen. De 777X zal het grootste en meest performante tweemotorige vliegtuig ter wereld zijn, met onovertroffen prestaties. "Kawasaki bestelde bij LVD omdat

ons bedrijf voldeed aan de verschillende plooiëproeven en strikte nauwkeurigheidsmetingen", aldus Carl Dewulf. "Het feit dat we erin geslaagd zijn dit megaorder bij een Japanse technologie-reus binnen te halen, is op zich al straf en smaakt naar meer. In deze sector kan je maar overleven als je telkens opnieuw uitpakt met innovatieve oplossingen. Het zit in ons DNA. Om het met een boutade te zeggen: we verkopen niet alleen machines, maar integrale oplossingen voor een optimale productiefloor. We bieden ook meer en meer geautomatiseerde oplossingen aan. In die zin mag je LVD vandaag zelfs een beetje een software- én een roboticabedrijf noemen." LVD verwacht dat na Kawasaki andere grote spelers die toeleveren aan de luchtvaart in Gullegem zullen komen aankloppen. (KC)

## marcando

get your shop online



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

Gratis webinar op 19 april  
Schrijf u in op [www.marcando.be](http://www.marcando.be)

 **marcando**  
— e-commerce platform

marcando is een product van encima

Meer info op  
 [www.marcando.be](http://www.marcando.be)  
 [info@marcando.be](mailto:info@marcando.be)  
 050/230 200



  
emmanuelfraeye.be

Trots op uw keuken.

emmanuel fraeye nv | brugsebaan 4d, 8855 ardooie  
t +32 (0)51 46 79 80 | [info@emmanuelfraeye.be](mailto:info@emmanuelfraeye.be) | [www.emmanuelfraeye.be](http://www.emmanuelfraeye.be)

SAMENWERKING VIA VOKA HEALTH COMMUNITY LEIDT TOT INNOVATIE

# Slimme kassa van vzw Mariënstede overstijgt alle beperkingen

**De lokale economie stimuleren door lokale producten te verkopen via lokale mensen met een beperking: het is één van de betrachtingen van vzw Mariënstede uit Dadizele. Château Superette, de winkel van de vzw, speelt daar een belangrijke rol in. "Binnenkort integreren we in ons winkeltje een slimme kassa waarmee ook mensen met een beperking kunnen werken", vertelt directeur Lieven Detavernier enthousiast.**

De missie van vzw Mariënstede is het creëren van een kleurrijk plekje voor warmte en ontmoeting. "Wij hebben een hekel aan het woord 'instelling'", zegt directeur Lieven Detavernier. "Zowel in onze tien eigen ateliers als bij openbare instanties en bedrijven uit de buurt (boekhandels, bib, de lokale bakker of kaasmaker) bieden we 99 mensen met een beperking uit een straal van 12 kilometer rond Dadizele alle faciliteiten voor wonen, werken en vrije tijd. Centraal daarbij staat ons eigen winkeltje, dat sinds 1 december gevoelig uitgebreid is en waar we naast onze eigen producten ook producten van landbouwers, fruit- en groentetelers en de kaasmakerij verkopen. Dat doen we tot ieders tevredenheid, ook onze klanten appreciëren het lokale verhaal achter alle producten. Mensen kunnen hier ook een lokaal biertje drinken: het winkeltje is echt een ontmoetingsplaats." Met zo'n 4.500 mensen (ongeveer 4.000 dorpsbewoners, ruim 130 vrijwilligers, 74 personeelsleden en 99 mensen met een beperking) werkt Mariënstede zo aan een inclusieve samenleving.

## VOLLEDIG NIEUWE OPLOSSING

De vzw werkte altijd met een klassieke kassa. "Het nadeel daarvan is dat maar een heel beperkt deel van onze mensen met een beperking daarmee kan werken. Een marktonderzoek in België en Nederland leerde dat er geen

enkele kassa op de markt is die alle beperkingen (auditief, cognitief, visueel en motorisch) overstijgt. Uiteindelijk toonde Summit uit Torhout, gespecialiseerd in retailoplossingen, zich bereid zo'n kassa te ontwikkelen."

Die ontwikkeling zit nu in de eindfase. Normaal kan de kassa over een tweetal maanden in Château Superette worden gebruikt. "Het is de bedoeling ook andere organisaties daarvan te laten meegenieten. Daarom zetten we samen met Summit een structuur op poten waarbij zij voor het technische luik (installatie, onderhoud,...) instaan en wij deze kassa binnen de sociale sector zullen commercialiseren. Dat impliceert ook de opleiding van medewerkers, al zal die vrij beperkt zijn: de kassa blinkt uit inzake intuïtief gebruik en is heel eenvoudig te bedienen."

Bij het commercialiseringstraject krijgt vzw Mariënstede veel ondersteuning van Voka, via de Health Community. "Tot voor enkele jaren kenden we Voka niet, maar we beseften al snel dat we in hen een goede partner hadden gevonden om ons wegwijs te maken in het wijdvertakte ondernemerslandschap. Daarnaast voelen we ons ook gesterkt door de Publieksprijs die we onlangs voor onze slimme kassa kregen tijdens de Belfius Awards." (BVC - Foto Kurt)

## Ontdek de slimme kassa op Groeiland

De slimme kassa van vzw Mariënstede komt op 26 april aan bod tijdens het evenement Groeiland, dat simultaan loopt in Kortrijk Xpo en de AED-studio's in Lint. Meer info: [www.voka.be/groeiland](http://www.voka.be/groeiland)

**"De kassa blinkt uit in intuïtief gebruik en is heel eenvoudig te bedienen."**

LIEVEN DETAVERNIER





## Alaska-group

# Compenserende maatregelen Zomerakkoord: zonder schaamrood

**Over het Zomerakkoord (dat in de winter inging) werd al veel gepraat in deze rubriek. Wat ik mis, is zin voor kritiek. Zoals ik al aangaf in mijn bijdrage van oktober zijn er onmiskenbaar positieve zaken te melden. Het belangrijkste is de daling van de tarieven in de vennootschapsbelasting. De investeringsaftrek van 20% is ook mooi meegenomen, maar slechts tijdelijk!**

Dat er een waslijst aan compenserende maatregelen werd uitvaardigd, werd ook al aangeklaagd, alsook dat het pijnpunt van de Belgische fiscaliteit – de enorme belastingdruk op de vruchten die de bedrijfsleider wil plukken van zijn werk – niet wordt aangepakt. Van zodra u boven het maaiveld uitkomt en durft te lonken naar weddes van 4.000 euro en meer, kan u 'genieten' van belastingvoeten en sociale bijdragen van 50% en meer. Wilt u winst uitkeren via dividenden, dan kijkt u aan tegen 30%. Een van de steeds terugkerende mantra's om dat te verantwoorden is onder meer: een sterke sociale zekerheid. Akkoord, maar in ruil geniet u ook de laagste pensioenen van de EU. Doch dat zou ons te ver leiden. Wat ons ook te ver zou leiden, is uitweiden over de complexiteit. Van de intentie om de fiscaliteit van bedrijven eenvoudiger te maken, is niks in huis gekomen. Ik daag u uit om de regeling te snappen van de minimumbezoldiging die een vennootschap moet toekennen aan zijn bedrijfsleider om het verlaagd tarief te kunnen genieten. Hogere kernfysica is het. Geen controleur die zich daaraan zal wagen.

Ik wil in deze bijdrage even inzoomen op een paar ingrepen in de fiscaliteit die eigenlijk gewoon een contractbreuk zijn met de burger en nog maar eens aantonen dat de regering er in de zoektocht om de tariefverlaging te compenseren er niet voor terugdeinst

om contractbreuk te plegen of zelfs gewoon ondemocratische maatregelen te nemen. Rechtszekerheid is hierbij van geen tel.

### KAPITAALVERMINDERING

Neem nu de kapitaalverminderingen. Van het ene jaar op het andere beslist de regering om die deels te gaan belasten als een dividend (doorgaans 30%). Niet iedereen is het met mij eens, maar dat is pure contractbreuk. Bedrijven die destijds hun kapitaal hebben gevormd, zijn ervan uitgegaan dat belastingvrij kon worden uitgekeerd. Plots wordt dat ongedaan gemaakt. De spelregels worden gewijzigd terwijl het spel bezig is. Zonder schaamrood.

### BELASTINGSUPPLEMENTEN NA CONTROLE

Ook hier gaat de regering zwaar uit de bocht. Een supplement zal steeds financiële gevolgen hebben. Overgedragen verliezen kunnen niet meer afgezet worden tegenover de resultaten van de controle. Zelfs de verliezen van het jaar zelf kunnen niet aangewend worden. Verliezen worden uitgehold. Deze maatregel is overduidelijk ingegeven door een zoektocht naar geld.

Stel u maar eens de volgende situatie voor: uw bedrijf heeft voor boekjaar 2018 een verlies van 50.000 euro en een overgedragen fiscaal verlies van 100.000 euro. Tijdens de controle van boekjaar 2018 (in bv. 2020) verwerpt de fiscus voor 30.000 euro aan kosten. Gevolg: belastingen op 30.000 euro, terwijl u eigenlijk in verlies zit. Zonder schaamrood.

### MORATORIUMINTRESTEN EN NALATIGHEIDSINTRESTEN

Moratoriumintresten zijn intresten die de fiscus aan de belastingplichtige dient te betalen op het 'teveel' aan betaalde belastingen na

vergissing of na een beslissing op bezwaarschrift. Nalatigheidsintresten zijn het omgekeerde: als er moet betaald worden aan de overheid.

De regering heeft gewoon beslist dat de moratoriumintresten steeds 2% lager zullen liggen dan de nalatigheidsintresten. Te nemen of te laten. Rechtvaardig is anders. Gestemd door onze volksvertegenwoordigers. Zonder schaamrood.

U hoort mij niet zeggen dat de tariefverlaging voor vennootschappen een slechte zaak is, maar steeds weer gaan dat gepaard met compenserende maatregelen waarvan een aantal gewoon onrechtvaardig zijn.

Heel vaak stel ik mij de vraag: durft minister Van Overtveldt nog in de spiegel kijken 's morgens? Waren die maatregelen genomen onder de regering Di Rupo, dan waren ze het voorwerp geweest van spot en hoon. De regering zou het schaamrood op de wangen moeten hebben.

*Stefaan Kindt, Alaska*



# KIJK VOORUIT

Brugge • Gent • Hasselt  
Ieper • Kortrijk  
[www.alaska-group.eu](http://www.alaska-group.eu)

**ALASKA**  
ADVISORS • ACCOUNTANTS • AUDITORS



SDWorx

## 6 drijfveren van engagement op de werkvloer

**Naast tevreden personeel heeft uw bedrijf ook nood aan geëngageerde medewerkers: werknemers die bereid zijn om die 'extra mile' te gaan. Hun passie en gedrevenheid stralen af op hun professionele activiteiten en stellen hen in staat om van uw organisatie een topbedrijf te maken. Om het engagement van bevlogen werknemers te boosten, moet u wel weten wat hen drijft.**

Belgische medewerkers voelen zich alsmaar minder tevreden en geëngageerd, en dat al zes jaar op rij. Het was opnieuw een van de conclusies van het betrokkenheidsonderzoek van SD Worx, dat sinds 2009 jaarlijks plaatsvindt. De cijfers liegen er niet om: de factoren die impact hebben op de betrokkenheid verdienen dringend meer aandacht.

### HET RENDEMENT VAN ENGAGEMENT

Hoewel tevredenheid en betrokkenheid nauw samenhangen, is hun effect op de werkvloer niet hetzelfde. Een tevreden werknemer is niet noodzakelijk een geëngageerde werknemer. Die eerste doet zijn job graag en voelt zich daarbij goed. Maar een betrokken medewerker gaat nog een stap verder en zet sterke prestaties neer die de bedrijfsresultaten gunstig beïnvloeden.

Zo toont onderzoek aan dat sterke betrokkenheid leidt tot 13% meer productiviteit, 41% minder ziekteverzuim en 34% minder verloop. Bovendien scheppen geëngageerde werknemers een hechtere band met klanten, en komen ze ook energiek en loyaler voor de dag.

### 6 MANIEREN OM BETROKKENHEID TE BOOSTEN

#### 1. JOBS MOETEN SPANNEND BLIJVEN

Om betrokkenheid te stimuleren, moet een job vooral verrijkend, waardevol en inhoudelijk uitdagend aanvoelen. Het feit dat uit onderzoek blijkt dat werknemers meer tevreden zijn over 'jobzekerheid' dan 'jobinhoud', is een teken aan de wand. Belgische werknemers klagen vooral over een gebrek aan verantwoordelijkheid en afwisseling. Auto-

nomie verlenen is daarom heel belangrijk. Die kan uiteenlopend worden ingevuld: door bijvoorbeeld de werknemer de keuze te geven om zelf zijn tijd en werk in te plannen, of om een deel van zijn loonpakket zelf te kunnen samenstellen.

#### 2. ERKENNING MOTIVEERT ALS EEN LOPEND VUURTJE

De impact van erkenning op betrokkenheid wordt nog altijd onderschat. Werknemers die zich gewaardeerd voelen door hun oversten, hechten meer waarde aan hun job en putten er bijgevolg voldoening uit. Dat vertaalt zich op zijn beurt in meer gedrevenheid.

#### 3. GROEIMOGELIJKHEDEN DOEN BLIJVEN

De categorie 'groeimogelijkheden' scoort traditioneel het laagst in de peilingen. Ruimte creëren voor groei is dus essentieel om talent te behouden en over de hele organisatie te spreiden.

#### 4. ONDERSTEUNING MAAKT WERK 'WERKBAAR'

Sterk geëngageerde medewerkers geven vaker aan dat ze hun werk fysiek, mentaal en sociaal acceptabel vinden. Werkbaar, met andere woorden. Aan de leidinggevenden om te waken over de juiste balans tussen 'belasting' en 'belastbaarheid' voor elk van hun medewerkers.

#### 5. EEN HELDERE EN INSPIRERENDE MISSIE, VISIE EN STRATEGIE HOUDT IEDEREEN BETROKKEN

Over het algemeen scoren start-ups erg hoog op engagement. Reden: missie, visie en strategie van het bedrijf staan er nog haarscherp uitgelijnd. De praktijk leert immers dat werknemers die een duidelijke koers voor ogen hebben waarin ze geloven, zich meer betrokken voelen.

#### 6. EEN GOEDE BEDRIJFS- EN COMMUNICATIECULTUUR BINDT

Een open communicatie- en bedrijfscultuur is nodig om betrokkenheid te doen kiemen. Als medewerkers zich kunnen vinden in de normen en waarden van het bedrijf zullen ze zich er ook sneller mee vereenzelvigen.

### HEEFT VERLONING IMPACT OP BETROKKENHEID?

Hoe vreemd het misschien ook klinkt, loonmaatregelen op zich bieden geen garantie op meer betrokkenheid. Maar het omgekeerde geldt wel: een gammel loonbeleid heeft een negatieve impact. Een Comp & Ben-beleid is dus wel degelijk nuttig om de retentie te verhogen, maar het zijn in eerste instantie de intrinsieke factoren – zoals erkenning, groeikansen en autonomie – die leiden tot een hogere mate van betrokkenheid.

*Sofie Verbrugge, regiodirecteur  
West- en Oost-Vlaanderen*

In de huidige context van toenemende individualisering, de 'war for talent' en employer branding draagt flexibel verlonen actief bij om op te vallen als employer of choice. En het kan bovendien een hulpmiddel zijn om de 'engagement drivers' te verhogen.

Surf naar [www.sdworx.be/ebookflexibelverlonen](http://www.sdworx.be/ebookflexibelverlonen) en download het e-book.



**Samen schrappen we 'had ik dat geweten' uit uw woordenschat.**

Ontdek onze HR-aanpak

[www.sdworx.be/hidg](http://www.sdworx.be/hidg)





## IMPOSTO Advocaten

# Het voordeel van alle aard voor de bedrijfswoningen uiteindelijk rechtgezet

**Het is een praktijk van oudsher dat in exploitatie-, management-, of patrimoniumvennootschappen zich bedrijfswoningen bevinden. Onder bedrijfswoningen begrijpen we gebouwen die door de vennootschap deels of geheel privaater ter beschikking worden gesteld van de bedrijfsleider en dit als een vergoeding in natura voor zijn prestaties. De vennootschap kan in principe de kosten eigen aan dit pand in aftrek brengen van haar belastbaar resultaat. De bedrijfsleider dient in zijn aangifte in de personenbelasting een voordeel alle aard op te nemen gelijk aan de waarde die het gebruik van deze woning heeft voor de bedrijfsleider, de huurwaarde met andere woorden; daarop wordt hij/zij belast net alsof het een vergoeding in geld betreft.**

De fiscale wetgeving bepaalt deze huurwaarde voor het gebruik van onroerende goederen evenwel forfaitair. Tot de regering Di Rupo het fiscale (vastgoed) landschap in 2012 poogde om te toveren tot een mijnenveld, werd dit voordeel (voor bedrijfswoningen met een kadastraal inkomen gelijk of hoger dan € 745,00) begroot volgens volgende formule: het geïndexeerd kadastraal inkomen van het betrokken onroerend goed (KI) x 5/3 x 2. Het op deze wijze berekend voordeel werd doorgaans als aanvaardbaar beschouwd door de bedrijfsleider.

Vanaf 2012 werd de coëfficiënt van 2 evenwel verhoogd tot 3,8, waardoor het forfaitair voordeel alle aard voor het gebruik van de bedrijfswoning quasi verdubbelde. Het vreemde was wel dat deze verdubbeling enkel van toepassing was voor het geval een vennootschap de woning ter beschikking stelt aan een bedrijfsleider of personeelslid; indien een woning ter beschikking werd gesteld vanuit een éénmanszaak bleef de coëfficiënt op 1.

Een forfaitaire waardering van het voordeel met coëfficiënt 3,8 leidde evenwel tot toestanden waarbij het forfaitair geraamd voordeel van de huurwaarde manifest hoger was dan de werkelijke huurwaarde. De genietter van

het voordeel werd daardoor op meer belast dan wat er uiteindelijk te genieten viel.

Sinds enkele jaren lopen er vanwege belastingplichtigen procedures om deze coëfficiënt van 3,8 buiten werking te stellen. De centrale idee is dat het discriminerend is voor bedrijfsleiders/personeelsleden van vennootschappen dat zij bij de waardering van hun aan te geven voordeel alle aard bedrijfswoningen geconfronteerd worden met een coëfficiënt 3,8, terwijl dat voor personeelsleden van éénmanszaken niet het geval is (coëfficiënt 1). Een arrest van het Hof van Beroep Gent van februari 2018 maakt finaal komaf met deze zaak en verwijst de coëfficiënt 3,8 naar de prullenmand. Wat meer is, de Minister van Financiën heeft verklaard zich hierbij neer te leggen omdat de vroegere coëfficiënt van 2 doorgaans tot een realistischer huurwaarde aanleiding geeft; en in de praktijk stellen we ook vast dat in lopende procedures de fiscus het been niet langer stijf houdt. Er zou hieromtrent ook nog een Circulaire op komst zijn.

Goed nieuws voor zij die reeds een procedure voerden. Maar eigenlijk nog beter nieuws voor zij die lieten betijen en hun verhoogd voordeel braafjes aangaven. Wat nu te doen in de personenbelasting:

- voor het inkomstenjaar 2017 (aanslagjaar 2018) dient terug het 'lager' voordeel te worden aangegeven met coëfficiënt 2;
- voor het inkomstenjaar 2016 (aanslagjaar 2017) kan nog bezwaar worden ingediend tegen de aanslag die u hebt binnengekregen; dit bezwaar moet ingediend worden binnen de 6 maanden na de verzending van het aanslagbiljet;
- voor de inkomstenjaren 2013 tot en met 2015 (aanslagjaar 2014 tot en met 2016) zal in principe niet meer met een bezwaarschrift kunnen worden gewerkt omdat de aanvankelijke aanslagen reeds langer dan 6 maanden zijn ontvangen; toch kan ons inziens ook hier nog de teveel betaalde belasting worden recuperereerd; artikel 376 WIB 92 stelt dat een aanslag tot 5 jaar na het betrokken inkomstenjaar kan worden gecorrigeerd

onder meer mits er zich een nieuw feit voordoet. Er zijn goede redenen om aan te nemen dat een arrest waarin een Hof van Beroep concludeert dat een KB ongrondwettelijk is zo'n nieuw feit uitmaakt. Hetzelfde kan gesteld worden van het nieuw standpunt van de minister van Financiën en/of de te verwachten Circulaire. Daarbovenop maakt de berekening met coëfficiënt 3,8 i.p.v. 2 ons inziens ook een materiële vergissing uit; ook in die omstandigheden is artikel 376 WIB 92 toepasselijk.

De fiscaliteit rond vastgoed in vennootschap is de laatste jaren belangrijk geëvolueerd. Nadat de problematiek van vastgoed en vruchtgebruik structuren gekanaliseerd is, valt ook de problematiek van de waardering van het voordeel alle aard bij bedrijfswoningen stilaan terug in zijn plooi. Al is er daarvoor wat werk aan de winkel.

*Stijn Lamote en Jan Sandra,  
IMPOSTO Advocaten*

## FISCALITEIT VERMOGEN ONDERNEMEN



**IMPOSTO**  
ADVOCATEN - AVOCATS - LAWYERS

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

## BOUWEN EN VERBOUWEN

Of uw bedrijf (direct of indirect) actief is in de bouw of niet, met de sector van het bouwen en verbouwen krijgt iedere onderneming vroeg of laat te maken.

**“De orderboeken van de bouwbedrijven zijn gemiddeld goed gevuld. Maar we kampen met een dramatisch tekort aan geschikte krachten om aan de vraag te kunnen voldoen. Bepaalde profielen zijn helemaal niet meer te vinden”, zegt Jan Libeer van de Confederatie Bouw West-Vlaanderen. Er is een gebrek aan zowel secundair geschoolde bouwvakkers en technici, als aan bedienden en ingenieurs.**

# West-Vlaamse bouwsector slaat alarm

“ORDERBOEKEN VOL”

“POOL AAN WERKKRACHTEN LEEG”

“INSTROOM UIT ONDERWIJS TE KLEIN”

**V**olgens de Nationale Bank beleeft België een periode van economische hoogconjunctuur en dat weerspiegelt zich in de bouwsector. “De orderboekjes zijn goed gevuld, met gemiddeld bijna 6 maanden verzekerd werk”, liet de Confederatie Bouw bij de opening van Batibouw weten. In 2017 steeg het werkvolume met 2% en voor dit jaar wordt meer dan 3% groei verwacht. Diverse factoren stuwden de vraag omhoog. “Veel kandidaat-bouwers dienden eind vorig jaar een bouw aanvraag in om aan de verdere verstrenging van de EPB-eisen vanaf 2018 te ontsnappen. De impact daarvan zal de komende maanden duidelijk worden. Daarnaast komt er een boost door de beslissing van de federale regering om

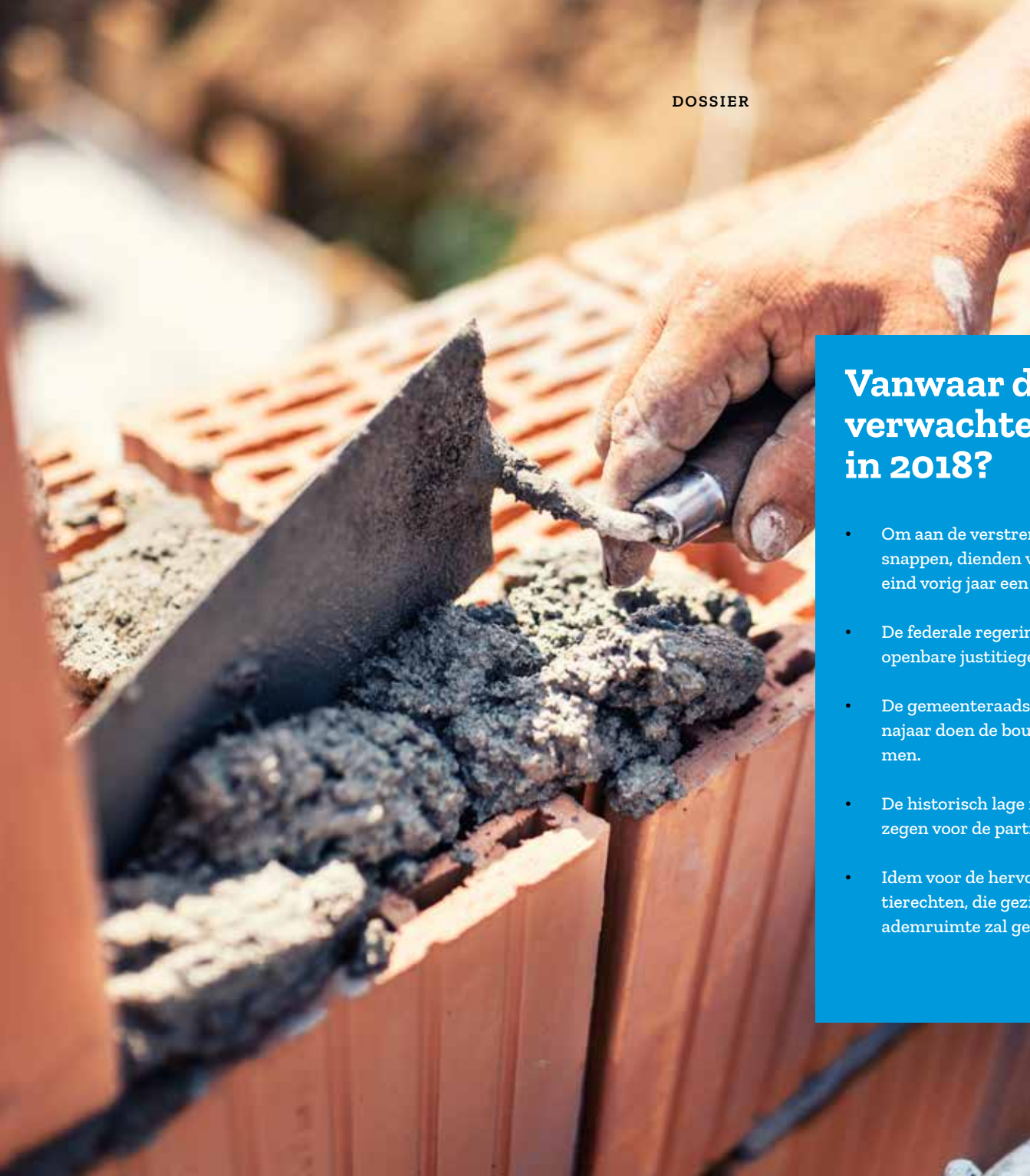
de openbare justitiegebouwen te renoveren. Ten slotte doen de gemeenteraadsverkiezingen – dit jaar in oktober – traditioneel de activiteiten in de burgerlijke bouwkunde toenemen.”

Voor de particuliere markt zijn de historische lage rentevoeten nog steeds een zegen. “De Nationale bank verwacht de komende jaren slechts een beperkte en geleidelijke stijging van de rentevoeten. Ander goed nieuws voor gezinnen die op het punt staan om te bouwen of renoveren, is de hervorming van de registratierechten die Vlaanderen voor deze zomer plant. Die zal gezinnen meer financiële ademruimte geven om bijvoorbeeld energiezuinige renovaties te financieren.”

Jan Libeer, algemeen directeur van de Confederatie Bouw West-Vlaanderen, ziet de vele opdrachten met plezier komen. Toch maakt de West-Vlaamse bouwsector zich grote zorgen. “We kampen met een acuut gebrek aan arbeiders en bedienden. De instroom van nieuw, jong talent is onvoldoende om de uitstroom van gepensioneerd te vervan-

**“In de secundaire  
opleiding ruwbouw is het aantal  
leerlingen meer dan gehalveerd.”**

JAN LIBEER



## Vanwaar de 3% verwachte groei in 2018?

- Om aan de verstrengde EPB-eisen te ontsnappen, dienden veel kandidaat-bouwers eind vorig jaar een bouwaanvraag in.
- De federale regering besliste om de openbare justitiegebouwen te renoveren.
- De gemeenteraadsverkiezingen in het najaar doen de bouwactiviteiten toenemen.
- De historisch lage rentevoeten zijn een zegen voor de particuliere markt.
- Idem voor de hervorming van de registratierechten, die gezinnen meer financiële ademruimte zal geven voor renovaties.

gen. Het secundair bouwonderwijs in onze provincie kent de jongste jaren (2011-2017) een forse terugval. In de BSO-opleiding ruwbouw is het aantal leerlingen zelfs meer dan gehalveerd: van 286 tot 133. In de TSO-opleiding Bouwtechnieken liep het aantal leerlingen met 45% terug van 141 tot 78. Een grote terugval zien we in de BSO-opleidingen voor centrale verwarming en sanitaire installaties (-22%) en schilderwerk en decoratie (-16%)."

### Welke gevolgen heeft dat?

"Voor zes van de top tien van de vacatures ligt het aantal werkzoekenden lager dan het aantal vacatures. Het omscholen van werkzoekenden zal niet volstaan om deze kloof te dichten. Te meer omdat we ook een zeer groot tekort aan hoogeschoolden hebben. Bijna twee derden van de bouwbedrijven kunnen bepaalde opdrachten niet uitvoeren wegens gebrek aan ingenieurs, bleek uit een enquête van de Vlaamse Confederatie Bouw.

Bijvoorbeeld de grote groep DEME kan onmiddellijk 400 ingenieurs bouwkunde werk geven maar er zijn slechts 150 Vlaamse laatstejaars... Specifiek in West-Vlaanderen studeren jaarlijks slechts een 20-tal masters in de bouwkunde af aan de KU Leuven in Brugge. Tegelijk daalde het aantal professionele bachelors bij VIVES Noord in Oostende de afgelopen twee jaar van 53 naar 35. In West-Vlaanderen zijn volgens de VDAB nog amper 50 werfleiders, 20 calculators en 16 conducteurs op zoek naar werk. De instroom vanuit het zowel het secundair als hoger onderwijs moet dus verhogen."

### Hoe is het gesteld met de strijd tegen de Oost-Europese concurrentie?

"Het spanningsveld inzake lagere loonkosten van Oost-Europese bouwvakkers blijft bestaan. Het blijft voor onze reguliere Belgische bouwbedrijven moeilijk om daarmee te concurreren. Anderzijds hebben we die mensen soms nodig – bijvoorbeeld als

onderaannemer – wegens de krapte op de Vlaamse arbeidsmarkt. Een aantal maatregelen stellen ons wel hoopvol. Op 22 maart keurde het parlement de Relancewet goed, met daarin een sterke lastenverlaging voor de bouwsector. Daardoor krijgen Belgische bouwbedrijven die eigen personeel in dienst willen blijven houden, meer concurrentievermogen ten opzicht van bedrijven uit EU-landen waar de loonlasten veel minder hoog zijn. Daarnaast wordt, na een lang pleidooi van de Confederatie Bouw, de Europese detachingsrichtlijn aangepast."

### Hebben de West-Vlaamse bedrijven nog plaats om te bouwen?

"In november overhandigde het provinciebestuur aan de Vlaamse regering een goed onderbouwde vraag naar 495 ha bedrijventerreinen, deels uit de marge van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen en deels uit het reservepakket. We hebben een goede hoop op toekenning." (RJ - Foto Shutterstock)



Functioneel &  
innovatief

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

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

[www.govar.be](http://www.govar.be)

Bouwheer: Garage Gamme (Ieper)  
Architect: Luc Vandewynckel (Poperinge)

CASA NOVA WIL GEEN SCHORSENEREN VERKOPEN ALS ASPERGES

# Vastgoedstyling met echt meubilair: gat in de markt

**Dat de betonstop pas tegen 2050 gerealiseerd moet zijn, doet de vastgoedsector niet afwachten. Het aantal koopprojecten boomt en wie er wil uitspringen, moet almaar méér uit de kast halen. Casa Nova Vastgoedstyling uit Brugge plaatst echt meubilair in te koop gestelde woningen en appartementen, vooral in het luxesegment. "Door voor een huiselijke sfeer te zorgen, creëren we een coup de foudre. Op die manier worden vastgoedprojecten tot vier keer sneller verkocht", vertelt Barbara Bassens.**

Samen met haar echtgenoot Benedikt Lantsoght baatte Barbara Bassens jarenlang een broodjeszaak uit in Brugge. "Toen we die overlieten, kochten we een rijwoning in de Ezelstraat in Brugge. We zijn allebei handig en wilden het huis opknappen en opnieuw verkopen. Omdat ik vreesde dat het niet verkocht zou raken, zocht ik met mijn laatste budget een interieur bij mekaar om het huis te bemeubelen. Binnen de week was de verkoop een feit! Toen is het idee ontstaan om met dat meubilair een business uit te bouwen."

De foto's van het project deden de Brugse vastgoedmakelaars echter niet warmlopen. "Daarom richtte ik mijn blik op Knokke", vervolgt Barbara Bassens. "Een immokantoor daar stuurde me een klant door met een pand dat al drie jaar te koop stond. Wij gaven kleuradvies en plaatsten er meubilair in. Twee maanden later was het verkocht. De foto's van dat project zijn echt viraal gegaan. Dat was de echte start van Casa Nova Vastgoedstyling, 5 jaar geleden."

## OOK VOOR BOUWPROMOTOREN

Iedereen die zijn woning of appartement wil verkopen, is een potentiële klant. "Particulieren vinden de weg, maar we werken in eerste instantie met vastgoedkantoren die zelf baat hebben bij een snelle verkoop. Ook bouwpromotoren zoals Hyboma doen op ons een beroep. In modelappartementen of -woningen zetten we dan bijvoorbeeld drie verschillende interieurs om diverse doelgroepen aan te spreken. En dat Rik Reubens van RR Interieur uit Knokke klanten naar ons doorstuurt, vinden we ook best een compliment."

Dat vastgoed op die manier tot 4 keer sneller verkoopt, blijkt uit onderzoek in de VS en Nederland. "Een pand mét meubilair geeft

mensen een beter inzicht in de ruimtes en toont ook hoe hun eigen interieur er een plaats kan vinden. Dat laatste is vooral voor de hoofdverblijfmarkt het geval. Bij een tweede verblijf wordt 70% van de interieurs zelfs gewoon meeverkocht met het pand. Wij werken bewust niet met kartonnen interieurs, maar met echte meubels. We vinden dat je geen schorseneren moet verkopen als asperges. En we besteden ook enorm veel aandacht aan fotografie die de sfeer perfect weergeeft. Mensen beslissen immers binnen de 5 seconden of ze doorklikken op een foto van een pand en binnen de negentig seconden of ze een bezoek aanvragen."

De toekomst belooft verdere groei. "Met een eerste project in de Provence in mei zijn onze buitenlandse ambities ons nú al aan het inhalen. En in een samenwerking met partners die mekaar aanvullen, willen we ook een conceptstore uitbouwen. Zo kunnen mensen de interieurs in de winkel komen bekijken en kopen", besluit Barbara Bassens. (SD - Foto MVN)

[WWW.CASANOVA-VASTGOEDSTYLING.BE](http://WWW.CASANOVA-VASTGOEDSTYLING.BE)

**"Mensen beslissen binnen de 5 seconden of ze doorklikken op een foto van een pand."**

BENEDIKT LANTSOUGHT EN BARBARA BASSENS





Bureel Visueel uit Heule met Maarten Demey (zittend), Michel De Witte (midden) en Maxim Fastré.

## BUREEL VISUEEL MAAKT FOTOREALISTISCHE DIGITALE BEELDEN VOOR DE BOUWSECTOR

# "Oneffenheden maken 3D echter"

**Fotorealistische 3D-visualisatie valt niet meer weg te denken uit de hedendaagse bouwbranche. Architecten hoeven daardoor niet meer alleen op hun verbeelding te rekenen en bouwpromotoren gebruiken ze om projecten te verkopen. Kantoren als Bureel Visueel uit Heule zetten hun expertise en creativiteit in om de 3D-beelden naar een hoger niveau te tillen.**

Maxim Fastré en Maarten Demey raakten tijdens hun opleiding Toegepaste Architectuur in Brugge al in de ban van 3D-visualisatie. Wie toen die nieuwe, wondere wereld wilde ontsluiten, was nog aangewezen op zelfstudie. Beiden gingen na hun studies aan de slag bij een architectenbureau. In 2015 troffen Maxim en Maarten elkaar weer en nog voor hun gezellige avondje ten einde liep, was de beslissing al gevallen om samen in zee te gaan. "Het was geen sprong in het onbekende. Ik was al in bijberoep bezig met 3D-visualisatie", vertelt Maxim Fastré. "En dat is wel degelijk specialistenwerk. Er zijn momenteel

wel toegankelijke tools op de markt om beelden mee te generen, maar fotorealistische renders – bijvoorbeeld voor wedstrijdossiers – zijn andere koek." "Die creatieve en technische expertise is niet standaard in een architectenbureau of studiekantoor aanwezig, ook al omdat er geen specifieke opleiding voor bestaat", zegt Maarten Demey.

### PRECISIE, SFER EN BELEVING

Voor projectontwikkelaars zijn 3D-beelden een belangrijk verkoopmiddel geworden. Bureel Visueel moet voor zijn klanten dus 'verkoopbare' beelden genereren, die naast een zo groot mogelijke precisie vooral ook de sfeer en beleving mooi weergeven. "Het gaat bij ons nooit om standaardbeelden: elk project bouwen wij vanop de grond op", benadrukt Maxim Fastré. "Bij een vastgoedproject krijgen we meestal de plannen en is bijna alles al bepaald. Als onze klant een architect is, gaan we doorgaans eens langs op kantoor om toelichting te krijgen over het project.

Een nauw persoonlijk contact en een goede communicatie zijn erg belangrijk voor een geslaagd eindresultaat. De meeste van onze klanten staan ook open voor onze inbreng, maar wij gaan nooit eigen ideeën opdringen." "Het klinkt misschien vreemd, maar het nastreven van fotorealisme houdt ook in dat je soms eens een imperfectie toelaat in het beeld", vervolgt Maxim. "Door er bijvoorbeeld voor te zorgen dat een tapijtje een kreuk heeft of een kussen wat scheef ligt, creëer je een link naar de realiteit en vermijd je dat de beelden er te 'perfect' gaan uitzien."

Intussen vinden ook productontwikkelaars al eens de weg naar Bureel Visueel, maar het leeuwendeel van de activiteiten komt nog altijd uit de bouwsector. En de klanten zijn trouw, stellen Maxim Fastré en Maarten Demey vast. "Daardoor kunnen we groeien en door die groei is het ook mogelijk om de razendsnelle technologische evoluties in ons domein bij te houden. De jongste jaren is de kwaliteit van de 3D-renders al enorm toegenomen. Intussen geraken ook geanimeerde virtuele beelden in trek, vooral om ze in promofilms te verwerken, en kunnen we ook niet achterblijven op het vlak van virtual en augmented reality." (JD - Foto Hol)

**"Fotorealistische 3D-beelden vragen een specifieke technische en creatieve expertise."**

MAXIM FASTER & MAARTEN DEMEY

# barst je bedrijf uit zijn voegen?

turner

/ experts in bedrijfstvastgoed

U vindt ons aanbod op  
[www.turner.immo](http://www.turner.immo)

dewaele

vastgoed  
groep

**VROMANT**  
BETON MET INHOUD  
BÉTON AVEC DU CONTENU



## Fabrikant en leverancier van

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

Vromant nv — Paanderstraat 35 — 8540 Deerlijk  
T 056 71 16 61 — F 056 70 58 94 — [info@vromant.be](mailto:info@vromant.be)  
[www.vromant.be](http://www.vromant.be)

**MUTECH**

INDUSTRIËLE PLATTE DAKEN



NIEUWBOUW • RENOVATIE • ONDERHOUD • INTERVENTIES

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

[www.mutec.be](http://www.mutec.be)



## Ook GRAVELART schonk ons het vertrouwen!

Klant: Chris Slabbinck | Oppervlakte: 1.500 m<sup>2</sup>  
Plaats: Wevelgem | Architect: Cubyc Architects

**WILLY GROUP  
NAESSENS**

INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

[www.willynaessens.be](http://www.willynaessens.be)

# De Week van de Ondernemers

23-26 april

9 thema's  
10 steden  
100 sprekers

## Kom ideeën delen en creëer zo nieuwe businessopportunities

Partnerships met andere ondernemingen, millennials op de werkvloer, sustainable business, start & scale up ...

Dit zijn enkele van de thema's die we zullen behandelen tijdens de Week van de Ondernemers. Schrijf u in voor lezingen die u inspireren én kom uw netwerk uitbreiden.

Over opportuniteiten gesproken! [ing.be/ondernemers](http://ing.be/ondernemers)

**ING** 



PITTEMS BEDRIJF INTRODUCEERT BELGISCHE BOUWNORMEN IN POLEN

# POC Partners ontwikkelt projecten aan Poolse kust

**De Poolse bevolking alle kansen geven om in eigen land op vakantie te gaan: met dat idee in het achterhoofd is POC Partners volop projecten aan het ontwikkelen in Polen. Het bedrijf uit Pittem verdiende al zijn strepen aan de Belgische kust en benut die expertise nu dus in het buitenland. "Dat betekent evenwel niet dat we thuismarkt links zouden laten liggen, integendeel", zegt zaakvoerder Peter Taffeiren.**

Zowat dertig jaar geleden kreeg Peter Taffeiren, op dat moment volop bezig met de ontwikkeling van de luchthaven van Zaventem, via een headhuntingkantoor de vraag om een projectontwikkelingsbedrijf uit Pittem te leiden. De vastgoedspecialist ging op de uitdaging in en kocht de toenmalige zaakvoerder enkele jaren later uit via een MBO. Met de steun van gereputeerde zakenmensen zoals Robert Donck, Luc Desimpel en Yves Despiegelaere zette hij POC Partners helemaal op de kaart van projectontwikkeling aan de Belgische kust.

## 'GOLDEN NILLIES'

"Casa Lena, op de zeedijk van Knokke, was ons eerste referentieproject", herinnert hij zich. "Er zouden nog ontelbare projecten volgen, allemaal met dezelfde gemene deler: ze bevinden zich stuk voor stuk op locaties waar je de zee kan zien, ruiken en voelen. Hoewel we in eigen land nog jarenlang gebeiteld zitten, zochten we lang naar de ideale markt in het buitenland om onze activiteiten te exporteren. Vooral in Spanje, Tenerife, Montenegro en Kroatië hebben we talrijke mogelijkheden onderzocht, maar die markten bleken voor ons niet ideaal. Tot Polen in ons vizier kwam."

Het Polen van de jaren 2000 vertoont heel wat gelijkenissen met het België uit de 'golden sixties'. "Het is een ongelooflijke groeiemarkt, die sterk gesteund wordt door Europa. Bovendien wonen er heel wat katholieken, die ethisch zakendoen belangrijk vinden. De infrastructuur ondergaat een forse moderniseringskuur en door de op volle toernde draaiende economie stijgt de



**"Al onze projecten liggen op locaties waar je de zee kan zien, ruiken en voelen."**

PETER TAFFEIREN

levensstandaard van de mensen. De meesten hebben al een eerste woning en flink wat mensen investeren in een tweede verblijf. Vanuit chauvinistische overwegingen kiezen ze daarbij vaak voor optrekjes aan de Poolse kust, die zo'n 600 km lang is."

Via drie zustervennootschappen (samen goed voor een tiental medewerkers) is POC Partners, dat in België met 15 mensen werkt, al goed vertegenwoordigd in het land van de zloty. Vooral in de badstad Darlowo, gelegen aan de Baltische kust, investeert het bedrijf volop. "Door het lage zoutgehalte van de Baltische Zee zijn de duinen sterk bebost. Omdat iedereen achter die duinengordel met beschermde bossen heeft gebouwd, had niemand zicht op zee. Wij hebben daarop geanticipeerd door bunkers aan te kopen die

zich vóór die duinengordel situeren. Door die af te breken en er appartementen met rechtstreeks zeezicht op te bouwen, creëren we realisaties die erg succesvol blijken. In Darlowo gaat het om circa 3.000 entiteiten."

De appartementen worden uitgetekend door Arcas, een architectenbureau uit Knokke dat naast een moderne, esthetische vormgeving ook de Belgische bouwnormen (E-peil 40) op de Poolse markt integreert. "Daar geldt momenteel nog E-120 als energienorm, maar gelukkig beseft de toplaag van de bevolking dat investeren in kwaliteit en duurzaamheid op lange termijn veruit de beste keuze is, waardoor de vraag naar onze oplossingen immens is", besluit Peter Taffeiren. (BVC - Eigen foto)

[WWW.POCPARTNERS.COM](http://WWW.POCPARTNERS.COM)

# WAREGEM BUSINESS PARK:

## EEN TRENDSETTER IN ZIJN TOTALITEIT!

Langs de Ring van Waregem, nabij de E17 (afrit Waregem), kunt u sinds kort de vijf iconische gebouwen van het Waregem Business Park aanschouwen. Het bedrijfspark is een realisatie van de Waregemse projectontwikkelaar ION, die voor dit project in zee ging met Govaert & Vanhoutte Architects. Aan onze tafel: Davy Demuyck, managing partner van ION, en architect Damiaan Vanhoutte, mede-oprichter en zaakvoerder van Govaert & Vanhoutte Architects.

### Hoe is het idee ontstaan om een business park te ontwikkelen in Waregem?

Davy Demuyck: "Dat is een eenvoudig verhaal. 7 jaar geleden gingen we met ION op zoek naar een eigen kantoorgebouw in Waregem. In die zoektocht zijn we finaal op het perceel langs de Expresweg in Waregem gebotst. Die site was veel te groot voor ons alleen en vandaar het idee om een volledig business park te ontwikkelen en meteen voor leuke bureaus te zorgen. Bovendien is de streek rond Zuid-West-Vlaanderen gekend voor zijn vele KMO's en industrie, maar heeft het weinig dienstenbedrijven. Die sector is er nu ook in volle ontwikkeling, waardoor er steeds meer kantoren nodig zijn."

### Hoe zijn jullie dan bij Govaert & Vanhoutte terecht gekomen?

"Als jonge projectontwikkelaar wilden wij met ons kantoorgebouw een visitekaartje achterlaten en op vlak van architectuur en duurzaamheid 'all the way' gaan. Hiervoor zochten we een ervaren architect met frisse ideeën en hedendaagse ontwerpen. Na enkele gesprekken met Govaert & Vanhoutte merkten we dat we op dezelfde lijn zaten en zijn we er samen voor gegaan," aldus Davy.

### Waregem Business Park is een echte blikvanger. Hoe hebben jullie het ontwerp van de gebouwen bepaald?

Damiaan Vanhoutte: "De kern van de structuur is vrij mathematisch en logisch opgebouwd, maar op een gegeven ogenblik verschuiven de plateaus willekeurig in de structuren. Die uitkragingen geven een interactie tussen de verdiepingen en bieden een eigenheid aan het concept. Op het dak heeft ieder gebouw een zwarte skybox – een polyvalente ruimte met terras op de bovenverdieping – die de compositie van elk gebouw bovenaan afsluit en tegelijkertijd ook beleving biedt aan de gebruiker."

### In het project speelt duurzaamheid een belangrijke rol. Hoe hebben jullie dit concreet vertaald naar de architectuur?

"Op vlak van verwarming en koeling draait het hele park op geothermie, waarbij we de warmte onttrekken aan de temperatuur van de bodem en niet langer fossiele brandstoffen nodig hebben. We werken met klimaatplafonds in combinatie met vloerconvectoren. Daarnaast voorzien we groendaken en is er overal ledverlichting waarvan de intensiteit wordt aangepast volgens het tijdstip en het weer van de dag," vertelt Damiaan.

**"Het gevarieerd spel in de plateaus bepaalt de unieke identiteit van elk gebouw."**

Damiaan Vanhoutte

### Hoe maken jullie van de kantoren aangename werkruimtes?

"Dankzij de maximale beglazing krijgen de kantoren veel daglicht. Er zijn ook terrassen voorzien, aangenaam voor de lunch bij warmer weer. De lamellen in afrorosiahout hebben niet alleen een esthetische functie, maar houden ook de zon en de warmte buiten wanneer het nodig is," aldus Damiaan. "Met ION willen we een werkomgeving in een huiselijke sfeer creëren waarbij de 'work' in de work-life balance ook steeds meer 'life' wordt. Onze kantoren worden gezellig ingericht met een ruime keuken. De mensen kunnen over de middag gaan sporten en nadien hier douchen. We hebben ook een professioneel uitgerust auditorium met ruimte voor een 80-tal mensen."

### Als afsluiter: wat zijn voor jullie de unieke troeven van dit business park?

"Vanuit architecturaal standpunt: de tijdloze uitstraling, de combinatie van variatie en eenheid, de duurzame materialen en het monumentale gevoel dat je krijgt door de hoogte en eenheid van de gebouwen. Dankzij de gemiddelde oppervlakte van 500 m<sup>2</sup> bieden de ruimtes veel mogelijkheden en maken ze het park ook voor investeerders interessant. Om samen te vatten: Waregem Business Park is mijns inziens een weldoordacht totaalplaatje waarbij ik het een trendsetter in zijn totaliteit durf te noemen," aldus Damiaan. "Dankzij onze vlotte samenwerking en de gedeelde visie om met Waregem Business Park een statement te maken, zijn we niet alleen ambitieus gestart maar met het resultaat ons inziens ook hoog geëindigd," vult Davy aan. "Waregem Business Park biedt een standingvolle kantooromgeving, ook voor startende ondernemers die vanaf 300 €/maand een bureau met alle faciliteiten kunnen huren in onze coworking spaces. Het park heeft een grote impact op het straatbeeld, waar mensen nu al laaiend enthousiast over zijn. Als bedrijf zal het een meerwaarde zijn om deel uit te maken van deze professionele omgeving."

**"We willen Waregem helpen om een aantrekkelijke stad te zijn voor jonge ondernemers."**

Davy Demuyck

### FACTS & FIGURES

#### ION

- Gevestigd in Waregem
- Opgericht in 2011 door Paul Thiers, Kristof Vanfleteren en Davy Demuyck
- Team van +/- 47 medewerkers

#### Govaert & Vanhoutte Architects

- Gevestigd in Brugge
- 25 jaar geleden opgericht door Benny Govaert en Damiaan Vanhoutte
- Team van +/- 20 medewerkers

#### Waregem Business Park

- 11.597 m<sup>2</sup> in totaliteit waarvan nog 2 000 m<sup>2</sup> beschikbaar, te huur of te koop vanaf 150 m<sup>2</sup>
- Flex Offices vanaf 10 m<sup>2</sup> te huur
- Meer info: [www.waregembusinesspark.be](http://www.waregembusinesspark.be)

WAREGEM  
BUSINESS  
PARK

ION  
develop different

# Pakketbus eSafe speelt naadloos in op populariteit van e-commerce

**Het bloed kruipt waar het niet gaan kan, ook bij de familie Renson. Paul, zaakvoerder van de bekende specialist in zonwering, ventilatie, gevelbekleding en outdoor oplossingen, gaf de passie voor het ondernemerschap door aan zoon Leon. Die begon anderhalf jaar geleden met eSafe, een pakketbrievensbus die toelaat om online bestellingen vlot en makkelijk te ontvangen.**

U kent het wel: u heeft online een bestelling gedaan, maar u was niet thuis toen de koerier ermee langskwam en moet die toch zelf in een afhaalpunt ophalen. Leon Renson merkte het probleem op toen hij bij voor zijn job bij Deloitte Consulting regelmatig in contact kwam met koerierbedrijven. "Kort daarna vielen alle puzzelstukjes in elkaar, na de overname van brievenbusproducent Albo door Renson", stipt hij aan. "Wij hebben die opportuniteit benut om traditionele brievenbussen te transformeren tot pakketbrievenbussen. Inmiddels zijn er een tiental modellen op de markt, uitgewerkt door onze R&D-man. De productie gebeurt in samenwerking met een maatwerkbedrijf."

De modellen hebben verschillende openingsmethodes. Sommige werken met een valklepsysteem bovenaan en een sleutel, andere laten zich openen met een cijferslot. "Die laatste oplossing is onder meer handig om bestellingen te retourneren: je geeft online de code van je brievenbus mee en die wordt mee afgedrukt op het etiket.

Vervolgens kan de koerier gemakkelijk je brievenbus openen om een bestelling af te geven of weer mee te nemen."

## VIJFTIGTAL VERDELERS

Commercieel raakte eSafe in een stroomversnelling na de lancering van de pakketbrievenbussen op Batibouw vorig jaar. "Intussen verdelen we onze oplossingen via een vijftigtal verdelers in Vlaanderen en Wallonië. Het zijn voornamelijk outdoor meubelzaken, ijzerwarenhandels en tuin- en opritaanleggers met showroom. Het is onze bedoeling om een kwalitatief partnership aan te gaan met onze bestaande verdelers om zo goed te kunnen communiceren in de markt. Ook de poort naar Luxemburg en Nederland is intussen open. Op termijn willen we ook graag in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk aan de bak komen." Het bedrijf met vijf fulltime medewerkers werkt onafhankelijk van Renson, maar opereert wel in de Waregemse kantoren van dit bedrijf. (BVC - Foto Hol)

[WWW.MY-ESAFE.BE](http://WWW.MY-ESAFE.BE)



**"De poort naar Luxemburg en Nederland is intussen open. Daarna willen we ook in Duitsland en het VK aan de bak komen."**

LEON RENSON

## Unieke urbanisatie in het hart van Kortrijk



### De oude Nationale Bank als stedelijk juweel

De Kortrijkse binnenstad is bezaaid met historische gebouwen. De vroegere Nationale Bank in de Doorniksestraat is één van de kroonjuwelen. Na jaren van leegstand krijgt het indrukwekkende pand een nieuwe toekomst. De gevel uit 1939 blijft behouden, maar achteraan maken de loketten plaats voor een binnentuin, tien woonmodules en uitgestrekte terrassen vol natuur.

GROEP  
HUYZENTRUYT  
BOUWT

Contacteer één van onze bouwadviseurs voor meer info op 0800 30 103

FOCUS OP B2B-MARKT EN OPENBARE SECTOR

# BABO combineert generatiewissel met renovatie eigen site

**Wie achter BABO nog steeds het letterwoord voor Brugse Algemene Bouw Onderneming vermoedt, is dringend toe aan een update. Het laatste decennium vervelde de bijna-eeuweling tot een specialist in renovatie- en interieuropdrachten en bouwcoördinatie onder de naam 'BABO bouw & interieur'. Eind dit jaar wordt ook de eigen site in Sint-Andries Brugge onder handen genomen.**

Maurice D'hondt richtte in 1926 de Brugse Algemene Bouwonderneming op. Later nam zijn zoon Gilbert de fakkel over. Begin jaren 80 kwam met kleindochter Beatrijs en kleinzoon Stefan de derde generatie aan het roer. Acht jaar geleden zetten Beatrijs' zonen Mathias en Thomas de eerste stappen in het familiebedrijf. Momenteel wordt de effectieve opvolging voorbereid. "We gaan daarbij stap per stap en nemen alle beslissingen in unanimitéit", vertelt Beatrijs D'hondt. "Mijn man begeleidt ons in dat proces. Hij heeft altijd bij Deloitte gewerkt, geeft nu zelfstandig advies en kent natuurlijk ook de voorgeschiedenis van de firma."

**"Bij de overdracht gaan we stap per stap en nemen we alle beslissingen in unanimitéit."**

BEATRIJS D'HONDT

"Een overname moet nooit te vlug gebeuren", vult Thomas Van Vlaenderen aan. "Mathias en ik werken al even mee, maar je moet eerst 100% overtuigd zijn dat je er ook in verder wil. Ik studeerde immo en vastgoed en Mathias handelswetenschappen en hr. Het was dus niet direct onze bedoeling om op te volgen en onze ouders hebben ons ook niet in die richting geduwd. Maar toen enkele medewerkers weggingen, zijn we er toch ingestapt en er stilaan verder in gegroeid."

## NIEUWE DYNAMIEK

Stefan D'hondt: "Een nieuwe generatie moet ook zorgen voor een nieuwe dynamiek. Als bedrijf doen we de laatste vier jaar nog bijna uitsluitend renovatiewerken en schrijnwerk. Geen dakconstructies en buitenschrijnwerk, maar het fijnere werk voor het interieur met bijvoorbeeld maatmeubilair. Onze klanten zitten in de b2b-markt – met onder meer kantoren en winkels – en we zijn ook heel actief in de openbare sector met de renovatie van bijvoorbeeld woonzorgcentra,

scholen en gemeentehuizen. Die nieuwe dynamiek komt echter nog niet tot uiting in onze gebouwen."

Daarom ondergaat de 8.700 m<sup>2</sup> grote spievormige site tussen twee spoorlijnen in de Peter Benoîtlaan de komende jaren een grondige metamorfose. Thomas Van Vlaenderen: "De oude betoncentrale, smisse en prefabafdeling achteraan het terrein worden niet meer gebruikt. Aan de straatzijde kampen we dan weer met plaatsgebrek in de schrijnwerkerij. Om te groeien en korter op de bal te spelen, hebben we ruimte nodig en meer interactie tussen kantoor en atelier." Kantoren en atelier verhuizen naar de achterzijde van het terrein. De ruimte vooraan wordt een bedrijventrum met een vijftal units die BABO zal verhuren aan bedrijven met een gelijkaardige filosofie. Het terrein wordt ook een stuk groener dan vandaag het geval is.

Ooit telde BABO 100 medewerkers. Vandaag werken er 22 arbeiders en bedienden. "We willen weer een belangrijke speler worden, maar dan in onze huidige activiteiten. Vandaag zitten we tegen onze maximumcapaciteit aan. We zijn dus heel hard op zoek naar versterking om verder te kunnen groeien", besluit Mathias Van Vlaenderen. (SD - Foto MVN)

WWW.BABONV.BE



Stefan D'hondt,  
Beatrijs D'hondt,  
Mathias Van Vlaenderen en  
Thomas Van Vlaenderen.



## INDUSTRIEBOUW

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

**VALCKE**  
PREFAB BETON



Rodenbachstraat 72  
8908 Vlamertinge  
België

[www.valcke-prefab.be](http://www.valcke-prefab.be)  
+32 57 20 25 01  
[info@valcke-prefab.be](mailto:info@valcke-prefab.be)

## e-Pipe herstelt waterlekken volgens Amerikaans recept

**Waterschade kan zowel bij particulieren als bij ondernemingen voor quasi onoverzichtelijke ellende zorgen. Daarom is het cruciaal om waterleidingen in goede conditie te houden. e-Pipe legt zich daar sinds 2009 nadrukkelijk op toe. Door de groei verhuisde het bedrijf recent van Marke naar een huurpand in Harelbeke.**

De roots van e-Pipe dateren uit het begin van de jaren 2000. Het toen nog vrij traditionele installatiebedrijf kreeg van callcenters, die als intermediair tussen verzekeringsmaatschappijen en verzekeringsnemers fungeren, toen bergen werk om lekken in waterleidingen op te sporen. Zaakvoerder Danny Ongenae wou nog een stap verder gaan en die lekken herstellen zonder kap- en breekwerk. "In de Verenigde Staten vonden we een oplossing, maar die was vooral geschikt voor de Amerikaanse markt. We pasten ze aan en kregen in 2009 de Belgaqua-keuring, die toeliet om ons systeem toe te passen op de Belgische drinkwatermarkt. Die oplossing biedt de mogelijkheid om leidingen zonder kap- en breekwerk te herstellen in de oorspronkelijke staat. We maken ze ook corrosievrij door er een epoxylaag op te voorzien."



Zaakvoerder  
Danny Ongenae

Vanuit de expertise die e-Pipe de voorbije negen jaar opbouwde, biedt het zowel preventieve als curatieve oplossingen aan. "Installatiebedrijven beschouwden ons destijds vooral als een concurrent, maar hebben ingezien dat we hen dankzij onze specifieke dienstverlening net kunnen ondersteunen. We werken ook veel voor bouwpromotoren en syndici: via een audit geven we hen een goed beeld over de staat van waterleidingen in de gemeenschappelijke delen en in de individuele wooneenheden van gebouwen. Daarnaast krijgen we ook veel vragen van kmo's en de kleine industrie."

"Door onze groei zijn we met e-Pipe uitgeweken naar een huurpand in Harelbeke, waar we nog uitbreidingsmogelijkheden hebben. Met het oog op de verdere ontwikkeling van ons bedrijf, zijn we op zoek naar extra medewerkers", besluit Danny Ongenae. (BVC - Foto Hol)

[WWW.E-PIPE.BE](http://WWW.E-PIPE.BE)

# WE LIFT YOUR BUSINESS



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

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

ALM nv, Posterijlaan 53, 8740 Pittem — T 051 48 90 98 — [info@almlift.be](mailto:info@almlift.be)



[WWW.ALMLIFT.BE](http://WWW.ALMLIFT.BE)



HAVENCEL WEST-VLAANDEREN INFORMEERDE BEDRIJVEN OVER DE LOCATIE EN VERLOOP

# Project nieuwe zeesluis toegelicht

**De Havencel West-Vlaanderen organiseerde voor de Zeebrugse bedrijven een infosessie over het project van de nieuwe zeesluis. Daarbij lichtte de Vlaamse projectleider de keuze van de locatie en het verdere verloop toe. Voor bedrijven die door de bouwwerken getroffen worden, moet er door alle stakeholders een voldoende oplossing gezocht worden.**

Op 2 maart maakte de Vlaamse regering haar voorontwerp van voorkeurslocatie voor een nieuwe, tweede zeesluis in Zeebrugge bekend. Ze koos uit zes locatiealternatieven de site van de huidige Visartsluis. De weken erna hield de Vlaamse overheid twee infovergaderingen voor respectievelijk het ruime publiek en voor de eigenaars die voor onteigening in aanmerking komen. Op 28 maart nodigde de Havencel West-Vlaanderen – de krachtenbundeling van APZI en Voka West-Vlaanderen – Vlaams projectleider Frederik Buffel uit voor een infosessie met Zeebrugse bedrijven.

Voorzitter Marc Adriansens: "De Havencel ijvert al heel lang voor een tweede volwaardige zeesluis. We brachten tal van bezoeken aan kabinetten, spraken meermaals de bevoegde minister Ben Weyts aan, brachten de lokale politici samen enzovoort. Dit alles met de vraag om zo snel mogelijk te beslissen want de nood aan een tweede, volwaardige

**"Een groot voordeel is volgens ons dat dit de snelste oplossing is."**

MARC ADRIANSENS



*Een 70-tal ondernemers kwam naar de infosessie van de Havencel West-Vlaanderen over de nieuwe zeesluis.*

toegang tot de haven is zeer groot. Het is vijf voor twaalf voor een complementair alternatief voor de Pierre Vandammesluis. We waren dus blij dat een beslissing genomen werd."

## **Waarom nam u zelf het initiatief voor een infosessie?**

"Onder de bedrijven was er nog onduidelijkheid over de exacte locatie, omvang en timing. De grote opkomst van 70 mensen van Zeebrugse bedrijven toont aan dat het thema sterk leeft. Projectleider Frederik Buffel lichtte toe waarom een nieuwe Visartsluis verkozen werd boven de 5 andere alternatieven. Een groot voordeel is volgens ons dat dit de snelste oplossing is. Bijvoorbeeld het afwisselend bouwen van 2 nieuwe sluisen in het Verbindingsdok zou 2 keer 6 jaar duren. Met de voorbereidingstijd erbij zouden we 15 jaar moeten wachten, terwijl een nieuwe Visartsluis al binnen 8 jaar operationeel kan zijn. We kregen ook uitleg over de natuurproblematiek rond de Heistse Kleiputten, die zowel het alternatief Vandammesluis-Oost als het Verbindingsdok verhinderde. De andere mogelijkheden bleken geen valabele opties te zijn. We kregen ook uitleg over het verdere verloop van de procedure."

## **Kon er al iets gezegd worden over een regeling voor bedrijven die in en nabij de bouwzone liggen?**

"Voor de betrokken ondernemingen – waarvan sommige aanwezig waren – werd gesproken van persoonlijke begeleiding om tot oplossingen te komen. Algemeen directeur beleid en strategie van MBZ Rik Goetincx gaf aan dat het SHIP-idee (Strategisch Haven Infrastructuur Plan) kansen biedt. Dit idee, waar alles in 2000 mee begon, omvatte oorspronkelijk niet alleen een nieuwe sluis maar ook het revitaliseren van de zone rond het Prins Filipsdok."

## **Hoe gaat het nu verder?**

"Er moeten alleszins goede alternatieven zijn voor de bedrijven en bewoners, zodat er voldoende draagvlak komt voor het sluisproject. We hoorden tot nu geen twijfel over de noodzaak aan een tweede sluis. Iedereen beseft dat die nodig is, hoe vervelend het ook mag zijn om sommige knopen door te hakken. Het project kan nu zijn verloop kennen en tegen eind mei kunnen wellicht meer concrete zaken verteld worden."

(RJ - Foto APZI)



Bert Mons (Voka West-Vlaanderen), Rika Coppens (Accent Jobs en House of HR) en Fons Leroy (VDAB) na de ondertekening van de engagementsverklaring.

SAMENWERKING TUSSEN VERSCHILLENDE PARTNERS

# JOBROAD helpt nieuwkomers aan werk

**Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen sloeg de handen in elkaar met Accent Jobs, VDAB West-Vlaanderen, Provincie West-Vlaanderen, RESOC en Vamos Vacaturos om nieuwe Belgen via werk te integreren in hun nieuwe thuisland. Het netwerkproject JOBROAD heeft als doel nieuwkomers met een migratieachtergrond sneller en efficiënter aan het werk te helpen.**

West-Vlaanderen wordt geconfronteerd met een exponentiële toename van het aantal vacatures enerzijds en een toenemende krapte op de arbeidsmarkt anderzijds. In die context ligt het voor de hand om een beroep te doen op alle mogelijke en beschikbare talenten die in onze provincie aanwezig zijn. Maar mensen met een migratieachtergrond (inclusief de diverse groepen vluchtelingen) worden nog onvoldoende in die evolutie opgenomen, blijkt uit de cijfers. Vandaar dit nieuwe netwerkproject JOBROAD. Eind maart werd daarover op een JOBROAD-event gedebatteerd en in gesprek getreden met bedrijven, openbare besturen en getuigen - en uiteraard met de mensen zelf.

Gedeputeerde Jean de Bethune van Provincie West-Vlaanderen noemde JOBROAD een zeer belangrijk project. "Het is een goeie methode van werken om mensen met een migratieachtergrond snel werk te laten vinden. Want het is duidelijk dat werken de beste manier is om ingeburgerd te raken", vertelde hij. Thalia Van de Fonteyne van Grandeco stond in het begin afwachtend tegenover het project. "Maar ik dacht: 'we hebben er niets mee te verliezen' en daarom zijn we ingestapt. Onze deelname is voor herhaling vatbaar. Je moet je er wel van bewust zijn dat je veel tijd en

## "Nieuwkomers vormen een doelgroep met veel potentieel."

BERT MONS

energie moet investeren, maar als er potentieel is, kunnen mensen die als inpakker starten, doorgroeien tot lijnverantwoordelijke."

### ENGAGEMENTSVERKLARING ONDERSTREEPT INTENTIES

De deelnemende initiatiefnemers ondertekenden ook een engagementsverklaring om de gezamenlijke inspanningen verder te zetten. En dat is nodig, want volgens Bert Mons, algemeen directeur van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, maakt onbekend onbemind. "Geen medewerkers, geen groei. En da's net de opdracht van Voka: de groei van onze West-Vlaamse bedrijven garanderen. We zetten dan ook in op verschillende doelgroepen om in onze West-Vlaamse bedrijven te komen werken. Nieuwkomers vormen in dat opzicht een doelgroep met veel potentieel. Met JOBROAD willen

we aantonen dat dergelijke trajecten noodzakelijk zijn. Daarin willen we absoluut een voortrekkersrol spelen."

"De West-Vlaamse bedrijven schreeuwen inderdaad om talent", zegt Rika Coppens, CEO House Of HR en Accent Jobs. "Wij moeten daar een antwoord op bieden. Mensen aan een job helpen, is hen aan een toekomst helpen. Met de ondertekening van dit charter willen we onderstrepen dat we iedereen op zijn sterktes beoordelen. Mijn droom? Dat er ook na JOBROAD bereidheid blijft bestaan om heel kleinschalig en lokaal te tonen dat we impact kunnen hebben op soms ingewikkelde systemen."

Ook Fons Leroy, gedelegeerd bestuurder van VDAB, is enthousiast: "Ik ben verheugd om deze samenwerking in de kijker te zetten waarbij verschillende partners hun krachten bundelen om alle talent te vatten dat beschikbaar is op de arbeidsmarkt. In deze tijden van schaarste kunnen we ons niet permitteren om groepen te negeren. Mensen met een migratieachtergrond, 55-plussers en andere kansengroepen verdienen onze aandacht en begeleiding om hun weg te vinden op de arbeidsmarkt". (JV - Foto Hol)

## Meer weten?

De volgende JOBROAD-editie start op 3 mei in de Westhoek. Meer info: [tine.maes@voka.be](mailto:tine.maes@voka.be)



## Gespot bij Voka



**ISABELLE AMELOOT**  
Zaakvoerder Huurland

**Meter Plato**  
**Ondernemers Algemeen**  
**Management XL**

"Ik begin binnenkort aan mijn tweede jaar als meter van een Plato-groep, een concept waarvan ik helemaal overtuigd ben. Tijdens de verschillende sessies worden vaak onderwerpen besproken die anders vaak gevoelig liggen. Maar door de openheid en het vertrouwen, kan dat bij Plato wel. Ook de uitwisseling van ervaring met gelijkgestemden is een absoluut pluspunt."

**LAB: GDPR & Cyber Security**

De deadline voor de nieuwe GDPR-wetgeving nadert met rasse schreden. In 4 sessies schetsen we u het inhoudelijke kader, aangevuld met praktijkvoorbeelden, en werkt u een stappenplan uit op maat van uw onderneming.

**Meer info: Kaat Creupelandt, [kaat.creupelandt@voka.be](mailto:kaat.creupelandt@voka.be), 056 23 50 58**

**Welt: ondersteuning bij uw talent - en opleidingsbeleid**

Eind april starten de nieuwe Welt-trajecten op. Hierbij ligt de focus op menselijk kapitaal als succesfactor van uw bedrijf. Via individuele coaching, uitwisseling van ervaring en verbreding van het netwerk, ontwikkelt en ondersteunt Welt een toekomstgericht talent- en opleidingsbeleid.

**Meer info: Nele Braem, [nele.braem@voka.be](mailto:nele.braem@voka.be), 056 23 50 49**

**Tweedaagse: Succesvol vermarkten van innovatieve producten en diensten**

Een fantastisch idee is één ding, maar het succesvol in de markt zetten, is nog iets anders. Tijdens deze tweedaagse opleiding bekijken we de succesfactoren die een rol spelen bij de introductie van nieuwe, innovatieve producten.

**Meer info: Marijke Boucique, [marijke.boucique@voka.be](mailto:marijke.boucique@voka.be), 056 26 13 89**

## EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

<b>donderdag 26 april 2018</b>	16u30-22u00	<b>Groeiland 2018</b>	Kortrijk Xpo, Kortrijk
<b>woensdag 2 mei 2018</b>	18u30-22u30	<b>Preview Triennale Brugge</b>	De Caese, Brugge
<b>donderdag 3 mei 2018</b>	12u00-14u00	<b>Te gast bij Protomolding (V&amp;V Engineering)</b>	Protomolding, Ieper
<b>dinsdag 8 mei 2018</b>	12u00-14u00	<b>Voka-actua: Praktische tools voor duurzamer beheer van grondstoffen</b>	Unilin, Oostrozebeke
<b>dinsdag 15 mei 2018</b>	12u00-14u00	<b>Te gast bij Klaratex</b>	Klaratex, Wevelgem
<b>woensdag 16 mei 2018</b>	08u00-10u00	<b>Voka Hotspot: KV Oostende</b>	KV Oostende, Oostende
<b>donderdag 31 mei 2018</b>	18u30-22u00	<b>Te gast bij Visix</b>	Visix, Roeselare
<b>vrijdag 1 juni 2018</b>	08u00-10u00	<b>Voka Hotspot: The Wave</b>	The Wave, Oostduinkerke

## WORKSHOPS EN SEMINARIES

<b>dinsdag 24 april 2018</b>	08u30-12u00	<b>Seminarie: Aftrekbare kosten inzake btw</b>	Deloitte, Roeselare
<b>dinsdag 24 april 2018</b>	09u00-17u00	<b>Seminarie: Van medewerker tot manager</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>donderdag 26 april 2018</b>	08u30-16u30	<b>Tweedelige workshop: Vermarkten van innovatieve producten en diensten</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>vrijdag 4 mei 2018</b>	08u00-11u00	<b>Voka-actua: Maak uw onderneming Brexitproof</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>dinsdag 8 mei 2018</b>	19u00-22u00	<b>Driedelig seminarie: Klaar voor een internationale overname?</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>maandag 14 mei 2018</b>	08u30-17u00	<b>Seminarie: Zakendoen met Frankrijk</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>woensdag 16 mei 2018</b>	08u45-12u15	<b>LAB: Van teamlid naar teamleader</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>donderdag 17 mei 2018</b>	09u00-17u00	<b>5-delige reeks: Maximaliseer uw eigen verkoopstijl</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

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



### JOBROAD – Kortrijk

Nieuwkomers met een migratieachtergrond sneller en beter inzetten in onze West-Vlaamse bedrijven, dát is de doelstelling van JOBROAD. Om werkgevers te laten kennismaken met deze specifieke doelgroep werd op 28 maart een netwerkevent georganiseerd. Jacques Laverge (RESOC Zuid-West-Vlaanderen), Nathalie Galland, Djamel Taib, Leonie Verbeke (allen Accent Jobs) en Luc Deseyn (RESOC Zuid-West-Vlaanderen) waren alvast enthousiast.

Foto Hol

### Bezoek van Xavier Bertrand (voorzitter regio Hauts-de-France)

Vlaams minister-president Geert Bourgeois en zijn Noord-Franse ambtsgenoot Xavier Bertrand bezochten samen met Voka de West-Vlaamse bedrijven Televic en Van de Wiele. Op de agenda stond onder meer een kennismaking met de West-Vlaamse economie en een overleg omtrent Vlaamse en Franse onderwijs- en tewerkstellingsinitiatieven. Foto Kurt



### Verkiezing West-Vlaamse Jonge Ondernemer van het jaar – Brugge

U las het eerder in dit magazine al: eind maart werd Robin Maes (MR Group, derde op de foto) uitgeroepen tot West-Vlaamse Jonge Ondernemer van het jaar. De andere genomineerden waren Laurent Valcke (O'Learys), Sofie Vandenbrielle (Bulik Standbouw) en Lorenzo Deceuninck (LDM Moving & Handling). Foto Kurt

Nog nooit was een garage zo bereikbaar.  
Info en demovideo vindt u op [www.autolift.be](http://www.autolift.be)

innovation in motion by 

visuele



#### 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.



### Oostende Awards

De eerste editie van de Oostende Awards, georganiseerd in het Kursaal, was meteen een voltreffer. Onder andere Flightwatch (starter van het jaar) en QBMT, bekend van de Zora Bots (bedrijf van het jaar), mochten er de champagne ontkurken. Frans Hoorelbeke van Daikin kreeg er een Lifetime Achievement Award. V.l.n.r. op de foto: Francesca Braet, Nathalie Desimpel (Flightwatch), Fabrice Goffin, Bart Versluys en Tommy Deblieck (QBMT). Foto EV

### Voka Hotspot Rhodesgoed & Yperley

Eind vorige maand werd zowel in het Rhodesgoed in Izegem als in de Yperley in Ieper een Voka Hotspot georganiseerd. Tijdens deze hotspots komt u op korte tijd in contact met tal van bedrijven uit uw regio. Op een informele manier worden zo makkelijk 15-20 nieuwe contacten gelegd. Foto's DD en Hol



Mélanie Luyckx (Booku),  
Frederik Leyts  
(Decaigny), Frank  
Gevaert (Partena  
Ziekenfonds & Partners),  
Kristiaan Polgar (VIP &  
Butler Services) en Tine  
Vandaele (L&V Fashion).

T +32 (0)51 57 08 88  
[www.vulsteke.be](http://www.vulsteke.be)



 **BEDRIJFSGEBOUWEN**  
**VULSTEKE**  
BATIMENTS INDUSTRIELS



**BEEUWSAERT**  
CONSTRUCT