

ONDERNEMERS

19 JANUARI
2018

BLIKVANGER

Barias groeit mee met West-Vlaamse voedingssector

REPORTAGE

Voka en Hauts-de-France gaan nauw samenwerken

DOSSIER

Immobiëlen & projectontwikkeling

Pascal Pinket en Stijn Vandeputte – Trustteam

“Wat we zelf doen, doen we beter”



Snuif de nectar van ondernemerschap



Ben je een ondernemer die staat voor fris en gedurfd ondernemerschap? Maar stel je vast dat de fut weg is? Zet dan nu de eerste stap richting Oranjo en **herwin je ondernemerspassie en levensvreugde.**

Oranjo biedt je **drie inspirerende trajecten.** Je ontdekt je eigen stijl als ondernemer en de bijhorende sterktes en valkuilen. Of je kiest voor een online traject waarbij je een tijd op sleeptouw wordt genomen om op te sporen wat je als mens zin en goesting geeft om te ondernemen. Of je gaat nog een stap verder met extra persoonlijke begeleiding. Wat je ook kiest, telkens biedt Oranjo je de frisse en helder voedende nectar voor het ondernemerschap dat je wil uitdragen.

Ga nu naar [oranjo.be](http://www.oranjo.be) en snuif de sfeer van bezielde ondernemerschap!

www.oranjo.be

Voluit kiezen voor ondernemingen in 2018!

Namens voorzitter Lieven Danneels en alle medewerkers van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen maak ik u van harte onze allerbeste wensen over voor het nieuwe jaar. Ik wens u een bruisend, inspirerend, maar bovenal kerngezond 2018 zodat u samen met uw medewerkers weer topprestaties kunt neerzetten.

2017 was globaal gezien een goed jaar. En op economisch vlak kondigt ook 2018 zich veelbelovend aan. Hoewel de geopolitieke situatie gespannen blijft en de war for talent onze groei nu ook dreigt af te remmen, gaat het vooralsnog goed met de Belgische en Vlaamse economie en met de wereldeconomie in het algemeen. Onze bedrijven creëren jobs, jobs en jobs en dus welvaart voor velen.

Maar niemand ontkwam aan het meest gehypte woord van 2017: disruptie. Iedereen heeft op een of andere manier nagedacht over wat de digitale transformatie voor haar of zijn organisatie zou gaan betekenen. Of het nu gaat om big data, artificiële intelligentie, cyber security of om de hoop op een nieuwe, revolutionaire uitvinding, ondernemingen zetten massaal in op technologie. U heeft daarbij de keuze. Of u blijft zo goed en zo kwaad als het kan met bestaande recepten voortdoen, of u omarmt die disruptie. Weet dat die veranderingen ook enorme kansen creëren.

Bij het begin van een verkiezingsjaar kan een boodschap voor onze politici natuurlijk niet ontbreken. Ook u wacht een fundamentele shift, beste beleidsmakers. De generaties van vandaag - en nog meer die van morgen - denken niet meer links of rechts. Neen, zij liggen wakker van problemen die de maatschappij in haar geheel afremmen en hunkeren daarom naar oplossingen die ervoor zorgen dat iedereen kansen krijgt. Professor Eichen-green van Berkeley University zei ooit: "Never underestimate the ability of politicians to do the wrong thing". Oneerbiediger uitgedrukt: "to screw things up". Maar evengoed kunnen zij door wijze beslissingen zorgen voor het juiste kader waarin de economie, bedrijven en de maatschappij floreren.

Beste politici en beleidsmakers, u moet uw verantwoordelijkheid opnemen voor de toekomst en wijze beslissingen nemen, lees: een ondernemingsvriendelijk kader scheppen. Op Vlaams en federaal niveau moet er nog zeer veel gebeuren. Enkele omgevingsfactoren werden aangepakt, maar de uitdagingen voor de toekomst om competitief te zijn, blijven buitengewoon groot. We hopen van harte dat 2018 geen verloren jaar wordt.

In dit verkiezingsjaar zijn de gemeente- en provincieraadsverkiezingen meteen ook het thema van onze nieuwjaarsrecepties. Onder de noemer "Voluit kiezen voor ondernemingen in 2018" kregen de 10 grootste West-Vlaamse steden en gemeenten een Voka-rapport. Elk van de schepencolleges kreeg dat rapport toegelicht en dus, beste politici, weet u wat de ondernemers van hun beleids-mensen verwachten. Zoals ondernemers de handen uit de mouwen moeten steken en zich moeten aanpassen aan die vooruit razende wereld, moet ook u dat doen. We hopen dat u uw ondernemingen koestert en onze aanbevelingen ter harte neemt.

Beste ondernemers, beste politici en beleidsmakers, we klinken op een jaar dat zich veelbelovend aankondigt. Op een jaar waarin keuzes moeten worden gemaakt en richtingen bepaald. Op een jaar waarin we samen verder kunnen groeien om zo te komen tot duurzame economische ontwikkeling, tot welvaart en welzijn voor iedereen. Ook in 2018 mag u van ons, Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, verwachten dat we met dezelfde kritische blik monitoren wat op lokaal, Vlaams, federaal en internationaal vlak gebeurt of net niet gebeurt. En dat we u aan de hand van onze netwerk- en inspiratiemomenten, coachings- en opleidingstrajecten die inzichten aanreiken die er voor u toe doen. En deze Ondernemers in een nieuw jasje, die geven we u er zomaar bij!

West-Vlaanderen, 1 januari 2018.

"We klinken op een jaar waarin keuzes moeten worden gemaakt en richtingen bepaald."

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

 @MONSBERT



MANAGER VAN HET JAAR.....06
JONCKVANSTEEN.....07
PLATO09
TOEKOMST VAN DE RETAIL.....11
GREYGIN & JUUNOO 13
HERMAN VAN ROMPUY 16
TOP MOTORS.....17

DOSSIER

GROEP HUYZENTRUYT24
QUERCUS26
PADRON 27
FUTURN29

HAVENNIEUWS 31

VOKA-NIEUWS

SALESOPLEIDINGEN IN DE KIJKER.....32

PROSIT.....34



REPORTAGE

Net voor de jaarwisseling ondertekenden Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen en de Conseil régional Hauts-de-France in Roubaix een verregaand samenwerkingsakkoord.



INTERVIEW

Van meubelmaker bij Durlet tot zelfstandig ict-er: het overkwam entrepreneur pur sang Stijn Vandeputte. In 2002 richtte hij zijn IT-consultancy-bedrijf Trustteam op en sindsdien volgde enkel nog groei, met hulp van externe financiers.



IMMOBIËN EN PROJECTONTWIKKELING

De vastgoedsector groepeert bedrijven die vastgoed promoten, die bemiddelen in de aankoop, verkoop of verhuur, of die instaan voor het beheer van vastgoed.

ONDERNEMERS & CO

DELBOO

Hervorming van het stelsel van scheiding van goederen op komst

22

SANDERS ACCOUNTING & CONSULTING

Fiscale aandachtspunten voor de bedrijfsleider anno 2018?

23

BEDRIJFSGEBOUWEN VERDUBBELEN IN OMVANG



Zaakvoerder
Chris Mullie.

Barias groeit mee met West-Vlaamse voedingssector

Barias, de Roeselaarse logistieke dienstverlener en specialist in het (her)verpakken van diepgevroren en gekoelde voedingsproducten, investeerde 5 miljoen euro in 6.000 m² nieuwe bedrijfsgebouwen en omgevingsinfrastructuur. Daarmee verdubbelt de site in omvang. Toch is er ook voor de toekomst nog ruimte beschikbaar - en dat is nodig. "Want zowel voor lokale voeding als voor de exportmarkten zien we nog heel wat groeimogelijkheden", vertelt zaakvoerder Chris Mullie.

De nieuwe gebouwen omvatten opslagplaatsen, een bijkomende verpakingsafdeling en laad- en loskaaien. "Het is een uitbreiding met diverse voordelen", vertelt Chris Mullie. "We kunnen de zones in de al bestaande gebouwen nu

verder optimaliseren. Daarnaast creëerden we bijkomende opslagcapaciteit en verbetert het intern transport in het hele bedrijf. Intelligente systemen verdelen de goederen op een efficiëntere manier over de verschillende werkruimtes. Door automatisatie hebben

we minder heftruckverkeer en meer variatie in transportmogelijkheden zonder dat er mensen aan te pas moeten komen. Speciale software die vooruitdenkt, weet op basis van de planning wat waar naartoe moet. We hebben voortaan dus niet alleen meer capaciteit, maar zorgen ook voor een grotere efficiëntie. Daardoor kunnen we onze kernactiviteit - schakelen tussen de productie van onze klanten en de consumenten - nog verder gaan uitbouwen."

COMBINATIE VAN EFFICIËNTIE EN AFWISSELING

Barias startte in 2006 op in Moorslede en is sinds 2010 gevestigd naast de ouderlijke boerderij in Roeselare, waar 2 van de 5 beschikbare hectares ingenomen zijn en 45 medewerkers werken. Het bedrijf is het samenspel van twee fascinaties uit de jeugd van Chris Mullie. "Mijn vader leverde groenten aan de industrie in de regio. Daar zag ik grote geautomatiseerde productielijnen waar op het einde vrij uniforme producten uitrol-



“De consument vult zijn diepvries niet meer voor 6 maanden ver.”

CHRIS MULLIE

den in verpakkingen zonder veel toeters en bellen. Anderzijds zag ik met mijn ma in de supermarkt op zaterdagmiddag dat er een groeiend gamma aan verpakkingen was dat om de aandacht schreeuwde, met een mix van smaken, kortingsbonnen, gadgets,... Ik merkte dus een spanningsveld op tussen de wereld van de uniformiteit en de efficiëntie enerzijds en die van de afwisseling anderzijds. Barias helpt producenten om de verkoop van hun producten te stimuleren door zich te onderscheiden op verpakkingsvlak. Wij maken zelf geen verpakkingen, maar herverpakken goederen: van bulk, halffabrikaten en semi-eindverpakkingen naar de verpakkingen die de consument in de winkel vindt.

Klanten zijn diepvriesbedrijven maar ook andere voedingsbedrijven. “Ze kunnen zich richten op hun eigen kerntaken door die specifieke activiteiten aan ons uit te besteden en ze moeten er op die manier ook geen opslagcapaciteit, machines, personeel en opleidingen voor voorzien”, klinkt het.

Bij de start van Barias werden vooral grote verpakkingen – 1 of 10 kg – aangeboden aan de consument. “Die investeerde in een diepvries waarin hij zijn stock bewaarde. Nu vraagt men kleinere verpakkingen en kleinere



volumes, maar koopt men wel vaker aan. De consument vult zijn diepvries niet meer voor 6 maanden ver. Daarnaast vragen zowel consumenten als foodservices een grotere variatie in het aanbod. Dat zorgt ook voor ons voor een hogere graad van afwisseling en de noodzaak om snel te kunnen inspelen op nieuwe noden. Voor de toekomst houden we ook rekening met slimme verpakkingen. Daarop zul je

met een scan via je smartphone het traject van grond tot vork kunnen oproepen, wat niet alleen de transparantie zal bevorderen maar ook een marketingtool kan zijn. De verpakking zal bovendien zélf de houdbaarheid van het product in de gaten houden”, besluit Chris Mullie. (SD - Foto's Kurt)

WWW.BARIAS.BE

Michèle Sioen is Manager van het Jaar

De lezers van Trends en een jury hebben Michèle Sioen (52), CEO van textielgroep Sioen Industries, uitgeroepen tot Manager van het Jaar. Ze volgt Bart De Smet op, de CEO van verzekeraar Ageas. Sioen is nog maar de derde vrouw in meer dan dertig jaar die de titel krijgt.

Michèle Sioen leidt sinds 2005 het familiebedrijf Sioen Industries. Het bedrijf met hoofdzetel in Ardoos is wereldmarktleider in gecoat technisch textiel en hoogwaardige beschermkleding en produceert ook fijnchemicaliën: van zeildoek en folie voor airbags tot duikpakken en kogelwerende kledij. Er werken meer dan 3.500 medewerkers.

De jury loofde Michèle Sioen voor de duurzame groei van het bedrijf in een moeilijke sector: Sioen Industries deed het voorbije anderhalf jaar zes overnames. Er werd ook rekening gehouden met haar engagement als voorzitter van het Verbond van Belgische Ondernemingen en textielsectorfederatie Fedustria.



Aan Franstalige zijde werd Jean-Pierre Lutgen, CEO van Ice-watch, verkozen tot Manager van het Jaar. (JV)



Arbeidsintensieve inpakopdrachten

"We doen arbeidsintensieve inpakopdrachten die moeilijk te automatiseren zijn", zegt Chris Mullie. "Maar steeds meer zetten we ook in op geautomatiseerde inpaklijnen voor grote volumes waarbij minder mensen nodig zijn. Daarnaast bieden we logistieke diensten aan zoals identificatie en kwaliteitscontroles op wat binnenkomt en buitengaat, koude stockage zodat we piekperiodes kunnen bufferen en laad- en losactiviteiten voor de transporteurs. Onze expertise zit ook in het automatiseren van de data tussen de verschillende spelers in de logistieke keten, zodat we de communicatie feilloos kunnen stroomlijnen."

2018

Het nieuwe jaar was de start van een nieuw hoofdstuk voor Frederik Chanterie. Hij is sinds 1 januari algemeen directeur van het Jan Yperman Ziekenhuis in Ieper. Hij volgt Eric Luyckx op, die met pensioen gaat. Frederik Chanterie was 2 jaar directeur administratie-financiën, technische dienst en IT. Hij wil zich vooral focussen op meerwaarde voor de patiënt via kwaliteit en patiëntveiligheid, en op samenwerking.

Jonckvansteen mikt op technisch textiel na overname

De groep Jonckvansteen heeft distributeur Javer uit Kortrijk overgenomen. Zo verruimt de Passendaalse producent van synthetische garens en weefsels voor de tapijtmarkt zijn aanbod met een breed gamma aan 'protective textiles'.



"Als ondernemer geloof ik in groei", zegt gedelegeerd bestuurder Stan Dejonckheere van Jonckvansteen. "We behouden onze volumes dankzij snelheid en service, maar gezien de hoge energie- en personeelskosten en het aanbod uit lageloonlanden, zit organische groei in België er niet direct in." De zoektocht naar opportuniteiten in de aanleunende markt van netten, zeilen en doeken leidde eind 2017 tot de overname van Javer uit Kortrijk, distributeur in 'protective textiles': beschermende steignetten en zeilen, krimpfolie voor het inpakken van gebouwen,... en publicitaire banners en bedrukte spandoeken.

"Javer stelt ons in staat om verder te diversifiëren", getuigt Stan Dejonckheere. "Door de bundeling van kennis en samenwerking kunnen we ons klantenbestand uitbreiden en extra oplossingen aanbieden. Javer van de familie Declerck is voor ons een platform om in technisch textiel te starten en verder door te groeien. Zo staat Javer bijvoorbeeld sterk in verticale beveiliging. Wij zien nog groei in horizontale (val)beveiliging, maar ook in geo- en agrotexiel, naast de krimpfolie voor het weervast inpakken

"Door de bundeling van kennis en samenwerking kunnen we ons klantenbestand uitbreiden en extra oplossingen aanbieden."

STAN DEJONCKHEERE

van constructies bij lood- of asbestverwijdering en dergelijke."

De activiteiten van Jonckvansteen blijven onveranderd. De spinnerij extrudeert PP-granulaat tot synthetische tapijtgarens die door tapijtwevers en -tufters wereldwijd afgenomen worden. In de weverij wordt geëxtrudeerd bandjesgaren tot 'carpet backing' geweven, vooral voor de West-Europese tufters van kamerbreed tapijt. In Passendale werken zo'n 75 werknemers in 5 ploegen volcontinu. Alle producten zijn *custommade*, in nauwe samenwerking met de R&D-afdelingen van klanten. (MD - Foto DD)

WWW.JAVER.BE



Hello

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

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

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

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

www.skinn.be

**skinn
branding
agency**

FREDERIEK VANPETEGHEM EN EVELYN VERHOYE ZIJN PLATO AMBASSADEURS

"Sterk netwerk en bruikbare tools"

Een award krijgen is altijd leuk. Vraag het maar aan Frederiek Vanpeteghem en Evelyn Verhoye. Zij werden op het jaarlijkse Bal van Plato in Roeselare uitgeroepen tot 'Plato Ambassadeurs 2018'. Uit 25 genomineerden koos een jury 6 finalisten die hun enthousiasme over het Plato-project het meeste uitdroegen.

Frederiek Vanpeteghem (33) is financieel manager van Ardovlam in Roeselare (specialist in brandbeveiliging en algemene beveiligingsoplossingen). Hij verwierf het ambassadeurschap binnen de categorie Experten, de Plato-groep die maandelijks kaderleden van West-Vlaamse bedrijven samenbrengt om ervaring en expertise uit te wisselen. Hij heeft twee trajecten achter de rug en schreef zich al in voor Plato Experten Financieel 2018-2019. "Ik beschouw dit ambassadeurschap als een persoonlijke bekroning voor de stap die ik in 2014 zette van een auditkantoor naar een operationele functie in de kmo-wereld. Deze award straalt ook erg positief af op mijn werkgever. De voorbije weken kreeg ik enorm veel positieve reacties van collega's, klanten en leveranciers", vertelt hij.

Als ambassadeur wil Frederiek graag een voorbeeld zijn voor anderen die de stap naar Plato willen zetten. "Plato is een uniek platform om je expertise aan te scherpen. Het gaat veel verder dan een 'bijscholing', doordat de 15 deelnemers per groep zelf de agenda bepalen en de kennisoverdracht vanuit hen zelf komt, onder de waardevolle begeleiding van de peters en meters. Ik ben met Plato gestart omdat ik van mensen uit verschillende soorten kmo's wilde horen hoe zij bepaalde uitdagingen op het vlak van financieel beheer aanpakten. Mijn deelnames hebben me bijzonder waardevolle inzichten gegeven."

Evelyn Verhoye (37) mag zich Plato Ambassadeur Ondernemers 2018 noemen. Zij staat samen met haar broer Frederik aan het hoofd

van het familiebedrijf ALM-Lift – dat hoogwerkers, schaarliften, heftrucks en verreikers verkoopt en verhuurt – en het zusterbedrijf Avero Handling (verkoop van elektrische trappenklimmers, materiaalliften, laadliften en intern transportmateriaal).

Je mag haar gerust een Plato-ancien noemen: ze nam tien jaar geleden voor het eerst deel aan Plato Multi en heeft sindsdien verschillende trajecten doorlopen, van Finance over Familio tot Strategie en Leiderschap voor Familiebedrijven, Hr en Leiderschap. "Vanaf april ben ik weer van de partij in de groep Strategie", zegt Evelyn. "Plato heeft me helpen uitgroeien van een onervaren ondernemer tot een zelfzekere zaakvoerder. Ik ben in 2005 in het familiebedrijf gekomen en toen mijn vader Armand in 2012 ziek werd, was plots de

overname aan de orde. Mijn Plato-meter en -peter en het traject Familio hebben mij toen goed op weg geholpen."

Evelyn waardeert het klankbord dat Plato is en de aangename en ongedwongen sfeer waarin in alle openheid ervaring wordt uitgewisseld. En wat het ambassadeurschap betreft: "In maart verhuizen we van Meulebeke naar Pittem en we nemen in oktober voor het eerst deel aan Voka Open Bedrijvendag. Dat ik nu Plato Ambassadeur ben, geeft dit bijzondere jaar nog meer glans." (JD - Eigen foto)

WWW.ARDOVLAM.BE
WWW.ALMLIFT.BE

Benieuwd naar het Plato-aanbod 2018?

Surf naar www.voka.be/west-vlaanderen/plato of www.plato.be, of contacteer Anouk Andries via anouk.andries@voka.be.



Winnaars
Evelyn Verhoye
en Frederiek
Vanpeteghem.

"Plato heeft me helpen uitgroeien van een onervaren ondernemer tot een zelfzekere zaakvoerder."

EVELYN VERHOYE

Ziet u de brandstof van morgen?

Wij financieren uw professionele project vandaag nog.

Opportunities zitten soms in de kleinste hoekjes en dan is het kwestie om snel de juiste beslissing te nemen. Ziet u de wereld door de ogen van een ondernemer?

Bij ING zien we de oplossingen voor uw zaak.

ing.be/businessfinanciering

ING 

Aanbod voor financieringsoplossingen voor professionele doeleinden onder voorbehoud van aanvaarding door ING België (of in het laatste geval, door de betrokken verzekeringsmaatschappij) en mits wederzijds akkoord. De voorwaarden en bepalingen (reglementen of algemene voorwaarden, tarieven en alle bijkomende informatie) zijn verkrijgbaar in alle ING-kantoren of op www.ing.be. ING België nv • Bank/Kredietgever • Vennootschapszetel: Marnixlaan 24, B-1000 Brussel • RPR Brussel • Btw BE 0403.200.393 • BIC : BBRUBEBB • IBAN: BE45 3109 1560 2789. Verzekeringsmakelaar ingeschreven bij de FSMA onder het nummer 12381A • www.ing.be • Verantwoordelijke uitgever: Marie-Noëlle De Greef • Sint-Michielswarande 60, B-1040 Brussel • N12/17



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.

 mensura

www.mensura.be

VERANDERINGEN IN HET RETAILLANDSCHAP CREËREN INTERESSANTE OPPORTUNITEITEN

“Verstandig inzetten op nieuwe trends”

De retailwereld is bezig aan een gigantische transformatie. “Dat veranderingsproces zal ingrijpender en diepgaander zijn dan alle metamorfoses die ze tot nu toe heeft gekend”, meent prof. dr. Jonathan Reynolds. De academisch directeur van het Oxford Institute of Retail Management, schreef er samen met zijn collega Alan Treadgold een boek over: ‘Navigating the New Retail Landscape’. Hij kwam zijn belangrijkste inzichten voorstellen op een Voka-event in Roeselare.

Een onderzoek onder deelnemers aan het World Retail Congres van april 2017 in Dubai wees uit dat zowel producenten als distributeurs onder meer wakker liggen van politieke invloeden (vb. de Brexit, de impact van de Amerikaanse president Trump,...), omgevingsfactoren, wetgeving en ‘people management’. De zorg voor de consument en producten en aandacht voor technologie zijn essentieel om hun business verder te kunnen ontwikkelen.

“In dat kader zien we nieuwe businessmodellen ontstaan”, aldus prof. dr. Reynolds. “Zo kan iedereen nu eigenlijk een retailer zijn, bijvoorbeeld door op online fora zaken aan te bieden. We zien dat de consumenten minder vaak ‘grote’ boodschappen doen, maar meer en meer vragen naar abonnementsformules, waarbij ze periodiek bepaalde producten geleverd krijgen - op maat als het ware. Het concept van Hello Fresh is daar een goed voorbeeld van. Daarnaast zien we de opkomst van de deeleconomie, onder meer omdat de jongere generaties anders staan tegenover ‘eigendom’. Ze hoeven niet per se alles zelf te bezitten, maar nemen deel aan initiatieven waarbij ze onder meer auto’s, gereedschap en zelfs honden (‘BorrowMyDoggy’) kunnen huren en delen.”

IMPACT OP DE WINKEL

Dergelijke trends hebben ook belangrijke gevolgen voor de conceptuele invulling van winkels. “Meer dan ooit moet je als retail-



ler inzetten op het comfort van de klant. Dat doe je niet alleen door vlot bereikbare winkels in de periferie, maar evenzeer met kleine boetieks in stadscentra. Die laatste moeten meer inzetten op customer experience, maar moeten bijvoorbeeld ook fungeren als ophaalpunten voor online bestellingen.”

Beleving creëren is essentieel, maar het moet wel binnen de juiste context gebeuren. “Daarbij kan je verstandig gebruikmaken van technologie, door bepaalde oplossingen voor de consument te personaliseren. Het is ook belangrijk ervoor te zorgen dat de shopper zijn aankoopbehoefte onmiddellijk kan bevredigen en niet tot morgen moet wachten. Zo kan je als klant van een buitenlandse keten die zonnebrillen verkoopt overdag via een bepaalde applicatie zien hoe elk model uit de catalogus op jouw gezicht past. Buiten de openingsuren haal je je favoriete zonnebril gewoon uit een ‘vending machine’. Een doe-het-zelf-keten enthousiasmeert zelfs onhandige Harry’s door hen via een virtual

“Wie geen weloverwogen risico’s neemt, heeft een grotere kans op falen.”

JONATHAN REYNOLDS

reality-beleving vertrouwd te maken met het gebruik van gereedschappen en stimuleert hen zo om zelf aan de slag te gaan.”

“Het is logisch en normaal dat retailbedrijven gezonde twijfels hebben over hoe ze met die nieuwe realiteit moeten omgaan, maar ze moeten die twijfel gebruiken om op een verstandige manier aan risicomangement te doen. Weloverwogen risico’s nemen is eigenlijk zelfs een must: de meeste retailers falen net omdat ze te weinig dūrven. Door waakzaam te blijven, kritisch te zijn en regelmatig te overleggen met andere specialisten, sluit je de kans op een mislukking al grotendeels uit”, besluit prof. dr. Jonathan Reynolds. (BVC - Foto Kurt)

**WEES KLAAR VOOR 2020.
OPTIMALISEER NU UW
WAGENPARK.**



Cocquyt, uw fleetpartner.
Contacteer ons voor een vrijblijvende screening.

Cocquyt
Waggelwaterstraat 27 • 8200 Brugge
Tel. 050 31 40 37 • www.cocquyt.bmw.be
info@cocquyt.net.bmw.be



Sail off into the world of IT

e-BO Enterprises is marktleider in het aanbieden van geïntegreerde oplossingen op vlak van telecommunicatie, control-, safety- & surveillancesystemen, securityplatformen en datacenter hostingdiensten. Deze diensten worden aangeboden in heel uiteenlopende nichemarkten zoals de offshore windmolenparken, het gevangeniswezen, de brandweer en mobiele politietoepassingen.

Door de snelle groei van het bedrijf, is er de mogelijkheid om zelf mee richting te geven aan jouw loopbaan. Iedereen krijgt er de kans om zijn eigen talenten te ontwikkelen binnen een dynamische en uitdagende werkomgeving.



www.ebo-enterprises.com/jobs



De Smet de Naeyerlaan 36 - Oostende
www.generalstores.be

Hostlen

Accountancy & Fiscaliteit



Nog nooit was een garage zo bereikbaar.

Info en demovideo vindt u op www.autolift.be

innovation in motion by



afbeelding



AUTOLIFTEN VAN RDL

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

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

VOOR DE FEESTVIÉRDERS



15.000 EURO OM LEERPLATFORM PLAY IT SAFE VERDER TE ONTWIKKELEN

Bryo-deelnemers Greygin en JuuNoo scoren op Bizidee

Greygin en JuuNoo, twee startende ondernemingen uit het zuiden van onze provincie, sleepten, de eerste en de tweede prijs in de wacht op de wedstrijd Bizidee. "Het waardevolle Bryo-traject bracht ons waar we op vandaag staan", zegt Brecht Kets van Greygin.

Voor de 17de keer ging het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen op zoek naar het beste ondernemingsplan van Vlaanderen. De Kortrijkse starters Greygin en JuuNoo vielen in de prijzen in de categorie Large, voor projecten met internationale ambities. De eerste plaats was voor Greygin, de tweede voor JuuNoo. "Wij ontwikkelden het leerplatform Play it Safe", zegt Brecht Kets, die samen met Mike Ptacek de start-up Greygin oprichtte. "Dat platform geeft opleiding rond veiligheid en preventie op het werk via games." Dankzij de mobiele, online learning app kunnen medewerkers gelijk wanneer en op eigen tempo het opleidingstraject doorlopen. De sterke uitwerking van het businessplan levert Greygin als winnaar 15.000 euro op.



"Het Bryo-traject van Voka West-Vlaanderen heeft ons zeker geholpen om de Bizidee-award in de wacht te slepen"

BRECHT KETS EN MIKE PTACEK

Zaakvoerders Brecht Kets en Mike Ptacek waren beiden jarenlang lector in de opleiding Digital Arts en Entertainment van Howest. Greygin is dus een meer dan succesvolle spin-off van Howest. Mike en Brecht combineerden de voorbije jaren hun lesopdracht met hun eigen start-up, maar beslisten onlangs om voluit voor Greygin te gaan. Het jonge, dynamische bedrijf krijgt niet alleen felicitaties van het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen. Ook andere organisaties en vooral klanten zien almaar meer de meer-

waarde in van het bedrijf, dat van plan is om als een van de eersten dit jaar zijn intrek te nemen in het ambitieuze Hangar K op Kortrijk Weide. "Naast de twee vennoten zijn er drie medewerkers in dienst. We werven dit jaar twee medewerkers extra aan. We waagden beiden de sprong van een vast ambtenarenstatuut naar het ondernemerschap. Nog nooit beleefden we zoveel plezier in wat we doen", zegt Brecht Kets.

WAARDEVOL NETWERK

Voor Greygin is het Bryo-netwerk van Voka van onschatbare waarde. "Bryo bracht ons in contact met een indrukwekkend netwerk van professionals die hun ervaringen met ons deelden. Die bleken vaak nauw aan te sluiten bij onze eigen uitdagingen. De combinatie met het dreamteam binnen Voka maakt het Bryo-traject enorm waardevol om snelheid te maken. Het programma heeft ons zeker geholpen om de Bizidee-award in de wacht te

slepen", zeggen Brecht Kets en Mike Ptacek. Naast Greygin prijkt nog een West-Vlaamse start-up op het podium van de gerenommeerde Bizidee-wedstrijd: JuuNoo, die met een vaste en duurzame interieurwand hoge ogen gooit, werd knap tweede. JuuNoo bewijst dat er met die interieurwand heel wat mogelijkheden zijn, onder meer het opnieuw demonteren en herplaatsen. Ook JuuNoo wordt begeleid door Bryo. "Het enthousiasme waarmee de projectcoördinatoren organiseren, is fenomenaal", stipt Chris Van de Voorde, oprichter van JuuNoo aan. "Nog voor de start van mijn Bryo-traject heb ik dankzij hen en het netwerk van Voka West-Vlaanderen waardevolle stappen kunnen zetten. Zo verloopt de go-to-market van ons circulaire wandsysteem veel vlugger dan oorspronkelijk gedacht." (LVA - Foto Hol)

WWW.PLAYITSAFELEARNING.COM
WWW.JUUNOO.COM
WWW.BRYO.BE

VOKA EN DE REGIO HAUTS-DE-FRANCE GAAN STRUCTUREEL SAMENWERKEN

Net voor de jaarwisseling ondertekenden Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen en de Conseil régional Hauts-de-France in Roubaix een verregaand samenwerkingsakkoord. De bedoeling van beide partijen? Meer Fransen naar West-Vlaanderen lokken en nog meer West-Vlaamse bedrijven interesse bijbrengen voor investeringen net over de grens. Het is voor het eerst dat de Franse overheid een officieel partnerschap aangaat met de (West-)Vlaamse bedrijfswereld.

Uniek partnership om West-Vlaamse bedrijven te ondersteunen

De circa honderd West-Vlamingen die op een donkere en bijzonder druilige decemberavond naar Roubaix waren afgezakt, geloofden hun ogen bijna niet. Roubaix, de Noord-Franse hoofdstad van de fiets, heeft niet één maar wel degelijk twee vélodromes: een in de buitenlucht (het historisch kader voor de aankomst van Parijs-Roubaix) en daarnaast een hypermoderne professionele binnenbaan.

Die op-en-top uitgeruste wielerved deed dienst als decor voor een niet onbelangrijk samenwerkingsakkoord dat ondertekend werd door enerzijds Voka-voorzitter Lieven Danneels en anderzijds Xavier Bertrand, de politieke nummer één in de regio Hauts-de-France. Het is de eerste keer dat de Franse overheid een officieel partnerschap aangaat met de (West-)Vlaamse bedrijfswereld. Dat gegeven, plus de aanwezigheid van niet de minste bedrijfsleiders van beide zijden van

de grens, toont het belang aan dat beide partijen hechten aan de deal.

Le Nord is en blijft volgens zijn 'minister-president' vragende partij om de economie op te krikken. "Het is evident dat investeerders uit de meest nabije buitenlandse regio wat ons betreft de rode loper uitgerold krijgen", liet Xavier Bertrand weten. "Onze ervaring met Vlaamse bedrijven is alleen maar positief en leert ons dat wij Fransen veel kunnen opsteken van de dynamische aanpak van onze burens. Hun professionalisme vergde inspanningen van onze kant en die hebben we de voorbije jaren ook geleverd via de creatie van een opvangstructuur waar kandidaat-investeerders met al hun vragen en desiderata terecht kunnen. Want nieuwe jobs helpen creëren, dat is door de regio uitgeroepen tot prioriteit nummer één. Organisaties als Proch'emploi en andere instellingen zoals Pôle Emploi (de tegenhanger van onze VDAB, nvdr) of les Centres de Formation kunnen dat allemaal helpen faciliteren. Hoe meer hoe liever, want hoe beter de economie draait, hoe beter het gaat met de welvaart in een regio."

JOBS, JOBS, JOBS

In West-Vlaanderen kampen we met een nijpende arbeidsmarktkrapte en dus kunnen we niet anders dan ons geluk



Xavier Bertrand, voorzitter van de regio Hauts-de-France, en Lieven Danneels, voorzitter van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, bij de officiële ondertekening van het convenant.

ook elders te gaan zoeken. Dat zei Guy Piette, die namens Voka de belangen helpt behartigen aan de andere van de grens. "De bedrijven weten sinds jaar en dag de Franse main-d'oeuvre danig naar waarde te schatten", zei Piette tijdens een geslaagd debat.

Ook Voka-voorzitter Lieven Danneels ziet een betere arbeidsmobiliteit over de Belgisch-Franse grens heen als een absolute topprioriteit. "Maar er is op dat vlak nog altijd veel te doen", vindt hij. "Mometeel steken elke dag duizenden Fransen de grens over om aan de slag te gaan in West-Vlaamse bedrijven. Maar dat kunnen en dat moeten er nog veel meer worden. Voor werkzoekenden uit Noord-Frankrijk heb ik een duidelijke boodschap: grijp de kansen die voor het rapen liggen in onze innovatieve en internationaal geörienteerde bedrijven. Dit raamakkoord is in de eerste plaats bedoeld om bruggen te bouwen via diverse acties. We zijn er ook van overtuigd dat het potentieel in

In de komende 18 maanden zullen zestig Vlaamse bedrijven ten minste 300 nieuwe jobs aanbieden voor Franse werkzoekenden.



“Elke dag gaan duizenden Fransen aan de slag in West-Vlaamse bedrijven. Maar dat kunnen en dat moeten er nog veel meer worden.”

LIEVEN DANNEELS

Noord-Franrijk nog beter moet worden aangeboord door onze eigen ondernemingen. Laten we maar eens beginnen door bijvoorbeeld Franse studenten die nog een opleiding volgen, meteen een stage aan te bieden in onze bedrijven. Laten we dus ook toenadering zoeken naar de sterke technische universiteiten aan de andere kant van de grens.” Guy Piette vulde aan: “Laat ons out-of-the box denken. Wie in West-Vlaanderen is vertrouwd met het hoge niveau en het grote aanbod van hogescholen en universiteiten in de Rijselse agglomeratie? Erg weinig mensen, denk ik. Waarom zouden we dus ook niet proberen pas afgestu-

deerde Franse ingenieurs bij ons in dienst te nemen?”

Bert Mons, algemeen directeur van Voka West-Vlaanderen, benadrukt hoe zinvol het is om een samenwerkingsakkoord op hoog niveau te ondertekenen. “Voor onze ondernemers is het vaak moeilijk om in hun eentje de weg te vinden naar de Franse instanties die op alle vlakken kunnen helpen.” Het engagement van Voka West-Vlaanderen is zowel ambitieus als expliciet: in de komende 18 maanden zullen zestig Vlaamse bedrijven ten minste 300 nieuwe jobs aanbieden voor Franse werkzoekenden. (KC - Foto Hol)

Communicatie is key

Een groot deel van het samenwerkingsakkoord focust op communicatie. West-Vlaamse bedrijven zullen zich rechtstreeks kunnen voorstellen aan studenten en werkzoekenden in Noord-Frankrijk. Ze zullen bijvoorbeeld hun vacatures kunnen verspreiden via de socialemediakanalen van de Région Hauts-de-France, gratis reclamespotjes maken, informeren over speciale acties of events,... Daarnaast zullen ook grensoverschrijdende (taal)stages worden georganiseerd.



WEST-VLAAMSE TOPONDERNEMERS ONTMOETEN HERMAN VAN ROMPUY

“Europa moet meer bescherming en veiligheid bieden”

Op uitnodiging van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen sprak Herman Van Rompuy West-Vlaamse topondernemers toe in de ambtswoning van de gouverneur op de Brugse Burg. “De Europese burger heeft nood aan bescherming. Net als ondernemers. Die slaan graag hun vleugels uit, maar hebben ook behoefte aan een sterke thuisbasis”, klonk het bij de voormalige voorzitter van de Europese Raad.

Europa bevindt zich in woelige wateren. De voorbije jaren werden onder meer gekenmerkt door de zware financiële problemen in verschillende lidstaten, de migratiestroom en de Brexit. Bevindt Europa zich in een existentiële crisis? Wat met de burger en zijn geloof in het Europese project? “Niet alle problemen zijn van de baan”, geeft Herman Van Rompuy toe. “Maar de voorbije jaren is duidelijk een kentering merkbaar. Voor ondernemers blijft de competitiviteit de grootste zorg. De ontwikkelingen in landen als China en de VS gaan hard. Maar bijvoorbeeld op het vlak van hernieuwbare energie mogen we in Europa de

trein niet missen. Ik hoor graag dat de meeste West-Vlaamse ondernemingen hun afdeling R&D in ons land houden. Een duidelijk signaal dat ze volop in de eigen kansen geloven.”

De Europese Unie mag dan al veel beleidslijnen uitzetten, Herman Van Rompuy benadrukt dat in de implementatie de kwaliteit van het nationale beleid niet mag worden onderschat. “Een sterke economie is niet voldoende; er is meer nodig. Dat merk je bijvoorbeeld in Frankrijk, waar met president Emmanuel Macron een nieuwe, sterke Europese leider is opgestaan. Zonder sociale onrust slaagt hij er bijvoorbeeld in om de arbeidsmarkt grondig te hervormen.” Het verheugt Herman Van Rompuy dat Duitsland en Frankrijk weer de handen in elkaar hebben geslagen om op Europees vlak een voortrekkersrol te spelen. “Zij relanceren het Europees project.”

MEER BESCHERMING BIEDEN

Tegelijk baren het populisme en de onverschilligheid Van Rompuy zorgen. “Elk mens heeft ruimte nodig om zijn vleugels uit te

slaan, maar heeft ook nood aan een goede thuis. Als Europa erin slaagt om verder bescherming en veiligheid te bieden, zitten we weer op het juiste spoor. Dat geldt trouwens voor elk politiek niveau.”

En dan is er uiteraard nog de Brexit, die ook onze West-Vlaamse ondernemers wakkerhoudt. Tot eind 2020 loopt een overgangperiode; daarna volgt de uitwerking van een handelsakkoord. “Groot-Brittannië is altijd een speciaal geval geweest”, zegt Herman Van Rompuy. “Men dacht in London dat de Brexit het begin van het einde van Europa zou zijn. Ze hebben zich misrekend. Groot-Brittannië heeft de eigen macht zwaar onderschat en krijgt geen steun van de VS. Meer dan ooit moet London bij de onderhandelingen over de Brexit in de Europese pas lopen.”

Herman Van Rompuy beseft dat nieuwe crisissen nooit uit te sluiten zijn. “Komt er binnen enkele jaren weer een financiële crisis op ons af? We hebben geen glazen bol, maar de voorbije jaren is wel gebleken dat de eurozone niet voldoende voorbereid is/was om die demonen het hoofd te bieden. Elke steekvlam werd met crisismanagement opgevangen, maar dat is niet voldoende om Europa nog krachtiger te maken. We weten perfect wat we moeten doen, maar daar is politieke moed en een sterk leiderschap voor nodig”, besloot hij. (LVA - Foto DD)

“Men dacht in London dat de Brexit het begin van het einde zou zijn voor Europa. Ze hebben zich misrekend.”

HERMAN VAN ROMPUY

Top Motors investeert 11 miljoen

Met een mega-investering in Wevelgem bewijst de familie Vanderstichele meer dan ooit haar grote geloof in de autosector. Wat dertig jaar geleden begon met een concessie voor VW en Audi, is inmiddels uitgegroeid tot een multi-channel retailer met inmiddels ook Skoda en Seat in het portfolio.



In de autosector kan niemand er nog naast kijken: de concessies worden steeds groter en dekken ook steeds meer geografische oppervlakte af. Top Motors wilde vooral niet achterblijven. Sowieso kon de eigenaarsfamilie Vanderstichele in 2017 al behoorlijk indrukwekkende cijfers voorleggen met 2.900 verkochte nieuwe wagens en ook 300 tweedehandswagens. CEO Tom Vanderstichele: "In een erg competitieve markt is het een groot voordeel als je alle diensten – sales, marketing, adviesverlening maar ook onderhoudsdiensten – kan centraliseren op één plaats. Qua aanbod hebben we met vier verschillende merken een aardig klavertje vier in de diverse etalages staan. De meeste spelers op de markt hebben slechts één merk in de aanbieding."

Top Motors strekt zich in zijn nieuwe gedaante uit over een terrein van maar liefst 30.000 m². Een dorp op zich in de gemeente Wevelgem. "Onze uitbreidings- en moderniseringsinvesteringen zijn gespreid over 2017 en 2018 goed voor circa 11 miljoen euro", weet Tom Vanderstichele. "Het is dat of uit de markt geconcentreerd worden. Onze keuze was snel gemaakt. We geloven meer dan ooit in onze roeping in een sector waar we nog altijd, ook na dertig jaar, een grote voorliefde voor hebben. Soms worden we nog te eenzijdig in het vakje gestopt van de autoverkoop, wat uiteraard onze corebusiness is. Minder bekend is dat we met Top Repair ook een service center hebben dat het neusje van de zalm is. We kunnen alle merken aan, ook die merken die we niet zelf in portfolio hebben. Onze ambitie is altijd geweest om naar bedrijven of naar individuele klanten toe een betrouwbare partner te zijn in hun verhaal. Ik leg er de nadruk op: hun verhaal. Dan kan je zelf alleen maar de focus leggen op verregaande dienstverlening. Ik denk na al die jaren te mogen zeggen dat we als dusdanig bekend staan."

Tom en zijn meewerkende echtgenote Lieve Vanderstichele kijken ook al naar de nabije toekomst. Want in de beste West-Vlaamse spirit is stilstaan voor hen synoniem voor achteruitgaan. "Dit jaar nog treffen we de voorbereidingen om ook in Roeselare met een nieuwbouwproject uit te pakken", aldus Tom Vanderstichele. "Daar zullen we vier nieuwe toonzalen en twee werkplaatsen inplanten op een nieuwe site. Ons oog is gevallen op een terrein langs de Rijksweg naast Sportline.

"Ook in Roeselare pakken we uit met een nieuwbouwproject."

TOM VANDERSTICHELE

Dit jaar gaan we voor de bouwvergunning, volgend jaar voor de effectieve bouw", besluit hij. (KC - Foto Hol)

WWW.TOPMOTORS.BE

JAVER™
PROTECTIVE
TEXTILES

E info@javer.be
T +32 56 44 64 01
F +32 93 84 84 94

Vlaskaai 1
8500 Kortrijk/Belgium
www.javer.be

Wij beschermen wat U dierbaar is

Netten & zeilen



Zowel bij het onderhoud, de renovatie en de restauratie als bij schilderen, behandelen en afdekken van gebouwen, bruggen en allerhande constructies, objecten en afrasteringen worden steiger netten, steigerzeilen, afsluitingsnetten en afdekzeilen gebruikt.

Ze houden puin, stof en schadelijke materialen tegen.

Krimpfolie



Krimpfolie neemt alle beperkingen van barre weersomstandigheden weg.

Door een gebouw, boot, brug of andere constructie in te pakken, kunnen de restauratie, schilderwerken, asbestverwijdering of constructiewerken in de meest extreme weersomstandigheden doorgaan.

Onze krimpfolies zijn wit of transparant.

Publicitaire spandoeken en banners



Bedrukte spandoeken met een publicitaire boodschap of trompe-l'œil effect zorgen voor de esthetische afscherming van steigers, stellingen, afrasteringen en evenementen.

Ze lichten een tipje van de sluier van het nieuwe uitzicht van een gevel, gebouw of project en geven bedrijven of merken extra zichtbaarheid op gebouwen of evenementen.





Pascal Pinket en Stijn Vandeputte – Trustteam

Van meubelmaker bij Durllet tot zelfstandig ict-er: het overkwam entrepreneur pur sang Stijn Vandeputte. In 2002 richtte hij zijn IT-consultancybedrijf Trustteam op en sindsdien volgde enkel nog groei, met hulp van externe financiers. Onder impuls van Stijn Vandeputte is Trustteam mits een full range service vandaag niet meer weg te denken in de sector. Groei wordt bij Trustteam traditioneel met double digits geschreven.

**“Wat we zelf doen,
doen we beter”**



Mogen we u een 'digital native' noemen?

Stijn Vandeputte: "Oei, helemaal niet. Ik vrees dat ik daar als jonge veertiger net iets te oud voor ben. Hier aan boord hebben we vooral dertigers. Zelfs zij kregen de digitale wereld nog niet echt met de moedermelk mee."

Maar u heeft persoonlijk iets met IT, toch?

Stijn Vandeputte: "Zeg maar dat ik meer een ondernemer dan een IT'er ben. Ik heb dat vak gaandeweg geleerd door goed te luisteren naar de wensen van de klanten en dan een oplossing op maat uit te werken. Mijn eerste klant vroeg me om drie PC's te leveren en te helpen opstarten. Wist ik daar veel van. Maar ik verdiepte me in wat de klant vroeg, zo simpel is het. Dat is nog altijd de basis van mijn ondernemerschap: klanten dienen en ontzorgen. Dat betekent ook dat je problemen die zich stellen altijd weet op te lossen."

In een eerder interview zei u dat u destijds gestart bent "via prutsen en brielen". Leg dat eens uit?

Stijn Vandeputte: "Heb ik dat gezegd. Heus? Neen toch. Als het zo is, dan heb ik dat vandaag grotendeels verleerd hoor. (lacht) Ik ben meubelmaker van opleiding. Mijn eerste stappen in het West-Vlaamse ondernemerslandschap zette ik bij Durllet. Na een jaar was het genoeg en in 1996 startte ik mijn eigen bedrijf op in Deerlijk: een IT-consultancybedrijf onder de noemer ConXioN. Ik heb al doende geleerd. Cursussen of avondlessen volgen, dat is niet mijn ding. Maar ik begreep wel dat het cruciaal was om mensen rondom mij te verzamelen die meer afwisten van IT dan ik. Zes jaar later verkocht ik mijn boreling. Ik herbegon met Trustteam, dat nu de holding is boven zes vennootschappen (*) waarvan de operationele maatschappij Trustteam veruit de belangrijkste is. Alle zes bedrijven samen zijn goed voor 104 medewerkers en staan voor een omzet van om en bij de 22 miljoen euro. Zeg maar dat Trustteam daarin goed is voor 80 procent."

Trustteam is vandaag 15 jaar jong en al tot een zekere wasdom gekomen. Vandaag een ICT-consultancybedrijf from scratch opstarten, zou dat nog kunnen, denkt u?

Stijn Vandeputte: "Met een beetje goede wil, kan alles natuurlijk (aarzelt). Maar neen, ik denk dat dat vandaag niet meer zo simpel is, tenzij je een eenvoudige doorverkoper bent. Ik ben met Trustteam door 14 overnames in de loop der jaren tot het resultaat van vandaag gekomen. We richten ons bijna uitsluitend op kmo's, maar bieden nu wel het hele gamma aan IT-diensten aan, van auditing

tot en met zelf geschreven softwarepakketten. Er is een gezegde dat orakelt: 'Wat je zelf doet, doe je ook beter'. Ik geloof daar sterk in."

Salesmanager Pascal Pinket: "Wij zijn dus geen doorverkopers van software zoals veel andere beginnende IT-consultancy bedrijven wel zijn. Bovendien hebben we twee eigen datacentra. Ook dat opstarten, is niet zo evident."

"We maken wat rekrutering betreft graag en gretig gebruik van de sociale media."

PASCAL PINKET

Hoe breed kan of moet je gaan als IT-consultancybedrijf? Moet je alles willen doen of je veeleer beperken en toelagen op specialiteiten?

Stijn Vandeputte: "Wij dekken vandaag het hele veld af: hardware, software, IT-begeleiding, de cloud, beveiliging. We voelen ons daar goed bij. Of er nog opportuniteiten zijn die business kunnen meebrengen? Ja hoor. Dat hangt altijd af van nieuwe technologische evoluties. Ik geef een voorbeeld: in Ieper namen we met Hexios een veelbelovende kmo over en integreerden die binnen onze structuur. Dat bedrijf biedt onder meer via het concept Voipplay telefonie in de cloud aan via internet. Voor kmo's is dat dus een outsourcing van diensten. Voor mij is het duidelijk dat daar nog veel toekomstmuziek in zit. Ook CRM in de cloud is een beloftevolle activiteit. Dat heeft allemaal te maken met de snelheid waarmee de technologie als dusdanig evolueert. Van bepaalde zaken heb je inderdaad het gevoel dat we nog maar aan het begin staan. Wij passen ons permanent aan."

In West-Vlaanderen alleen al zijn er tientallen dienstverlenende bedrijven zoals dat van u. Denkt u niet dat de sector rijp is voor een grote consolidatie?

Stijn Vandeputte: "Dat proces is achter de schermen volop bezig. Zelf wil ik daar, en waar het kan, een voortrekkersrol in spelen. Trustteam is altijd zo geëvolueerd: meegegroeid met de klant en met de technologie."

Wat is het moeilijkste als je een bedrijf overneemt?

Stijn Vandeputte: "De mensen. Je weet nooit welk vlees je in de kuip hebt. Soms valt dat



mee, andere keren valt dat danig tegen. Attitude is het belangrijkste. We zijn ook actief in Limburg. Daar wordt ook een heel stuk trager gewerkt en kennen ze minder stress dan bij ons in West-Vlaanderen. Sowieso moeten mensen in het DNA van een bedrijf passen. In ons geval betekent dat vooral dat ze zeer gedreven moeten zijn. Maar ze krijgen ook de nodige vrijheid om hun ding te doen."

Pascal Pinket: "We proberen onze bedrijven steevast te profileren in een sfeer van 'jong' en 'dynamisch.'"

U koost steevast voor externe financiële partners, in de beginjaren Christian Dumolin, later de GIMV, sinds kort de Franse megagroep Banque Populaire. Voor een zo gedreven entrepreneur als u moet het toch moeilijk zijn om zich plots te schikken naar de regels van zo'n derde kapitaalverschaffer?

Stijn Vandeputte: "Zo'n externe financier is het beste wat een bedrijf kan overkomen, dat is mijn heilige overtuiging. Ze houden je immers permanent een spiegel voor, zij zijn een sparring partner in uw verhaal, zij leren je wat echte professionalisering is. Ik hoor andere bedrijfsleiders vaak zeggen: "De cijfers? Oei, dat moet ik even aan mijn boekhouder vragen." Door mijn omgang met professionals uit de financiële wereld heb ik alles geleerd over financieel beheer en controle op de zaken. Een goede bedrijfsleider moet permanent een boordtabel bij de hand hebben die hem duidelijkheid verschaft over het reilen zeilen. Die externe professionals leren je ook hoe je winsten kan maximaliseren in het belang van je bedrijf."

Wat is de grootste uitdaging in de digitale wereld anno 2018? GDPR, the cloud, big data, internet of things, security?

Stijn Vandeputte: "Alles wordt altijd verkocht als 'totaal nieuw', maar dat is niet zo. De GDPR-regels bestaan al langer hoor, maar nu worden de principes wat beter en stringenter afgebakend. Maar denkt u dat een gemiddelde kmo daar wakker van ligt? Neem het van mij aan: neen hoor. Het beste wat zo'n kmo kan doen, en ook zelf wil, is die problematiek uitbesteden en laten opvolgen door experts zoals er bij ons en ook elders rondlopen. In deze fase zorgen wij voor de nodige info over hoe de zaken IT-matig best kunnen worden aangepakt. Noem het maar een sensibiliseringsopdracht. Weet u, 99 procent van de kmo's hoort het nog altijd donderen in Keulen als je spreekt over GDPR. Ze zijn liever met hun corebusiness bezig en je kan ze niet eens ongelijk geven."



"Een externe financier is het beste wat een bedrijf kan overkomen, dat is mijn heilige overtuiging."

STIJN VANDEPUTTE

Durft u met de hand op het hart zeggen dat de digitalisering zorgt voor verbeteringen en een hogere efficiëntie? Of is er ook een menselijk weerhaakje aan dat luistert naar de naam 'vervreemding'?

Stijn Vandeputte: "Ik stoor me meer dan eens aan de hele rond digitalisering. Het lijkt soms een lokmiddel. Een bedrijfsleider van een gemiddelde West-Vlaamse kmo is veel meer bezig met andere zaken, zoals: hoe kan mijn bedrijf groeien, hoe kan ik volgend jaar beter doen dan vorig jaar? De middelen die daartoe kunnen leiden, zoals digitalisering of internet of things, moeten alleen maar het hogere doel dienen."

Hoe moeizaam verloopt de zoektocht naar IT'ers?

Pascal Pinket: "We maken wat rekrutering betreft graag en gretig gebruik van de sociale media. Al wie interesse toont in IT krijgt een uitnodiging om nader kennis te maken."

Vrienden en collega's die andere mensen kennen en/of aanbevelen, zijn ook een goede bron."

Gaan jonge mensen met interesse niet steevast af op het bedrijf dat hen het hoogste loon biedt?

Stijn Vandeputte: "Daar geloof ik niet echt in. Ik merk veeleer dat mensen willen werken in een omgeving die hen ligt. Onder toffe collega's, zonder veel plichtplegingen en regeltjes en dus met de nodige vrijheid. Trustteam is geen verzameling van saaie ingenieurs die een heel grote papierberg beheren. Fun moet voorop staan. Op vrijdag is onze interne bar open en daar hangt wekelijks een gezellige sfeer. Op regelmatige tijdstippen zijn er ook teambuildingactiviteiten, dicht bij huis of in het buitenland. Daar zijn al heroïsche verhalen over die niet altijd voor publicatie vatbaar zijn (*knipoog*)."

Van het buitenland gesproken... in het geval van Trustteam is dat relatief onbekend terrein. Wat is de reden?

Stijn Vandeputte: "Er is al werk genoeg hier, denk je niet? Maar helemaal onbekend terrein is het ook weer niet. In Roemenië hebben we een eigen bedrijf waar softwareprogramma's worden voorbereid en geschreven. Een goede ervaring. Vorig jaar openden we ook een kantoor in de schaduw van de Eiffeltoren. Frankrijk mag dan al een moeilijke markt zijn, het is ook een buitengewoon aantrekkelijke."

Maar maak maar eens het verschil in Frankrijk...

Stijn Vandeputte: "We zijn bescheiden en wachten af wat op ons afkomt. De eerste tekenen zijn heus niet slecht hoor. Altijd opnieuw passen we het aloude adagio toe: de klant dienen als hij een vraag of een probleem heeft. Franse collega's hebben de neiging om zaken op de lange baan te schuiven. Wij treden meteen in actie, en kijk, Franse bedrijven komen ons nu al feliciteren voor onze gretige aanpak. Dat geeft voldoening. (Net op dat ogenblik wordt Stijn Vandeputte even buiten geroepen door een medewerker. Hij keert terug met de melding dat een bedrijf in Lyon net een aardig contract heeft getekend). Voilà, het is nog maar eens bewezen dat onze aanpak loont." (*Karel Cambien - Foto's Dries Decorte*)

(* De zes bedrijven zijn Trustteam België, Trustteam France, Trustteam Roemenië, Voipplay (telefoniediensten in de cloud), Zen soft (softwarebedrijf voor administratieve toepassingen) en ImpactXRM (integraal CRM-beheer).

Ontdek
ook onze
service in
Frankrijk*

De meest persoonlijke car leasing.

Bij Vancia Car Lease behoren een persoonlijke aanpak en flexibele service tot de standaarduitrusting. Als u het beheer van uw wagenpark in onze handen geeft, voelt u zich meer dan ooit op uw gemak. Van operationele leasing over financiële renting tot het afhandelen van de administratie: wij rijden met u mee. Contacteer ons op 056 34 57 81 of via www.vanciacarlease.com

Lease is more.®



VANCIA
CAR LEASE

* Bent u actief in Frankrijk? Ontdek onze voordelige leasevoorwaarden via [Vancia Car Lease France](#)



DELBOO

Hervorming van het stelsel van scheiding van goederen op komst

Het parlement buigt zich momenteel over een hervorming van het huwelijksvermogensrecht. De bedoeling hiervan is om een aantal onduidelijkheden uit de wet te halen en om meer keuzevrijheid te geven aan mensen die huwen onder een stelsel van scheiding van goederen. Het wetsvoorstel reikt hen clausules aan waarmee zij de financiële gevolgen van dit stelsel bij ontbinding kunnen milderen.

BASISPRINCIPE: WETTELIJK STELSEL

Het basisprincipe blijft hetzelfde: wie huwt zonder huwelijkscontract valt onder het wettelijk stelsel. Dit betekent dat alle inkomsten die de echtgenoten tijdens het huwelijk vergaren gemeenschappelijk zijn. Schenkingen, erfenissen, voorhuwelijks goederen en bepaalde persoonlijke goederen behoren daarentegen tot het eigen vermogen van elke echtgenoot. Via huwelijkscontract kunnen echtgenoten de gemeenschap uitbreiden. De hervorming verschaft duidelijkheid over het statuut van bepaalde goederen (eigen of gemeenschappelijk), maar is ook van belang voor echtgenoten die ervoor kiezen om onder het stelsel van scheiding van goederen te huwen.

STELSEL VAN SCHEIDING VAN GOEDEREN: HUIDIGE STAND VAN ZAKEN

In het stelsel van scheiding van goederen is er geen gemeenschappelijk vermogen. Elke echtgenoot heeft een eigen vermogen, waartoe ook zijn beroepsinkomsten behoren. Ondernemers kiezen vaak voor dit systeem om de andere echtgenoot af te schermen van schuldeisers. Soms kan het stelsel echter tot onrechtvaardige situaties leiden, bv. wanneer één partner niet beroepsactief is om voor een ziek kind te zorgen. Bij echtscheiding maakt hij geen aanspraak op de beroepsinkomsten van zijn partner, wat hem in financiële moeilijkheden kan brengen. Echtgenoten kunnen hieraan remediëren door in hun

huwelijkscontract correcties in te bouwen die de werking van het stelsel verzachten, maar momenteel bestaat hier nog geen wettelijk kader voor.

STELSEL VAN SCHEIDING VAN GOEDEREN: (MOGELIJKE) TOEKOMSTIGE WIJZIGINGEN

Met de hervorming wil de wetgever meer solidariteit tussen de echtgenoten in het stelsel van scheiding van goederen mogelijk maken. Het wetsvoorstel bevat ten eerste een uitgebreide regeling over het beding van verrekening van aanwinsten (ook wel verrekenbeding genoemd), één van de mogelijke correcties die echtgenoten op het stelsel kunnen aanbrengen. Met deze clausule blijft elke echtgenoot eigenaar van zijn vermogen tijdens het huwelijk, maar bij de ontbinding ervan verdelen de echtgenoten (volgens een afgesproken percentage) de inkomsten (of bepaalde inkomsten) die ze tijdens het huwelijk hebben vergaard. Echtgenoten zijn niet verplicht om dit beding in hun huwelijkscontract op te nemen. Als zij hier niets over bepalen, geldt het systeem van de 'zuivere' scheiding van goederen, zonder enige correctie. De notaris informeert hen bij de opmaak van het huwelijkscontract over de gevolgen van hun keuze.

Ten tweede wil men echtgenoten de mogelijkheid bieden om in het huwelijkscontract te opteren voor een rechterlijke billijkheidscorrectie. Deze laat de rechter toe om aan de economisch zwakkere echtgenoot bij echtscheiding een vergoeding toe te kennen, te betalen door de economisch sterkere echtgenoot. Dit kan uiteraard slechts onder specifieke voorwaarden. De verzoekende echtgenoot moet aantonen dat de omstandigheden sinds het sluiten van het huwelijkscontract onvoorzien en ongunstig gewijzigd zijn (bv. door ziekte), waardoor een zuivere scheiding van goederen voor hem tot een manifeste onbillijkheid zou leiden. Ook hier gaat het om een facultatieve correctie. De notaris moet in het contract vermelden of de echtgenoten hier al dan niet voor kiezen.

INWERKINGTREDING

Het wetsvoorstel is nog niet goedgekeurd door het parlement en kan dus nog wijzigingen ondergaan. In elk geval hoopt de wetgever de nieuwe wet in werking te laten treden op 1 september 2018, de dag waarop ook het hervormde erfrecht van kracht zal zijn. Echtgenoten die na deze datum kiezen voor het stelsel van scheiding van goederen kunnen de vermelde (of andere) correcties in hun huwelijkscontract laten opnemen. Ook echtgenoten die reeds voor de inwerkingtreding onder dit stelsel gehuwd zijn, kunnen er correcties op aanbrengen, zoals het beding van verrekening van aanwinsten.

Nogmaals: zonder het invoegen van correcties geldt het principe van de zuivere scheiding van vermogens, zowel onder het huidige als onder het toekomstige recht.

Mark Delboo

PLAN UW VERMOGEN OP TOPNIVEAU

MAAK KENNIS
MET ONZE EXPERTISE

- Succesplanning
- Bedrijfsverdrachten
- Familiale betwistingen
- Fiscale planning
- Fiscale regularisatie

 **DELBOO**

Wageningen - Brussel - Rotterdam - Londen - Zuidkorea
www.delboofinancials.be • mark.delboo@delboofinancials.be



Sanders Accounting & Consulting

Fiscale aandachtspunten voor de bedrijfsleider anno 2018?

De verlaging van de vennootschapsbelasting is één van de grootste maatregelen van het Zomerakkoord van de federale regering. Maar wat is nu de praktische impact hiervan voor uw vennootschap en uw loonpolitiek? Een bedrijfsleider moet voortaan 45.000 euro verdienen opdat zijn bedrijf minder winstbelasting zou betalen. Dient u uw bezoldiging op te trekken? Of is het interessanter om voortaan vooral met dividenden te werken? En wat met de groepsverzekering of IPT? Een korte analyse...

De **minimale bezoldiging** die aan een bedrijfsleider moet worden uitgekeerd stijgt van euro 36.000 naar **45.000 euro per jaar**. Als er een te lage bezoldiging wordt uitgekeerd, zou er naast het verlies van het verlaagd tarief, een **bijzondere aanslag van 10%** op het te weinig uitgekeerde bedrag worden geheven.

Wanneer u uzelf momenteel een bezoldiging toekent van 36.000 euro op jaarbasis, stelt zich de vraag wat u moet ondernemen: dient u uw bezoldiging op te trekken met 9.000 euro? Of besteedt u dit budget beter exclusief aan het uitkeren van een dividend?

AANLEG VAN DE LIQUIDATIERESERVE VOOR KMO'S...

Bij de aanleg van dergelijke reserve is een **belasting van 10%** van het gereserveerde bedrag verschuldigd (bovenop de vennootschapsbelasting), doch hiertegenover staat wel dat er bij een latere **dividenduitkering** maar **5% roerende voorheffing** meer verschuldigd is indien de uitkering plaatsvindt na de wachtperiode van 5 jaar.

Door de winst in 2018 en 2019 ten belope van 9.000 euro toe te wijzen aan een liquidatiereserve, en de wachtperiode te respecteren, zal de **belastingdruk** op een dividenduitkering dalen tot **47,82%**.

Merk op dat andere gunstregimes, zoals de verlaagde roerende voorheffing van 15% op dividenden verbonden aan aandelen van kmo's uitgegeven ná 1 juli 2013, overeind blijven. Wij gaan hier echter niet nader op in.

... OF TOCH MAAR EEN HOGERE BEZOLDIGING?

De belastingdruk op een bezoldiging kan moeilijk algemeen worden bepaald. Dit is namelijk afhankelijk van uw gezinssituatie, uw overige inkomsten (vb. huur), het al dan niet afsluiten van een vrij aanvullend pensioen, lopende leningen op uw onroerend goed,...

Door het toekennen van een bijkomende bezoldiging van 9.000 euro bruto, bedraagt de **belastingdruk** op de bijkomende bezoldiging **52,85%**. Dit is het geval op een bezoldiging van 36.000 euro in de situatie van een alleenstaande die de maximale premie voor het VAPZ benut en geen andere fiscale inkomsten of aftrekken heeft.

Betekent dit dat u steeds moet kiezen voor de aanleg van een liquidatiereserve, aangezien de belastingdruk daar het laagst (47,82%) blijkt te zijn? Neen, immers een bijkomende bezoldiging mag dan op het eerste zicht wel een fiscaal dure oplossing lijken, het voordeel is wel dat in de vennootschap wellicht het verlaagd tarief kan worden genoten. En wanneer dan de resterende winst via de techniek van de liquidatiereserve wordt uitgekeerd (na het respecteren van de wachtperiode van 5 jaar), dan zou de **belastingdruk** hierop bovendien dalen tot **31,25%**.

EN WAT MET UW PENSIOENOPBOUW?

Een bijkomend voordeel van het optrekken van de bezoldiging, is dat de vennootschap wellicht een bijkomende premie voor een **individuele pensioentoezegging** zal kunnen storten, wat fiscaal een interessante manier is om een aanvullend pensioenkapitaal op te bouwen.

CONCLUSIE

Op de vraag of u uw bezoldiging dient op te trekken, dan wel best voluit voor een dividend kiest, valt geen eenduidig antwoord te formuleren. Het lijkt ons cruciaal een evenwicht te zoeken tussen de verschillende technieken. Maar hoe dit evenwicht er in de praktijk uitziet, hangt af van verschillende parameters zoals uw familiale situatie, uw huidig bezoldigingsniveau, de totale winst die u met uw vennootschap maakt, enz.

Het is dan ook van belang om alles goed in kaart te brengen en te analyseren, om zo de juiste keuzes te maken. Uw accountant & belastingconsulent kan u hierin met raad en daad bijstaan.

*Filip Verbeke,
accountant & belastingconsulent*



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

Het uitgangspunt vormt een kwaliteits hoog dienstverlening.

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



Archieveweg 7	3400 Oostende	037 55 00 55
Glabbeke Steenweg 153	3200 Brugges	050 45 48 90
Heidegaten 28	3101 Krukkelbeek-Halen	050 53 03 00
Cyriel Suysserstraat 1	7000 Gaat	09 338 91 98

www.sandersaccounting.be

IMMOBILIËN EN PROJECTONTWIKKELING

De vastgoedsector groepeert bedrijven die vastgoed promoten, die bemiddelen in de aankoop, verkoop of verhuur, of die instaan voor het beheer van vastgoed.

VOLGENDE DOSSIERS

- Machinebouw & metaalconstructie
- Digitaal & mobiel
- Hr & events

Dossier

GROEP HUYZENTRUYT BEREIDT ZICH VOOR OP DE NODEN VAN RESIDENTIËLE BOUW

De woningmarkt lijkt in sneltempo te veranderen. Projectontwikkelaars passen zich zo goed mogelijk aan de wijzigende eisen aan, elk volgens hun eigen visie. Philippe Huyzentruyt, CEO van het gelijknamige bouwbedrijf uit Beveren-Leie, focust zich daarbij samen met zijn team op betaalbaar en zo kwalitatief mogelijk wonen. "We evolueren naar almaar kleinere woonentiteiten, maar in vergelijking met het buitenland wonen we in België nog altijd vrij ruim. Vroeg of laat zullen we evenwel nóg compacter moeten wonen", klinkt het.

"Steden zijn nog niet klaar voor de betonstop"

Groep Huyzentruyt oriënteert zich uitsluitend op de markt van het residentiële vastgoed. Daartoe horen ook assistentiewoningen en studentenflats, maar die vormen een minderheid. De portefeuille van het bedrijf bestaat momenteel nog voor 65% uit woningen en voor 35% uit appartementen. "Circa tien jaar geleden was die verhouding nog 85-15 en binnen een decennium zal dat al fifty-fifty zijn. Daarna zal de balans definitief in het voordeel van de appartementen overhellen", voorspelt Huyzentruyt.

De belangrijkste reden daarvoor is de trend naar compacter wonen, die zich almaar steviger doorzet. Dat heeft voor een groot stuk te maken met onze veranderende prioriteiten. "Mensen denken tegenwoordig heel anders over de manier waarop ze willen leven. Waar in de jaren tachtig iedereen absoluut nog een eigen huis wou en daar zelfs zijn hele leven een hypothecair krediet voor wou afbetalen, is dat vandaag lang geen noodzaak meer. We willen meer reizen, multimediale en andere comfortaankopen verrichten. Als dat nog

combineerbaar is met die eigen woonst mag dat, maar het hoeft niet zo nodig. Ouders raadden hun kinderen vroeger aan om in een eigen huis te investeren en sponsorden mee, maar vandaag kunnen ze die steun vaak niet meer bieden, waardoor jonge gezinnen een eigen inbreng vaak volledig zelf moeten ophoesten. Velen beschikken gewoon niet over zo'n spaarpotje." Het zorgt ervoor dat meer mensen huren, waardoor de residentiële woningbouw een echte investeringsmarkt is geworden.

HOOGBOUW

Vrijstaande woningen op een perceel grond van 500 à 1.000 m² op het platteland zijn voor steeds meer mensen een onhaalbare utopie geworden, in eerste instantie omwille van de (on)betaalbaarheid. "Bovendien streeft ook de overheid naar een almaar hogere woondensiteit per hectare", vervolgt Philippe Huyzentruyt. "Waar we vroeger bouwden op percelen van 600 tot enkele duizenden m², doen we dat nu op gronden van gemiddeld 120 tot 200 m². Dat lijkt bitter weinig, maar is in vergelijking met andere landen nog heel veel. In Polen bouwen we nu al appartementen op 50 m², terwijl het gemiddeld Belgisch appartement nog 85 m² groot is. Op termijn zal dat evolueren naar 75 en zelfs 65 m²."

Philippe Huyzentruyt volgt het pleidooi van de recent door Vlaams minister Schauvliege aangekondigde betonstop, op voorwaarde dat iedereen er klaar voor is. "En momenteel

"Er zal nog heel wat water naar de zee vloeien vooraleer de betonstop een feit is."

PHILIPPE HUYZENTRUYT



'Modus' maakt bouwen betaalbaar

Het is geen toeval dat Groep Huyzentryt enkele jaren geleden een moduswoning lanceerde, waar op een totaal van 100 m² (gelijkmatig verdeeld over gelijkvloers en eerste verdieping) alles zo logisch en kwalitatief mogelijk is opgebouwd. "Het is onze manier om bouwen nog betaalbaar te maken. Je kan dan wel streven naar innovatieve warmtebronnen zoals geothermie, maar het doorsnee budget kan dat gewoon niet aan. Meer nog: omwille van de strenge energienormen dienen we bij de bouw meer inspanningen te leveren op vlak van (dak) isolatie en ventilatie, waardoor de bouwheer zich amper nog andere luxueuze extraatjes, zoals een moderne keuken, kan permitteren. De moduswoning is nu al ons best verkochte product, ook omdat iedereen binnen onze organisatie doordrongen is van die visie en de noodzaak ervan. Als we dergelijke projecten dan nog eens kunnen realiseren in de buurt van een waterloop, is de interesse massaal. 'Waterfront development' is razend populair", klinkt het.

is dat niet het geval. Ik ga volledig akkoord om op het platteland zoveel mogelijke vrije ruimte te vrijwaren, maar dat heeft wel bepaalde gevolgen voor de steden. Eén van de mogelijkheden is hoogbouw, maar heel wat stedenbouwkundige diensten staan niet te springen om daar vergunningen voor uit te reiken. Als dergelijke projecten toch groen licht krijgen, is het nu al voorspelbaar dat heel

wat omwonenden daar bezwaar tegen zullen aantekenen, vanwege het 'not in my backyard'-fenomeen. Het herbestemmen van verouderde sites kan gelukkig ook veel soelaas bieden. Toch zal er nog heel wat water naar de zee vloeien vooraleer die betonstop een feit is, laat staan dat ze wordt omgezet naar concrete richtlijnen." (BVC - Foto Hol)

WWW.GROEPHUYZENTRUYT.BE



“Dankzij onze expertise in milieu schrikt ook het saneren van vervuilde terreinen ons niet af.”

WOUTER VANSTEENKISTE
EN SOFIA DE NORRE

MILIEUSTUDIEBUREAU START TAK VOOR EIGEN VASTGOEDONTWIKKELING

Quercus Vastgoed ziet potentieel in ‘miserievastgoed’

“Onze specialiteit is het bouwrijp maken van ‘moeilijke’ sites, vanuit onze jarenlange expertise in milieu, energie en vastgoed”, zeggen Sofia De Norre en Wouter Vansteenkiste uit Loppem-Zedelgem. Naast hun studie- en advieskantoor Quercus Consult startten ze in mei vorig jaar een tweede afdeling: Quercus Vastgoed. Hun doel is vastgoed te herbestemmen tot vergunde projecten voor bouwgroepen en promotoren.

Wouter Vansteenkiste (41) komt uit Torhout en schoolde zich, na een wetenschappelijk-medische opleiding, bij tot milieucoördinator. Zijn vrouw Sofia De Norre (45) uit Ardoorie had een diploma pedagogie op zak en volgde later een vastgoedopleiding. In 2001 startte Wouter in bijberoep Quercus Consult voor studie en advies in milieu en energie. “Het werd al snel een hoofdberoep voor ons beiden. Nadat eerst de zolderkamer en daarna onze woning in Loppem te klein werd voor de groeiende activiteiten, werkten we vanuit de Bevrijdingslaan in Brugge. Zes jaar geleden konden we het huis van onze burens kopen en omvormen tot een eigen kantoorpand. We hebben één medewerker en een groep vaste onderaannemers zoals landmeters, architecten en bodemsaneringsdeskundigen. Gedurende 15 jaar hielpen we vastgoedontwikkelaars bij het op de markt brengen van kavels, in totaal een tweeduizendtal.”

Sinds mei 2017 hebben ze naast de consultancy een tweede vennootschap om te investeren in eigen vastgoedontwikkelingen. “Met onze nieuwe afdeling Quercus Vastgoed doen we dat voor eigen rekening. Onze nadruk ligt op herbestemmingen, zoals de reconversie van zonevreemde bedrijfssites, leegstaande gebouwen, verkrotte of onbewoonbare panden. Dankzij onze expertise in milieu schrikt ook het saneren van vervuilde terreinen ons niet af. Integendeel, onze meerwaarde is het grootst in ‘miserievastgoed’ of beter gezegd ‘probleemvastgoed met potentieel’. Wij vormen dat om tot een bouwrijp, vergund project voor woningen. Wij geven bestaande verharde oppervlaktes weer een toekomst.”

Bouwt u zelf?

“Nee, dat laten we over aan onze klanten, met name bouwgroepen en promotoren.

Alleen kleine projecten durven we wel eens rechtstreeks aan particulieren of investeerders verkopen. Intussen zijn de eerste realisaties een feit. In Wingene bijvoorbeeld werd een oude schrijnwerkerij een vergund project met twaalf loten en in Ichtegem kochten we een voormalig metaalconstructiebedrijf voor het realiseren van veertien woonkavels. De focus voor 2018 ligt op het verwerven van nieuwe projecten in West- en Oost-Vlaanderen. Voor onze verdere groei hebben we een vacature voor een vierde medewerker.”

Hoe tijdrovend en kapitaalintensief is het aankopen en herbestemmen van sites?

“In het segment van moeilijke projecten bedraagt de doorlooptijd drie tot vijf jaar. Om dat te financieren zochten we een kapitaalpartner. Door Voka kwamen we in contact met de financieringsinitiatieven Spinwest van de POM West-Vlaanderen en Finmix van het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen. Via hun adviseurs vonden we een geschikte partij waarmee we samen een investeringsvennootschap oprichtten.” (RJ - Foto MVN)

WWW.QUERCUSVASTGOED.BE

Luxesegment Padron verhoogt mogelijkheden Potrell

Projecten ontwikkelen met een opmerkelijke architectuur en een hoogwaardige afwerkingsgraad: dat is de doelstelling van Padron, het high-end-segment dat Potrell vorig jaar lanceerde. Het Izegemse bedrijf mikt met de nieuwe activiteit op de realisatie van unieke interieurconcepten en tot de verbeelding sprekende nieuwbouw- en renovatieprojecten.

Potrell legt zich al een tiental jaren sterk toe op renovaties. De toenemende focus op exclusievere projecten deed het bedrijf vorig jaar beslissen om dat te gaan doen onder de vlag van Padron-Luxury Living. "We werken daarvoor samen met beproefde partners, interieurdesigners en architecten", zeggen zaakvoerder Bart Sobry en marketingverantwoordelijke Karen Decorte.

"Padron is geen aparte entiteit, maar blijft een onderdeel van Potrell", klinkt het. Want hoewel Padron vooral gericht is op luxevastgoed en Potrell eerder op woningen

voor jonge starters en residentieel investeringsvastgoed, kunnen de twee niet zonder elkaar. "Beide kunnen een inspiratiebron voor elkaar zijn en elkaars expertise delen. Uiteraard mikken we telkens op een sterke kwaliteit en service."

De Potrell-équipe bestaat momenteel uit een twintigtal mensen, maar de versterking van enkele nieuwe collega's moet het bedrijf toelaten dit jaar een groeispurt te realiseren. "Dat is ook nodig om ons voor te bereiden op toekomstige trends, zoals gezinsverdunding, de trek naar steden en nieuwe woonvormen in een veranderend vastgoedlandschap. Om daarop te anticiperen, mikt Potrell vooral op middelgrote projecten in Oost- en West-Vlaanderen. We zijn geen klassieke verkavelaar, maar herbestemmen vooral. Met Padron zijn we momenteel bezig met een viertal projecten, waarvan twee in Knokke", besluit Karen Decorte. (BVC - Foto Kurt)



"Padron blijft een entiteit van Potrell, maar legt zich toe op luxueuzere projecten."

KAREN DECORTE EN BART SOBRY

WWW.POTRELL.BE
WWW.PADRON.BE

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
www.vromant.be



Ook de Koninklijke Waregemse Koersvereniging schonk ons het vertrouwen!

Klant: Thierry Storme & Stefan Sergeant | Opp.: 6.250 m²
Plaats: Waregem | Architect: Goedefroo + Goedefroo

WILLY GROUP
NAESSENS

INDUSTRIEBOUW AGRO ZWEMBADEN

www.willynaessens.be



✓ Meer dan
20.000
realisaties!



INDUSTRIEBOUW

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

VALCKE
PREFAB BETON



Rodenbachstraat 72
8908 Vlamertinge
België

www.valcke-prefab.be
+32 57 20 25 01
info@valcke-prefab.be

FUTURN ZETTE HERONTWIKKELING MEE OP DE KAART

Reconversie wordt steeds breder gedragen

Zeven jaar geleden hielden Frederik Baert en Gunther Biddelo Futurn boven de doopvont, een kantoor met als focus de reconversie en herontwikkeling van 'oud' bedrijfstvastgoed tot nieuwe kmo-units, kantoren en polyvalente bedrijfsruimten. Toen moesten ze vaak nog uitleggen wat 'reconversie' precies inhoudt, nu wordt dat idee breed gedragen. Futurn pakt inmiddels grotere projecten aan en verkent nu ook de Waalse markt.

Net na zijn vijfde verjaardag trakteerde Futurn zichzelf op een nieuw gebouw op de hoek van de Engelse Wandeling en de Dumolinlaan in Kortrijk, in samenwerking met Koramic Real Estate. Alle beschikbare ruimtes in het kantorencomplex D-one zijn inmiddels verkocht of verhuurd. Futurn neemt sinds de zomer van 2016 zelf de derde verdieping in. De samenwerking daarvoor met Koramic Real Estate kwam niet uit de lucht vallen. Futurn werkt met hen samen voor de herontwikkeling van de Barco-site langs de Noordlaan in Kuurne, een van de grotere lopende projecten van het kantoor dat van innovatieve reconversie zijn USP maakte.

"Met de schaal die Futurn nu heeft, kunnen we zeker ook grotere, risicovollere dossiers aan. Vroeger bedroeg de gemiddelde oppervlakte 2 tot 3 hectaren. Nu zijn we in Hasselt bijvoorbeeld bezig met de herontwikkeling van de Concentra-site van 7,5 hectare. In Groot-Bijgaarden is de eerste fase van het Corelio-project, met een nieuw kmo-park, gerealiseerd, en in Lummen hebben we de vroegere terreinen van Mobis-Hyundai gekocht, ruim 11 hectare groot. Alles samen hebben we de voorbije jaren bijna 100 hectaren gronden verworven. Dat betekent wel niet dat we kleinere projecten schuwen; ook die blijven erg interessant voor ons." In West-Vlaanderen springen recente projecten als het kmo-verzamelgebouw Ten Briek en het Trias-bedrijvenpark (op de vroegere Barco-site) in Poperinge in het oog – beide in samenwerking met de West-Vlaamse Intercommunale (WVI).

EEN NIEUW ELAN

De aard en aanpak van projecten bij Futurn zijn de voorbije zeven jaar grotendeels dezelfde gebleven. De mogelijkheden zijn dan ook nog lang niet uitgeput, verzekert Frederik Baert, zeker ook niet in (West-)Vlaanderen en Brussel. "Herontwikkeling van bestaande

gebouwen, om zo meer plaats te creëren voor ondernemers, is meer dan ooit aan de orde, ook bij beleidsmakers. In vergelijking met zeven jaar geleden moeten we veel minder uitleggen wat reconversie is en wat daar de voordelen van zijn."

VOOR HET EERST IN WALLONIË

Bij Futurn werken inmiddels 12 mensen en er zijn nog een tweetal extra medewerkers op komst. Die zullen niet per se in Kortrijk aan de slag gaan, want inmiddels heeft Futurn ook kantoren in Groot-Bijgaarden en Limburg. "We hebben vooral projecten buiten West-Vlaanderen lopen, en dan is het handig

om onze mensen geografisch te 'spreiden'", zegt Frederik Baert. "Limburg is ook een satelliet voor het eerste project dat we in Wallonië ontwikkelen: het bedrijvenpark La Petite Doucette in Luik, dat inmiddels voor 70% uitverkocht is. Voor ons is dat een testcase om te zien of ook de Waalse ondernemer oor heeft naar ons verhaal en ons product. En rekening houdend met de reacties zijn er zeker ook in het Waalse landsdeelte nog volop mogelijkheden voor ons." (JD - Foto Clarysse)

WWW.FUTURN.BE

"Met de schaal die Futurn nu heeft, kunnen we zeker ook grotere, risicovollere dossiers aan."

GUNTHER BIDDELO EN FREDERIK BAERT





Niets is
ons te veel.

turner

/ experts in bedrijfstvastgoed

U vindt ons aanbod op www.turner.immo

Volg ons



vastgoed
groep



TOEPASSINGSMOGELIJKHEDEN IN HAVEN EN INDUSTRIE LIGGEN VOOR HET GRIJPEN

Drones voor moeilijk, saai of gevaarlijk werk

Drones zijn een droom voor inspecties, opmetingen en observaties. Zeker in een havengebied kun je tal van toepassingen bedenken waar onbemande vliegtuigjes de mens helpen op moeilijk toegankelijke plaatsen, in gevaarlijke omstandigheden of gewoon om sneller te werken. "Het aantal geregistreerde toestellen en professionele dronepiloten neemt stevig toe", zegt Elwin Van Herck van Noordzee Drones in Zeebrugge.

Er bestaat grote interesse voor toepassingen van drones in de haven. Dat bleek uit de grote opkomst voor een infosessie georganiseerd door de POM West-Vlaanderen, APZI, MBZ, Voka en Noordzee Drones. "In vijf jaar tijd gingen we in België naar 1.335 geregistreerde, professionele toestellen en 500 leden in onze beroepsfederatie. Alleen al bij Noordzee Drones leidden we 720 piloten op. De meeste toepassingen van drones zijn inspecties, zoals van schepen, bruggen, havenkranen en ladingen. Maar je kunt er ook bulkgoederen mee opmeten of stocks van auto's op haventerminals tellen. Met fotogrammetrie kun je immers grote terreinen tot op een centimeter nauwkeurig in kaart brengen. Zowat 60% van onze cursisten zijn landmeters. Daarnaast kun je drones veilig inzetten voor vaststellingen in gevaarlijke omgevingen en search & rescue", zegt Elwin Van Herck. Hij is zaakvoerder van Noordzee Drones uit Zeebrugge en ondervoorzitter en Nederlandstalige woordvoerder van BeUAS, de Belgische Federatie voor de Onbemande Luchtvaart.

Het gebruik van onbemande vliegtuigen is streng gereguleerd, belicht secretaris



"Drones kun je in een havengebied veilig inzetten bij tal van inspecties en opmetingen."

ELWIN VAN HERCK

Laurent Geeraerts van BeUAS. Rond het wetgevend kader stipt hij vooral aan dat voor elke dronevlucht een afzonderlijke toelating aangevraagd moet worden. En wie het Amazonsprookje van onbemande, automatische gestuurde pakjesleveringen door het luchtruim gelooft, is eraan voor de moeite: het is strikt verboden om vracht te vervoeren en het toestel moet steeds binnen het zicht van de bestuurder blijven.

Havenkapitein Peter Degroote verduidelijkt de specifieke reglementering voor havengebied. "Daar zijn alleen professionele dronevluchten toegelaten en het is verboden te vliegen boven bijvoorbeeld militaire basissen en LNG-installaties. Elke vlucht moet tijdig aangevraagd worden bij het Directoraat-Generaal van de Luchtvaart (DGLV) en de havenkapiteinsdienst." Die aanvraagprocedure hoeft bedrijven niet af te schrikken. "In het

verleden kon het soms tot twee maanden duren maar door de opgedane ervaring en een vlottere verwerking, spreken we nu van tot tien werkdagen bij het DGLV en vijf werkdagen bij de havenkapiteinsdienst. Onlangs werd zelfs in amper vier dagen een toelating gegeven. Binnenkort komt er een e-loket met de ambitie om binnen maximaal 24 uren een toelating af te leveren", zegt Elwin Van Herck.

Een opmerkelijke investering in – zeer grote – onbemande vliegtuigen staat op til bij Defensie, vertelt Frederick Van de Kerkhove van de Marinecomponent. "Daarmee willen we de helikopters vervangen voor bepaalde bewakingsopdrachten, militaire operaties, kustbeveiliging en maritieme assistentie. Het gaat om de zogenaamde dull, dangerous and dirty jobs zoals het opsporen van mijnen en losgeslagen containers bij zwaar weer." (RJ - Foto MVN)

SAMEN GROEIEN MET VOKA

Ontdek de sales- en marketingopleidingen van het voorjaar

U bent overtuigd van de kwaliteit van uw producten of diensten, maar heeft het gevoel dat uw bedrijf nog groeimarge heeft op het vlak van verkoop? Dan bent u bij Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen aan het juiste adres. Om u nog beter te ondersteunen op het vlak van marketing en sales, ontwikkelden we dit aanbod op maat van de West-Vlaamse ondernemingen.

LAB: Het marketingplan als strategisch plan

Het is niet altijd eenvoudig om als marketeer de directie en de verkopers te overtuigen van de uitgestippelde marketingstrategie. Deze opleiding helpt u om uw plannen overzichtelijk en krachtig voor te stellen, zonder de bedrijfsdoelstellingen en de kosten-baten-analyse uit het oog te verliezen. U werkt uw eigen strategisch marketingplan uit en krijgt daarbij concrete feedback van expert Romeo Baertsoen en de andere deelnemers.

Deze opleiding van 5 sessies start op 25 januari.

Buitengewoon verkopen van binnenuit

De binnendiensten nemen op vele vlakken het roer over van de verkoper op de baan. Informatie-aanvragen, telefonische commerciële gesprekken, logistieke service,...: heel wat klantencontacten verlopen niet meer face-to-face. Na deze opleiding door Geert Delobelle blinkt u uit in het bellen en mailen met klanten en prospecten en kunt u een sterke band opbouwen met hen, ook zonder fysiek contact.

Deze opleiding van 1 dag vindt plaats op 23 februari.

LAB: Social media plan

U post geregeld iets op Facebook of LinkedIn, maar zonder strategische of planmatige aanpak? U bent ervan overtuigd dat social media op professioneel vlak een meerwaarde kunnen zijn, maar u weet niet welke kanalen het meest geschikt zijn? Dan is dit LAB met coach Bavo Goos iets voor u. In vijf sessies werkt u een plan uit op maat van uw bedrijf, van contentstrategie tot merkidentiteit en adverteren via social media.

Deze opleiding van 5 sessies start op 2 maart.

Vlot online prospecteren

In deze interactieve opleiding krijgt u tientallen tips om gratis of budgetvriendelijk online op zoek te gaan naar potentiële klanten. Trainer Geert Delobelle gaat in op de verschillende soorten online tools, creatieve prospectietechnieken, social selling en e-mailmarketing. Zo bereidt u efficiënt uw koude prospectie voor.

Deze opleiding van 1 dag vindt plaats op 9 maart.

Maximaliseer uw eigen verkoopstijl

Trainer Claude Chielens zoomt in deze opleiding in op uw persoonlijke salesdrijfveren. Op basis van uw profiel krijgt u tips om uw salesvaardigheden verder aan te scherpen en om beter te leren verkopen aan klanten met een ander profiel. De sessies zijn zeer (inter)actief en dankzij tussen-tijdse opdrachten leert u de nieuwe vaardigheden toepassen in de praktijk. Bij ex-deelnemers steeg de gemiddelde omzet tien procent in de drie maanden na de training.

Deze opleiding van 5 sessies start op 7 mei.

Business Club Internal Sales/Customer Service

Dit traject is bedoeld voor leidinggevendenden van interne customer service/internal sales-diensten van (middel)grote internationaal gerichte bedrijven uit West- of Oost-Vlaanderen. U gaat dieper in op thema's als: hoe uw sales force optimaal ondersteunen, klachtenbehandeling, de optimalisatie van touchpoints tijdens de customer journey, de voorbereiding van beurzen,... De sessies worden begeleid door een enthousiast steering comité met uitgebreide praktijkervaring.

Deze Business Club bestaat uit 7 sessies en start op 22 mei.

NIEUW

Meer info en inschrijven: www.voka.be/salesopleidingen2018

Gespot bij Voka



KRIS DEKEYZER – SKINN

Samenwerking 5x5[®] Upscale

"12 jaar geleden stond ik bij Designregio Kortrijk aan de wieg van het 5x5[®]-programma, dat 5 ondernemingen en 5 designer-duo's samenbrengt om een nieuw product of nieuwe dienst te ontwikkelen. Vorig jaar geleden gaf ik de fakkel door. Vandaag zet dit project een belangrijke, nieuwe stap: er zal nauwer samengewerkt worden met Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. En op dat moment wilde ik uiteraard aanwezig zijn."

Voka-actua: 'Cash for car, het mobiliteitsbudget'

Sinds 1 januari 2018 kunnen werknemers hun bedrijfswagen, die ze ook privé mogen gebruiken, inleveren voor een extra bedrag in cash. Dat bedrag krijgt een gunstige sociale en fiscale behandeling. Ontdek op de gratis infosessie op 23 januari hoe u dat in orde brengt!

Meer info: Bart Vansenant, bart.vansenant@voka.be, 056 24 16 57

Seminarie: 'Ladingzekering: Grote wijzigingen op til'

Wegens grote interesse organiseren wij een derde seminarie over de wijzigende wetgeving aangaande ladingzekering. Bedrijven die goederen versturen, helpen we op maandag 29 januari op weg om verder conform de wet te handelen met hun onderneming.

Meer info: Tom Vermeersch, tom.vermeersch@voka.be, 056 26 13 92

Plato Roadshows bij Dovy Keukens, Valcke Prefab, WAAK en Voka West-Vlaanderen

Plato. Of het nu over de filosoof gaat of over de peterschapstrajecten van Voka: u heeft er ongetwijfeld al iets over gehoord. Maar wil u ook de echte kracht van de Plato-peterschapstrajecten ontdekken? Dan nodigen we u graag uit op één van de roadshows!

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

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

dinsdag 23 januari	08u00-10u00	Voka-actua: 'Cash for car, het mobiliteitsbudget'	Voka, Kortrijk
dinsdag 23 januari	12u00-14u00	Te gast bij Triamant	Triamant, Wervik
woensdag 24 januari	08u00-10u00	Plato Roadshow Dovy Keukens	Dovy Keukens, Roeselare
donderdag 25 januari	18u30-21u30	Nieuwjaarsreceptie regio Veurne	Centrum Ysara, Nieuwpoort
maandag 29 januari	18u30-21u30	Nieuwjaarsreceptie regio Oostende	Versluys Dôme, Oostende
donderdag 1 februari	18u00-20u00	Plato Roadshow bij Valcke Prefab	Valcke Prefab, Ieper
maandag 5 februari	12u00-14u30	Infosessie Welt: Wat betekent werkplekieren voor mijn bedrijf?	Voka, Kortrijk
dinsdag 6 februari	12u00-14u00	Plato Roadshow bij WAAK	WAAK, Kuurne
donderdag 22 februari	18u30-22u30	Vliegende Starters 2018	The Lab, Zwijnaarde
woensdag 28 februari	18u00-20u00	Plato Roadshow bij Voka West-Vlaanderen	Voka, Kortrijk

WORKSHOPS EN SEMINARIES

donderdag 25 januari	13u30-17u00	LAB: 'GDPR & Cybersecurity'	Voka, Kortrijk
donderdag 25 januari	08u45-12u15	LAB: 'Het marketingplan als strategisch plan'	Voka, Kortrijk
maandag 29 januari	08u30-12u00	Seminarie: 'Ladingzekering: Grote wijzigingen op til'	Voka, Kortrijk
dinsdag 30 januari	08u30-12u00	Seminarie: 'Risico's en valkuilen bij btw-sturing'	Deloitte, Roeselare
donderdag 8 februari	08u45-12u15	LAB: 'Groeien door overnames'	Voka, Kortrijk
woensdag 21 februari	09u00-12u00	E-commerce seminarie: 'Valkuilen en mogelijkheden onder de loep'	Voka, Kortrijk
donderdag 22 februari	08u30-12u00	Seminarie: 'Belgische btw-verplichtingen voor buitenlandse klanten'	Deloitte, Gent
vrijdag 23 februari	09u00-17u00	Seminarie: 'Buitengewoon verkopen van binnenuit'	Voka, Kortrijk
vrijdag 2 maart	08u45-12u15	LAB: 'Hoe maak ik een social media plan op maat van mijn bedrijf?'	Voka, Kortrijk
maandag 5 maart	16u30-20u00	Een praktische handleiding bij controle door sociale inspectiediensten	Voka, Kortrijk

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



Samenwerkingsverband Voka West-Vlaanderen en Designregio Kortrijk – Kortrijk

Gezien hun complementaire expertise en kennis beslisten Voka en Designregio Kortrijk om intensiever te gaan samenwerken. Op 11 januari namen Bert Mons, algemeen directeur Voka West-Vlaanderen, en Filip Vanhaverbeke, bestuurder van Designregio Kortrijk, de pen ter hand om het samenwerkingsprotocol te ondertekenen. Daarna was er nog even tijd voor een groepsfoto. *Eigen foto*

Topontmoeting met Herman Van Rompuy – Brugge

In de ambtswoning van de Gouverneur van West-Vlaanderen kwam Herman Van Rompuy op 8 december getuigen over de manier waarop de Europese identiteit de voorbije jaren wankelde én over hoe de toekomst van Europa eruitziet. *Eigen foto*



Ondertekening convenant Voka - Conseil régional Hauts-de-France – Roubaix

Om West-Vlaamse bedrijven en Noord-Franse werkzoekenden gemakkelijker te matchen, werd half december een samenwerkingsakkoord tussen Voka West-Vlaanderen en de Conseil régional Hauts-de-France gesloten. Op de foto (v.l.n.r.): Dieter Coussée, Bert Mons (beiden Voka), Guy Piette (Piette & Partners), Xavier Bertrand (Région Hauts-de-France), Lieven Danneels (Televic), Jos Helewaut (Chambre de Commerce Franco-Belge), Yann Pittolet (Nord France Invest), André-Paul Leclercq (Région Hauts-de-France) en Filip D'Havé (Vlaamse Regering). *Foto Hol*



Bal van Plato – Roeselare

Gezelligheid troef op het Bal van Plato. Er werd gedebatteerd, gepitcht én gestemd. Na de verkiezing van de 2 Plato Ambassadeurs 2018, werd - op en naast de dansvloer - volop genetwerkt. *Foto's Lieven Gouwy*



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

 **BEDRIJFSGEBOUWEN**
VULSTEKE
BATIMENTS INDUSTRIELS

INOFEC[®]

KANTOORMEUBELN



Ontdek de HAY-collectie in onze showroom
te Waregem en op www.inofec.be/hay