

ONDERNEMERS

2 FEBRUARI
2018

BLIKVANGER

Artex is al 50 jaar vaste waarde in reclamewereld

REPORTAGE

MyMachine sleept internationale award in de wacht

DOSSIER

Health & security



Frédéric Dufour – Groep Dufour

“Niets boven de waarden van een familiebedrijf”



NIEUWE CONTAINERDIENSTEN IN ZEEBRUGGE

COSCO - AEU7

De Ocean Alliance (COSCO, CMA-CGM, Evergreen & OOCL) neemt vanaf april 2018 Zeebrugge op in de AEU7 dienst die deel uitmaakt van het oost-westnetwerk van de alliantie. De haven van Zeebrugge wordt de laatste Noord-Europese laadhaven alvorens de schepen via Piraeus koers zetten naar **Tanjung Pelepas, Singapore, Hong Kong en Ningbo**. In deze dienst varen elf schepen van 14.000 teu.

COSCO / export@coscoshippinglines.be

CMA-CGM - PAD

CMA-CGM loopt vanaf 2 april Zeebrugge aan met de nieuwe Panama Direct Line. De dienst vertrekt vanuit **Australië en Nieuw-Zeeland**, loopt hubs aan in **Manzanillo** (Panama) en **Cartagena** (Colombia), om vervolgens via **Savannah en Philadelphia** in de Verenigde Staten aan te komen in Zeebrugge, de eerste loshaven in Europa. De dienst transporteert naast koelladingen zoals fruit, vlees en zuivelproducten, ook containers, conventioneel stukgoed, projectlading en auto's. **De dienst garandeert de snelste transitijd van Australië en Nieuw-Zeeland naar Noord-Europa.**

CMA-CGM / unitimportsales@ant-cma-cgm.com

APL - NAS

APL start op 2 april een vierde **containerdienst tussen Noord-Europa en de Verenigde Staten**. Zeebrugge is daarin de eerste loshaven in Europa. APL zal de nieuwe verbinding verkopen onder de naam North Atlantic Service (NAS). De Europese aanloophavens zijn Zeebrugge, Londen, Rotterdam, Duinkerke en Le Havre. Daar wordt geladen voor **New York, Savannah en Miami**. In de omgekeerde richting zijn alleen **Savannah en Philadelphia** de Amerikaanse laadhavens, waarna er rechtstreeks koers wordt gezet naar Zeebrugge.

APL / salesanr@apl.com

West-Vlaamse economie trapt 2018 beresterk af

Alle barometers van orderboekjes, productie en tewerkstelling staan op mooi weer. De Europese economie in het algemeen en de West-Vlaamse in het bijzonder starten 2018 zoals 2017 afgesloten is: beresterk. Het signaal dus dat de economie stevig aantrekt. U zal dus ook nog in 2018 die groeiverwachtingen wellicht verpulveren.

Ondernemingen hebben duidelijk de wind in de zeilen en dat is goed nieuws. Onze regio kan prat gaan op een uitstekend socio-economisch rapport. De bruto toegevoegde waarde van onze regio neemt toe, ondernemers kijken positief de toekomst tegemoet en de situatie op de arbeidsmarkt blijft gunstig evolueren. De krapte begint echter wel pijn te doen en dreigt onze groei nu ook af te remmen.

Hoe dan ook is de gunstige economische evolutie in alle West-Vlaamse regio's merkbaar, soms wat meer uitgesproken in de ene regio dan in de andere, maar alle regio's gaan erop vooruit. Het ondernemersvertrouwen zit trouwens al enkele jaren in stijgende lijn, en dat voor alle sectoren. De West-Vlaamse conjunctuurbarometer van de Nationale Bank van België vertoont dan ook een duidelijk opwaartse beweging. Het komt er nu op aan om die groei vast te houden en voorop te blijven lopen. Op Vlaams niveau behoren we tot de besten van de klas, maar dat mag ons niet op onze lauweren doen rusten.

Verderop in deze Ondernemers leest u de cijfers meer in detail, maar ik citeer er hier alvast enkele. Er komen steeds meer (nieuwe) ondernemingen bij. In West-Vlaanderen was er in 2016 een nettogroei van 3,8%, maar ook hier zijn er sterke regionale verschillen. De netto-aangroei in het arrondissement Brugge oversteeg met 4,6% zelfs het Vlaams gemiddelde van 4,3%. Ook de cijfers m.b.t. de omzet en investeringen van de bedrijven op West-Vlaams niveau bevestigen de economische relance. De totale omzet van de West-Vlaamse bedrijven steeg in het eerste, tweede en derde kwartaal van 2017 met gemiddeld 7,8% in vergelijking tot dezelfde periode in 2016. De evolutie van de investeringen vertoont een gelijkaardig beeld. De eerste drie kwartalen in 2017 lieten een stij-

ging van gemiddeld 17,4% noteren, opnieuw in vergelijking met 2016.

Ook de situatie op de arbeidsmarkt blijft gunstig evolueren in West-Vlaanderen. Dat blijkt uit cijfers van de VDAB. De werkloosheidsgraad bedraagt nu 5,2% in West-Vlaanderen, tegenover 6,7% in Vlaanderen. In het arrondissement Diksmuide en Tielt bedraagt de werkloosheidsgraad slechts 3,4%, het laagste van de hele provincie. De daling van de werkloosheidsgraad is uiteraard rechtstreeks gelinkt aan de spectaculaire toename van het aantal vacatures en jobs. In het jaar 2017 ontvingen de VDAB en de selectiekantoren maar liefst de helft meer vacatures dan het jaar daarvoor (+50,89%). In sommige West-Vlaamse regio's is de vraag naar arbeidskrachten zelfs meer dan verdubbeld ten opzichte van het jaar voordien. Opmerkelijk - en gelinkt aan deze evolutie - is dat de vraag naar interimarbeid alle records breekt. In 2017 bedroeg in West-Vlaanderen het totaal aantal aanvragen 218.150. Dat is een toename van 41% vs. 27% op Vlaams niveau. Roeselare (118%) en Veurne (132%) stijgen het sterkst. Dit leidt dan weer tot een grote(re) spanning op de arbeidsmarkt. In het arrondissement Roeselare is de verhouding gedaald tot 1 op 1 (een absolute ondergrens). In heel West-Vlaanderen is dat 1,7 en in Vlaanderen 2,9. Wat dat laatste betreft, zullen we het in 2018 echt wel over een ander boeg moeten gooien én out of the box moeten gaan denken over hoe we dat tij gaan keren. Technologie en artificiële intelligentie zullen ons op termijn zeker helpen, maar op korte termijn moeten we wel een antwoord verzinnen op denataliteitscijfers en vergrijzingsstatistieken die ons niet meteen vrolijk stemmen.

En afsluiten doen we met nog een laatste cijfer, beste ondernemers. Met net geen 3.000 was u op onze nieuwjaarsrecepties in Ieper, Roeselare, Brugge, Nieuwpoort en Oostende. Bedankt. U was weer geweldig. Samen met die moedige politici die het vuur aan de schenen kregen gelegd en die onze boodschap ter harte hebben genomen. Voluit kiezen voor ondernemingen in 2018. Meer moet dat niet zijn.

“De krapte begint echter wel pijn te doen en dreigt onze groei nu ook af te remmen.”

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



VDAB06
POETSLAND07
DURANET08
PUBLIPRINT09
UITGELEZEN11
UGENT12
CONCERTGEBOUW BRUGGE15
GEKADERD16
WELT18

HAVENNIEUWS 31

DOSSIER

BALTA32
JVB VERZEKERINGEN34
ERGODOME35

VOKA-NIEUWS

VRAAG HET@VOKA36

PROSIT 38



24

REPORTAGE

Met zijn tiende verjaardag in zicht mocht MyMachine begin december in het Amerikaanse Philadelphia de 'Reimagine Education Presence Learning Gold Winner 2018 Award' in ontvangst nemen.



26

INTERVIEW

De groep Dufour uit het Doornikse werd begin de jaren 1900 opgericht en telt nu meer dan 900 medewerkers. Zaakvoerder Frédéric Dufour vertegenwoordigt de derde generatie in een typisch familiebedrijf.



32

HEALTH & SECURITY

Gezondheid, veiligheid en welzijn, het zijn zaken die vaak samengaan. Verschillende West-Vlaamse bedrijven hebben er hun corebusiness van gemaakt.

ONDERNEMERS & CO

CapitalatWork

De slinger mag niet doorslaan

21

Titeca Accountancy

Dubbele belasting op Franse roerende inkomsten: een nieuw hoofdstuk

22

De Langhe Advocaten

EHBO-FC: Eerste Hulp Bij Onaangekondigde Fiscale Controle

23

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

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

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

Redacteurs: Goele Strynck - **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



DIGITALE COMMUNICATIE ALSMAAR BELANGRIJKER



Artex is al 50 jaar vaste waarde in reclamewereld

Artex, het Izegemse reclamebureau van de broers Diederik en Wouter Pattyn en marketingstrateg Geert Neutens, heeft de eerste halve eeuw afgevinkt. In een sector in verandering evolueerde de bedrijfsvisie van 'make it' naar 'buy it' om beter de vinger aan de pols te blijven houden. En ook na 50 jaar is de geestdrift groot. "Digitale communicatie is een belangrijk onderdeel van onze job geworden. Op mijn 61e leer ik nog elke dag bij. Ik ben heel enthousiast dat we telkens nieuwe mogelijkheden kunnen aanbieden", vertelt Diederik Pattyn.

Vader Jef Pattyn startte begin jaren '60 met het zeefdrukken van reclamepanelen. Hij had goeie relaties met Packo in Zedelgem en met Reisig in Wingene, een verdeler van witgoed. Dat waren ook zijn eer-

ste klanten toen hij in november 1967 Artex oprichtte om een ruimer reclamescala te kunnen aanbieden. "Samen met mijn moeder en de eerste medewerkers speelden ze in op de opkomende kmo-markt in West-Vlaanderen",

vertelt Diederik Pattyn. "Ze maakten advertenties, productfolders, beursstanden,... Het bureau groeide zo snel dat de activiteiten in de jaren '80 in drie bedrijven werden opgesplitst. Artex Reclamebureau voor het conceptuele, een eigen drukkerij onder de naam Sparks en standbouw onder de vlag van Travelexpo. Het was nog de tijd van 'make it': wat je zélf doet, doe je beter. We namen alles voor de klanten uit handen en produceerden ook alles in eigen huis."

Nadat in de jaren '80 eerst Diederik en later zijn jongere broer Wouter in het bedrijf kwamen, werd in 1991 Geert Neutens aangetrokken. "Een volbloed marketeer die strategisch heel sterk is", vervolgt Diederik Pattyn. "Hij werd ook medebestuurder. In 2000 stonden we met Travelexpo voor de keuze: verder groeien en dus zwaar investeren in mensen en de productie van schrijnwerk, ofwel verkopen. Omdat het strategisch niet onze kernbusiness was, verhuisde het na een managementbuy-out naar Dottenijs. Tien jaar geleden maakten we dezelfde overweging



“Voor onze klanten vertrekken we altijd vanuit een strategisch fundament. Pas daarna kijken we welke creatieve tools het best passen.”

DIEDERIK PATTYN

met Sparks. De drukkerijwereld stond onder druk met faillissementen en fusieoperaties. Hoewel ons orderboek vol zat, hebben we Sparks gesloten. 't Is reclame die in ons DNA zit. Door nu met diverse externe drukkerijen samen te werken, bieden we telkens de beste oplossing voor onze klanten.”

Kmo's die visibiliteit in hun markt willen, zijn het eerste klantensegment. “Dat is meestal b2b. Wij zorgen voor de huisstijl, een merk-mago en de volledige marketingcampagne. Uit de streek kan ik onder meer Boucherie, Mext, verlichtingsfabrikant Lunoo, Isomasters en Televic noemen. Maar we werken ook voor een internationaal kledingmerk als Caroline Biss of de Duitse parketfabrikant Sensa, voor wie we wereldwijd een merk neerzetten. Tweede segment zijn de multinationals zoals Samsonite, Iveco, CaseIH Steyr en Beaulieu, die al jarenlang klant zijn. We hebben zelfs een fulltimedewerker die enkel op auto- en motorenmerk Honda werkt. Ten slotte hebben we ook klanten in de publieke en



sociale sector, zoals intercommunale IMOG, de gemeentebesturen van Ingelmunster en Zwevegem en Unie-K, een grote organisatie voor mensen met een beperking.”

De belangrijkste evolutie in de sector is die van niet-gerichte reclame via productfolders en advertenties over reclame waarop je via

telefoon, fax en e-mail kunt reageren tot de quasi een-op-eencommunicatie die vandaag helemaal gepersonaliseerd is. Diederik Pattyn: “Printreclame blijft belangrijk – bij ons momenteel nog driekwart van de omzet – maar het digitale opent immens veel mogelijkheden. Websites speciaal voor bepaalde acties, converseren met je klanten via sociale

VDAB kijkt over de grenzen om arbeidsmarktkrapte aan te pakken

Met een gemiddeld werkloosheidspercentage van 5,2% is de arbeidsmarkt in de provincie West-Vlaanderen heel krap. VDAB West-Vlaanderen engageert zich daarom in verschillende Europese projecten met als doel de grensoverschrijdende mobiliteit op de arbeidsmarkt te bevorderen.

Eind december 2017 telde West-Vlaanderen nog slechts 28.835 niet-werkende werkzoekenden, een daling op jaarbasis met 6,2%. En dat terwijl VDAB West-Vlaanderen in 2017 46.984 vacatures ontving, een stijging met maar liefst 19,9% in vergelijking met 2016. Bij het begin van het nieuwe jaar stonden nog 7.372 van die vacatures open.

“Daarom vinden we het belangrijk om naast onze reguliere vacaturewerking en de organisatie van jobmarkten en -dagen in onze eigen provincie, ook over de taal- en landsgrenzen heen acties te ondernemen”, zegt provinciaal directeur Robert De Clercq. Momenteel is VDAB West-Vlaanderen actief in 7 Europese projecten. Vier daarvan hebben betrekking op de grensregio tussen West-Vlaanderen, Wallonië en Frankrijk: “Grenzeloos Tewerk-

stellen” (met onder andere grensoverschrijdende begeleidingsacties en jobdatings en een grensoverschrijdend opleidingsaanbod), “Grenzeloos Competent” (organisatie van opleidingen met een taalcomponent en met een grensoverschrijdend erkend certificaat), “Act'emploi” (werkzoekenden met een laag opleidingsniveau toegang verschaffen tot de zorgsector via grensoverschrijdende opleidingen, jobcoaching en begeleiding) en “AB Réfugiés” (snelle en duurzame instroom van vluchtelingen op de arbeidsmarkt via diverse vormen van werkplekleren, taalopleidingen,...). Ook in het noorden van de provincie, in de grensregio met Nederland, is VDAB actief in drie specifieke projecten. (JV - Eigen foto)

Verjonging door digitalisering

"Naast de 3 zaakvoerders werken we hier met 12 vaste mensen en een 6-tal freelancers. De digitalisering zorgt voor verjonging, met medewerkers die ook óns opleiden in plaats van wij hen. Ik vind dat een heel inspirerende wisselwerking. Voor onze klanten vertrekken we altijd vanuit een strategisch fundament. Pas daarna kijken we welke creatieve tools best passen. Daarnaast is er ons familiaal karakter, met korte communicatielijnen en de afwezigheid van bureaucratie. Naast frequente nieuwe klanten levert die werkwijze ons heel veel langdurige relaties op", besluit Diederik Pattyn.

media en ook remarketing, waarbij het zoekgedrag wordt gemonitord om bepaalde merken vaker onder de aandacht te brengen. Dat is wel een permanente evenwichtsoefening tussen doeltreffende marketing enerzijds en privacy en irritatie anderzijds." (SD - Foto's Kurt)

WWW.ARTEX.BE



Provinciaal directeur Robert De Clercq

Eerste vestiging van nieuw winkelconcept Poetsland in Roeselare

De Diksmuidse ondernemer Claude Vindevogel zet een nieuwe stap in de professionele uitbouw van zijn passie voor poetsen. Met Poetsland opent hij langs de Brugsesteenweg in Roeselare een conceptstore waar particulier en professional alle poetsgerief vinden, van kleinste handborsteltje tot professionele schrobmachine. Met het concept wil hij ook de rest van (West-)Vlaanderen veroveren.



"**N**a zeven jaar het Kärcher Center in Diksmuide te hebben geleid en 3 jaar na de oprichting van Viva Cleaning in Roeselare, invoerder en exclusief verdeler van reinigingsmachines als Lavor, Tenax en Macro, is er sinds eind december nu Poetsland", vertelt Claude Vindevogel. "Dankzij onze ervaring bieden we niet alleen voor elk schoonmaakprobleem een oplossing onder één dak, wat uniek is in deze sector. We weten ook dat service en advies enorm belangrijk zijn."

Poetsland biedt een breed gamma aan schoonmaakartikelen. Particulier en professional kunnen er onder meer terecht voor dispensers, borstels, vuilnisbakken en schoonmaak- en afwasmiddelen. Daarnaast worden er ook tal van schrob-, zuig- en veegmachines, stofzuigers en hogedrukreinigers verdeeld of verhuurd. Ook machines voor specifieke toepassingen, zoals stoomreiniging en straat- of zwerfvuilvegen zijn ter beschikking.

Poetsland zorgt voor bijkomende tewerkstelling voor een viertal mensen in Roe-

"In de conceptstore willen we gedurende een jaar het format uitwerken. Daarna willen we het concept verder uitbouwen."

CLAUDE VINDEVOGEL

selare. Dat kunnen er later vijf tot zes worden, per vestiging. "Het is een nieuw concept. Mensen zullen het moeten ervaren. In de conceptstore in Roeselare willen we gedurende een jaar alles uitrollen en het format uitwerken. Daarna willen we er een retailconcept van maken dat we in de toekomst verder uitbouwen, eerst in West-Vlaanderen en later ook buiten de provincie", besluit Claude Vindevogel. (SD - Foto Kurt)

WWW.POETSLAND.BE

BENELUXMARKTLEIDER IN AFSCHERMPRODUCTEN VERSTERKT ZICH



Patrick Van Haecke liet met het oog op opvolging Olivier Beersmans instappen in Duranet, begeleid door Dominick Gallant van MNA.

Nieuw bloed voor ambitieus Duranet

Wissel van de wacht bij het Oostendse bedrijf Duranet, Benelux-marktleider in de productie en distributie van kunststofnetten, technisch textiel en dekzeilen. Na 21 jaar gaf Patrick Van Haecke aan Olivier Beersmans een plaats in het kapitaal en het management. Het bedrijf heeft zijn beste jaar ooit achter de rug en ambieert verdere buitenlandse expansie.

Duranet werd eind 1996 opgericht als Belgisch filiaal van de Duitse nettenfabrikant Rombull, op de fundamenten van het voormalige Ostend Stores & Ropeworks. Productie leider van OS&R Patrick Van Haecke, ingenieur van opleiding, nam de functie van directeur op. Toen in 2006 de Duitse firma in moeilijkheden kwam, kreeg Van Haecke de kans om Duranet over te nemen. Het bedrijf groeide uit tot de marktleider in de Benelux in de productie en verkoop van netten en zeilen

voor het afschermen van mensen, dieren en gewassen.

"Ons gamma bestaat uit 2.000 verschillende producten voor zeer veel uiteenlopende toepassingen. We bestrijken drie grote domeinen: bouw en industrie; de tuin- en agrosector; sport en recreatie. We zijn een groothandel met confectiefaciliteiten en leveren vaak ook onder private label. Hoewel Duranet in een havenstad gelegen is, wil ik verduidelijken dat wij geen visnetten maken; dat is een compleet andere specialiteit", vertelt Patrick Van Haecke (60).

Duranet is gevestigd nabij de E40 in Zandvoorde en telt 14 medewerkers. Het financieel gezonde bedrijf haalde het afgelopen jaar een omzet van van 3,5 miljoen euro. "2017 was ons beste jaar ooit. We hadden al een sterke positie en we zijn nog gegroeid", zegt Van Haecke.

Waarom hebt u Duranet overgelaten?

Patrick Van Haecke: "Mijn zoon sloeg een

andere professionele weg in en daarom begon ik uit te kijken om het bedrijf toekomstgericht door te geven. Via het kantoor MNA uit Roeselare, dat dit hele proces deskundig begeleidde, kwam ik in contact met Olivier Beersmans. Hij stapte mee in het kapitaal en we zijn samen gedelegeerd bestuurder."

Hoe kwam u bij Duranet terecht?

Olivier Beersmans: "Ik had al een vijftiental jaar ervaring in management en consulting. Zo was ik onder meer bij de Belisol-groep verantwoordelijk voor het oprichten en uitbouwen van twee filialen. Ik woon in het Gentse en ben van opleiding econoom, aangevuld met een MBA aan de Vlerick Business School. Vorig jaar heb ik mijn zelfstandige activiteit overgelaten en zocht ik een nieuwe uitdaging. Ik ging op zoek naar een gezond nichebedrijf met een tastbaar product. Ik ben nu 41, dus dit is het ideale moment om in een nieuw verhaal te stappen."

Waar ligt de ambitie?

Patrick Van Haecke: "We zijn marktleider in de Benelux en hebben in België slechts één noemenswaardige concurrent. Ons gamma netten en dekzeilen is het ruimste aanbod op de markt. We zijn klaar om een volgende groeifase aan te snijden."

Olivier Beersmans: "We mogen vooral niet blijven stilstaan. We willen nog nieuwe klanten en doelgroepen aanspreken in het binnen- en buitenland om onze positie verder te versterken. Het uiteenlopende gamma biedt nog veel potentieel voor een breder doelpubliek in Europa." (RJ - Foto EV)

"We willen nog nieuwe klanten en doelgroepen aanspreken in het binnen- en buitenland om onze positie verder te versterken."

OLIVIER BEERSMANS

WWW.DURANET.COM

Verhuis van Zedelgem naar nieuwbouw in Torhout biedt groeikansen

Publiprint verhuisde onlangs van Zedelgem naar een nieuwbouw in Torhout. "Bijna 30 jaar geleden ben ik alleen gestart met belettering, later uitgebreid met zeefdruk. Vandaag bedrukken we een breed aanbod van publiciteitsdragers, aangevuld met digitale signalisatie en schermen met bewegende beelden", zegt Geert Van Hollebeke.

Publiprint werd 29 jaar geleden opgericht door Geert Van Hollebeke in zijn ouderlijke thuis in Aartrijke. Toen hij twee medewerkers had, verhuisde hij het bedrijf naar de industriezone Schatting in Zedelgem. "Daar zijn we steeds blijven doorgroeien tot vandaag een twintigtal mensen. Na de vroege start in belettering kwamen er eerst zeefdruk en later digitaal printen bij. Sinds enkele jaren doen we ook digitale signalisatie en werden we Belgisch marktleider in led-schermen. Momenteel breiden we het aanbod uit met high brightness-schermen voor bewegende beelden. Van enkele merken werden we de nationale verdeler", vertelt de gedelegeerd bestuurder.

Het bedrijf ontwikkelde een totaalpakket voor alle vormen van reclame voor een professioneel publiek. Dat gaat letterlijk van grafisch ontwerp op een leeg blad tot de afgewerkte publiciteitsborden en het beletteren van wagens, ramen en interieurs. "We zoeken

telkens nieuwe dingen om ons van de concurrentie te onderscheiden. Onze sterkte is dat bedrijven bij ons terecht kunnen voor een totaalaanbod van al hun signalisatie en publiciteit."

Door de sterke groei barstte het gebouw in Zedelgem uit zijn voegen. "Langs de Roese-laarseweg in Torhout bouwden we een nieuw pand van 3.000 m², drie keer groter dan in Zedelgem. Dat biedt meer perspectieven want we hebben er bijvoorbeeld plaats voor een mooie toonzaal. Het gebouw in Zedelgem staat intussen te koop."

De nv Publiprint Van Hollebeke maakte de afgelopen boekjaren een gezonde winst en haalde vorig jaar een omzet van 2,5 miljoen euro. De ambitie? Verder groeien, zowel in volume als in het formaat van de projecten. "Grote projecten vergen doorgaans een volledig traject, van ontwerp over uitvoering tot plaatsing. Doordat ons bedrijf en ons team uitbreidden, kunnen we meer werk verzetten. Daarnaast zijn we voor een aantal buitenlandse partners Belgisch verdeler geworden. In ons aanbod streven we steeds naar kwaliteit, waarbij we het goedkope Chinese gamma vermijden. Ten slotte starten we in februari met een webshop met een 250-tal nieuwe producten, waarop ook particulieren kunnen aankopen." (RJ - Foto Kurt)



"Door de groei in mensen en ruimte kunnen we grotere projecten aan."

GREGORY GYSEL, GEERT VAN HOLLEBEKE EN WIM NOLF

WWW.PUBLIPRINT.BE

Trustteam
PURE TRUST PURE IT



Trustteam, de one-stop-shop voor uw IT

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



Cloud



Beveiliging



VoIP



Hardware



Software



CRM



Audit



Support

www.trustteam.be

:blacklion®

king of the web

VDC Car heeft een uitgebreid aanbod van tweedehandswagens. Black Lion bouwde een nieuwe klassevolle website met de focus op functionaliteit op alle toestellen, waarbij de bezoeker snel een geschikte wagen kan vinden. Dankzij de koppeling met hun ERP-pakket, is het beheer van de website een fluitje van een cent.

www.vdc-car.eu



Black Lion bouwt websites en webshops die interesseren én converteren. De basis van alles wat we doen is Shuttle, een grensverleggend systeem dat van je website een echte marketingmachine maakt.

Bekijk al onze projecten op

WWW.BLACKLION.BE

Deerlijksestraat 57, Kortrijk · 056 960 360 · info@blacklion.be

REO Veiling maakt verschil met komkommers

Op 19 januari verkocht de REO Veiling de eerste Belgische komkommers van het nieuwe teeltseizoen. De REO Veiling verkocht vorig jaar 35,7 miljoen komkommers, tegenover 19,5 miljoen stuks in 2009 - een verdubbeling in acht jaar dus. West-Vlaanderen is daarmee de grootste Belgische productieregio van komkommers. Het aanbod is het hoogst vanaf mei tot en met september. *Verschillende media - Foto Shutterstock*

2017 was goed jaar voor Haven Oostende

Haven Oostende blikt terug op een succesvol jaar. De traditionele economische activiteiten hielden in 2017 stand en bovendien draait ook de offshorewindbusiness op volle toeren. In 2017 werd in tegenstelling tot het voorgaande jaar geen windpark gebouwd vanuit Oostende. Maar dankzij het onderhoud van de bestaande parken is er toch een forse toename van de offshoretrafiek met ruim 20%. Haven Oostende verwacht voor 2018 een nog grotere toename, nu de bouw van de windparken Rentel en Norther is gestart.

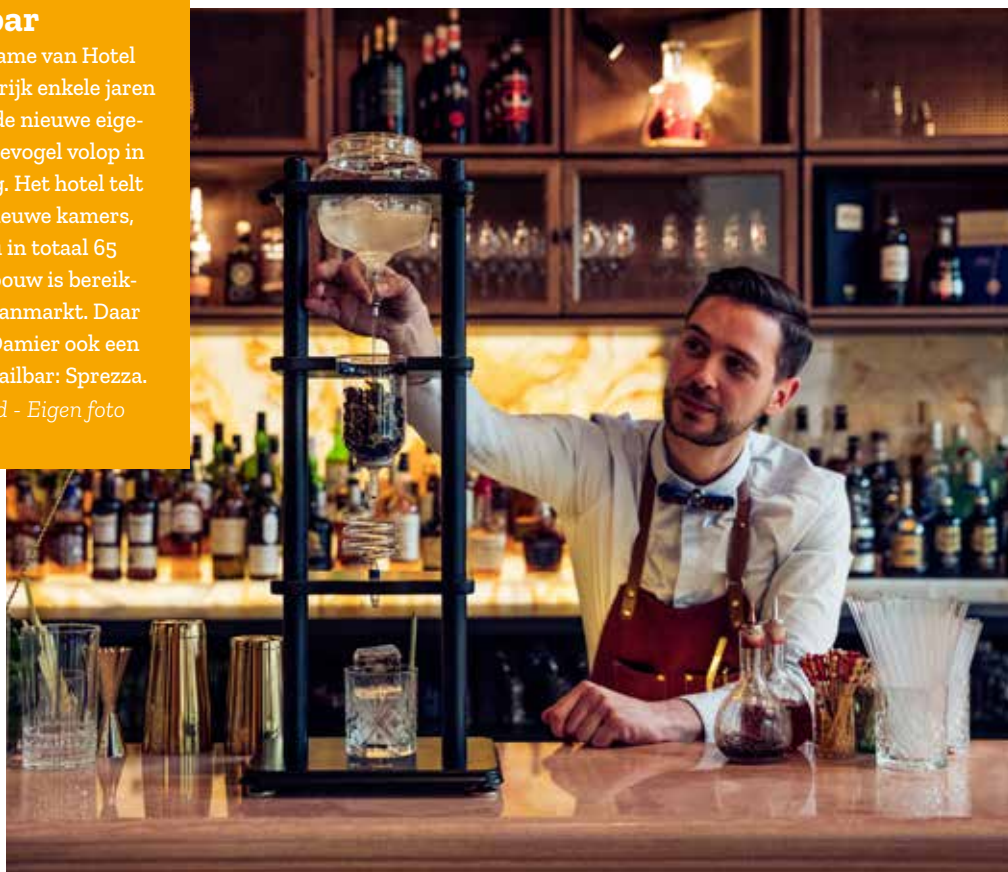
Verschillende media

Smappee valt in de prijzen

Smappee uit Kortrijk heeft in Las Vegas de "Innovation Honoree Award" gewonnen, op de grootste beurs voor consumentenelektronica ter wereld. Smappee geeft particulieren en bedrijven via energiemonitors inzicht in hun energieverbruik. Het nieuwste product Smappee Plus kan het verbruik bovendien ook bijsturen. "Deze erkenning bevestigt het innovatieve aspect van Smappee en zorgt ervoor dat we ons netwerk steeds verder kunnen uitbouwen. Op dit moment zijn we aanwezig in 95 landen", vertelt COO Hans Delabie. *KW*

Hotel Damier breidt uit en opent cocktailbar

Sinds de overname van Hotel Damier in Kortrijk enkele jaren geleden, zette de nieuwe eigenaar Yvan Vindevogel volop in op vernieuwing. Het hotel telt sinds kort 15 nieuwe kamers, waardoor er nu in totaal 65 zijn. De nieuwbouw is bereikbaar via de Graanmarkt. Daar opende Hotel Damier ook een high-end cocktailbar: Sprezza. *Het Nieuwsblad - Eigen foto*



RECTOR RIK VAN DE WALLE EN UGENT-AMBASSADEUR WEST-VLAANDEREN CARL DEVOS

Het is de Universiteit Gent menens om met haar West-Vlaanderenplan de provincie te integreren in haar campusmodel. Ze trekt daarbij uitdrukkelijk de kaart van de bedrijven. "Mede op hun vraag kiezen we in Kortrijk voor drie unieke opleidingen: industrieel ontwerpen, mechatronica en bioprocestechnologie", zeggen rector Rik Van de Walle en UGent-ambassadeur in West-Vlaanderen Carl Devos.

"Ons West-Vlaanderenplan verrijkt de regio met talent"

Wanneer ging de Universiteit Gent haar blik op West-Vlaanderen richten?

Rik Van de Walle: "Op 1 oktober 2013 werden een aantal hogeschoolopleidingen geïntegreerd in de universiteit. In West-Vlaanderen ging dat om de opleiding industrieel ingenieur van Howest op de campus Kortrijk. In de aanloop daarnaar groeide een samenwerkingsverband met Howest, gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek en dienstverlening aan het bedrijfsleven. Die samenwerking vormde de kiem van een eerste West-Vlaanderenplan. We stelden ons vervolgens recent de vraag welke speerpunten we op onze campus in Kortrijk wilden uitbouwen. We kwamen uit op drie domeinen: industrieel ontwerpen en twee nieuwe opleidingen mechatronica en bioprocestechnologie. De keuzes werden ingegeven door enerzijds de aanwezigheid van specifieke interne competenties - de opleiding industrieel ontwerpen is bijvoorbeeld uniek in Vlaanderen. Anderzijds keken we naar externe opportuniteiten: de opleiding mechatronica speelt in op het Vlaamse voornemen om in Kortrijk een vestiging van Flanders Make - het strategisch onderzoekscentrum voor de maakindustrie - op te richten. Met de opleiding bioprocestechnologie beantwoorden we aan de noden van de West-Vlaamse voedingsbedrijven, die

wereldtop zijn. Die industrie financiert mee het onderzoekscentrum VEG-i-TEC, dat op donderdag 8 februari in Kortrijk gelanceerd wordt."

Waarom kijkt u zo sterk naar het westen?

Carl Devos: "We waren al de grootste leverancier van academisch onderwijs aan West-Vlaanderen. Nu gaan we ook in West-Vlaanderen zelf verder activiteiten ontwikkelen. Sinds tien jaar hebben we in Oostende het wetenschapspark Greenbridge, nog van vóór we de opleiding industrieel ingenieur van de Howest integreerden. In Brugge ondersteunen we, samen met de VUB, een afdeling van de universiteit van de VN die zich toelegt op de rol van regio's. Ons campusmodel bestaat erin dat we elke opleidings- en onderzoekcluster slechts op één plaats aanbieden. West- en Oost-Vlaanderen vormen daartoe een aaneengesloten, gemakkelijk bereikbaar gebied. Het zou zonde van het belastinggeld zijn om de middelen voor dezelfde activiteiten over meerdere locaties te versnipperen. We moeten onszelf ook geen concurrentie aandoen maar streven naar specialisering en complementariteit. Daarom kiezen we voor unieke niches. Vanaf nu bouwen we het onderzoek en opleidingen in de domeinen industrieel ontwerpen, mechatronica en bioprocestechnologie exclusief in Kortrijk uit. De komende jaren investeert onze universiteit er 15 miljoen euro en we hopen dat anderen (ondernemingen en instellingen, n.v.d.r.) zullen volgen."

"De komende jaren investeren we 15 miljoen euro in de campus Kortrijk."

RIK VAN DE WALLE

Hoe sterk is de band met het bedrijfsleven?

Carl Devos: "We keken voor de drie speerpunten heel bewust naar wat de lokale economie





vraagt, waar het bedrijfsleven het best mee geholpen is. Door die samenwerking worden niet alleen de studenten en de universiteit sterker. Sommige bedrijven hebben relatief weinig onderzoek & ontwikkeling in huis en er is het probleem van de braindrain. Door kennisintensieve activiteiten te ontwikkelen, houden we talent en onderzoek in deze provincie. De ambitie is trouwens groter dan strikt lokaal: met deze drie speerpunten mikken we op studenten uit heel Vlaanderen."

Opent dit kansen om ondernemers en academici uit te wisselen?

Rik Van de Walle: "Voor ondernemers hebben we het statuut van gastdocent, waardoor studenten in hun studiedomein uit de eerste hand input uit het werkveld krijgen, bijvoorbeeld met concrete business cases. Voor wat in de omgekeerde richting stages betreft, krijgen we van de bedrijven twee verschillende signalen. Sommige ondernemers wensen dat studenten een sterk toepassingsgerichte, langdurige stage krijgen, terwijl anderen vragen dat we zo breed mogelijk gevormde academici afleveren die ze dan zelf op maat van hun bedrijf kunnen bijscholen. De consequentie van de eerste optie is dat de opleidingen langer duren en dat vinden veel bedrijven een nadeel. Over dat moeilijk evenwicht loopt momenteel een debat met de bedrijfswereld."

Carl Devos: "Het is ook cruciaal dat elk student een kwaliteitsvolle stageplaats geboden kan worden."

Begrijpt u dat ook Brugge graag enkele van uw universitaire opleidingen had willen binnenhalen?

Carl Devos: "In een tijd waarin we het belangrijk vinden dat mensen de vleugels uitslaan, is het niet rationeel om gemeenschapsgeld te investeren in nog eens een campus op een boogscheut van Gent en Kortrijk. Niettemin hebben we een activiteit Brugge: we voorzien minstens acht onderzoekers en twee professoren om die campus tot een internationaal kenniscentrum uit te bouwen. Ondertussen ontwikkelen we ons wetenschapspark in Oostende verder tot een campus met focus op de 'blauwe groei' (maritiem en maritiem, n.v.d.r.)."

Rik Van de Walle: "We hebben er geen probleem mee dat andere instellingen hun sterktes inzetten in Brugge. Als die specialiteiten complementair zijn aan ons aanbod, waarom niet? We reiken expliciet de hand naar de anderen, de KU Leuven in het bijzonder."

Carl Devos: "De tijd rijpt waarin de oude scheidingen tussen de onderwijsnetten minder spelen. Op basis van concrete dossiers is er

"West-Vlaanderen is ons proeflaboratorium voor samenwerking met bedrijven en andere kennisinstellingen."

RIK VAN DE WALLE EN CARL DEVOS

"Als je in een bepaald domein de beste opleiding kunt organiseren, trek je studenten, onderzoekers en bijgevolg bedrijven en investeerders aan."

CARL DEVOS

bereidheid om pragmatisch samen te werken. Voor onze raad van bestuur is West-Vlaanderen een expliciet proeflaboratorium voor samenwerking. Dat is het mooiste cadeau dat we aan West-Vlaanderen kunnen geven. We stellen immers vast dat bij de West-Vlamingen de participatiegraad aan het universitair onderwijs het laagst is. En dat kan niet zijn doordat ze minder competenties hebben."

Zal dit de fameuze braindrain helpen indammen?

Rik Van de Walle: "Als we erin slagen om meer West-Vlamingen naar de universiteit te laten gaan en bovendien studenten uit heel Vlaanderen en zelfs internationaal aan te trekken, verrijken we de regio met talent. Zoals vandaag een kwart van de Gentenaars geboren West-Vlamingen zijn, die er na hun opleiding bleven hangen omdat ze er aantrekkelijk werk, een aangenaam sociaal netwerk en een partner vonden. Dergelijke dynamiek willen we stimuleren."

Carl Devos: "Als je erin slaagt de beste opleiding in een bepaald domein te organiseren, trek je studenten, onderzoekers en bijgevolg bedrijven, talent en investeerders uit heel het land en daarbuiten." (RJ - Foto DD)

Creëer capaciteit

door slimmer en efficiënter te werken

Heeft u een operationeel probleem? Zijn uw productie- en bedrijfsprocessen vatbaar voor verbetering? De consultants van PvO helpen u graag! Op basis van hun ruime expertise begeleiden ze u in een traject op maat van uw bedrijf. PvO heeft meer dan 40 jaar ervaring in industrial engineering en lean manufacturing. PvO werkt met de beste tools om uw bedrijf nog slimmer en efficiënter te laten werken.



TWEEDE RECHTSNARIGE VLEUGELPIANO VAN CHRIS MAENE NU IN BRUGGE

Concertgebouw koopt concertvleugel met hulp van ondernemers



Concertgebouw Brugge is de allereerste concertzaal ter wereld die de nieuwe recht-snarige vleugelpiano van Chris Maene uit Ruiselde op de inventaris mag plaatsen. Niet zo moeilijk enerzijds, aangezien er nog maar twee exemplaren van bestaan en een derde momenteel wordt gebouwd. Maar toch ook niet evident, gezien de hoge kostprijs van het unieke instrument. Daarom sprongen zes West-Vlaamse ondernemers mee op de kar om de financiering rond te krijgen.

De zes ondernemers die de aankoop mogelijk maakten, zijn Filip Balcaen (Baltisse NV), Charles Beauduin (Van de Wiele NV), Michel Delbaere (Crop's NV), Frank Donck (3D NV), Francis Van Eeckhout (Deceuninck NV) en Ria Gheysens-Vandoorne. Chris Maene werkt al samen met het Concertgebouw sinds de opening in 2002. Alle replica's die hij de voorbije jaren bouwde, gaven in Brugge hun eerste concert. "In een tijd waarin we diversiteit als rijkdom zien, is het ondenkbaar dat we bij een gestandaardiseerde klank zouden blijven", vertelt Jeroen Vanacker, artistiek directeur van het Concertgebouw. "Door deze aankoop breiden we niet alleen de publiekservaring uit. We merken ook onder pianisten een grote interesse om dit instrument te kunnen bespelen."

De West-Vlaamse pianovirtuoos Julien Libezal zal in juni de recht-snarige concertvleugel voor het eerst aan het brede publiek laten horen, met werk van Mozart en Ravel. De zes mecenasen kregen half december al een voorsmaakje met muziek van Bach en Bartók.

"We zijn blij met deze ondersteuning, voor het Concertgebouw, maar ook uit bewondering voor het feit dat een moderne Westerse maakindustrie in Vlaanderen mogelijk blijft", vertelt baron Hugo Vandamme, voorzitter van de raad van bestuur van het Concertgebouw Brugge.

ONDERNEMERSCHAP HAND IN HAND MET CULTUUR

"Vanuit ondernemerschap participeren in cultuur is heel belangrijk, want cultuur is een stuk van onze identiteit", vertelt Piet Vanthemsche, voorzitter van 3D NV. "Frank Donck heeft bovendien een passie voor piano's. Dit project is uniek door de combinatie van cultuur, vakmanschap en innovatie. Dat die innovatie vanuit een dorp in West-Vlaanderen de wereld gaat veroveren, is ongelooflijk. Bovendien zit het familiaal van een bedrijf als Maene ook in ons eigen DNA. Dat is de sterkte van onze private equity-activiteiten, dat wij een team hebben dat familiaal ondernemerschap in de vingers heeft. Wij kijken

"Dit project is uniek door de combinatie van cultuur, vakmanschap en innovatie."

PIET VANTHEMSCHE

naar de lange termijn en willen op die manier meewerken aan het (West-)Vlaanderen van morgen."

"Hugo Vandamme weet dat wij een grote interesse hebben voor muziek en vroeg of we dit project wilden steunen", vertelt Charles Beauduin. "Ook wij vielen voor die combinatie van innovatie, business en cultuur, want zo'n project valt in West-Vlaanderen niet vaak voor. We doen een financiële inbreng, maar ondersteunen ook de verdere opvolging. Dit ene instrument is immers het uithangbord voor Chris Maene om die technologie aan de wijde wereld bekend te maken. Bovendien werken we zo aan de bewustmaking dat er in West-Vlaanderen fantastische dingen gebeuren. Wat wij met ons bedrijf doen, hoort daarbij, maar deze keer is het Chris Maene die op het podium staat." (SD - Foto MVN)

WWW.CONCERTGEBOUW.BE
WWW.CHRISMAENE.BE

SPANNING OP DE WEST-VLAAMSE ARBEIDSMARKT WORDT NOG GROTER

Het gaat goed met de West-Vlaamse bedrijven. Dat was de positieve boodschap die voorzitter Lieven Danneels en algemeen directeur Bert Mons op de Voka-nieuwjaarsrecepties verkondigden. "Onze bedrijven hebben jobs, jobs, jobs gecreëerd en dus welvaart voor velen", klonk het. Een uitspraak gebaseerd op het sociaaleconomisch rapport, opgesteld door het team Kennis & Advies van Voka West-Vlaanderen. We lichten enkele opmerkelijke cijfers voor u toe.

"Onze bedrijven creëren jobs, jobs, jobs"

DE BRUTO TOEGEVOEGDE WAARDE BLIJFT TOENEMEN

De bruto toegevoegde waarde van de West-Vlaamse ondernemingen zit al enkele jaren in stijgende lijn. En die positieve evolutie zet zich verder. Zo realiseerde de West-Vlaamse economie volgens de laatste beschikbare cijfers in 2015 een toegevoegde waarde van 37.118,2 miljard. Dat is bijna een vijfde van de totale Vlaamse toegevoegde waarde van 215.414,2 miljard. De arrondissementen Brugge en Kortrijk zijn samen goed voor de helft van het West-Vlaamse resultaat: terwijl de Brugse economie ca. 9 miljard euro toegevoegde waarde realiseerde, overschreed de Kortrijkse economie in 2015 voor het eerst de kaap van 10 miljard euro.

MEER (NIEUWE) ONDERNEMINGEN SCHIETEN UIT DE STARTBLOKKEN

De West-Vlaamse conjunctuurbarometer van de Nationale Bank van België vertoont een duidelijk opwaartse beweging. En dat voor alle sectoren: verwerkende nijverheid, dienst-

verlening, bouw en handel.

Het toegenomen ondernemersvertrouwen blijkt ook uit verschillende andere cijfers. Zo namen de totale omzet en investeringen van de West-Vlaamse bedrijven toe. De omzet (gemeten op basis van de btw-aangiften) steeg in de eerste drie kwartalen van 2017 met 7,8% ten opzichte van het jaar daarvoor. In diezelfde periode waren er ook 17,4% meer investeringen. Dat is opvallend meer dan de Vlaamse gemiddelden, die evenwel ook een stijging van 1,9% (omzet) en 3,6% (investeringen) kenden.

Er komen ook meer (nieuwe) ondernemingen bij. In West-Vlaanderen was er in 2016 een netto-aangroei van 3,8%. De meest opmerkelijke groei was terug te vinden in het arrondissement Brugge. Daar oversteeg de toename van 4,6% zelfs het Vlaamse gemiddelde van 4,3%. Tegelijkertijd waren er minder faillissementen. In totaal gingen in onze provincie in 2017 'slechts' 809 bedrijven over de kop. Dat is het laagste aantal in 10 jaar tijd.

MEER JOBS, JOBS, (INTERIM)JOBS

Ook de situatie op de West-Vlaamse arbeidsmarkt blijft gunstig evolueren. De werkloosheidsgraad (aantal werklozen vs. beroepsbevolking) bedraagt nu 5,2% in onze provincie, tegenover het Vlaamse gemiddelde van 6,7%. Met een werkloosheidsgraad van 3,4% scoren de arrondissementen Diksmuide en Tielt het best.

De daling van de werkloosheidsgraad is uiter-

"We mogen niet op onze lauweren rusten. Ook in 2018 blijven we daarom ijveren rond heel wat West-Vlaamse dossiers."

BERT MONS

5,2%

de werkloosheidsgraad in
West-Vlaanderen in 2017

1

aantal werkzoekenden
per vacature
in arrondissement
Roeselare

126.271

aantal vacatures in
West-Vlaanderen ontvangen
door VDAB en
selectiekantoren in 2017

+41%

de toename van de vraag
naar interimarbeid in onze
provincie in 2017

aard rechtstreeks gelinkt aan de spectaculaire toename van het aantal jobs. In het jaar 2017 ontvingen de VDAB en de wervings- en selectiekantoren maar liefst de helft meer vacatures dan het jaar daarvoor (+50,9%). Hoewel we in alle West-Vlaamse regio's een stijging vaststellen, vinden we de meest frappante toename in het arrondissement Brugge. De vraag naar arbeidskrachten verdubbelde er ten opzichte van het voorgaande jaar (107,7%).

Een opmerkelijke vaststelling, die uiteraard hand in hand gaat met die evolutie, is dat ook de vraag naar interimarbeid in 2017 alle records brak. In West-Vlaanderen waren er maar liefst 218.150 aanvragen. Dat is een sterke toename van 41%, een pak hoger dan het Vlaamse gemiddelde (27,4%). Uitspringers zijn de arrondissementen Roeselare (118%) en Veurne (132%).

De combinatie van meer vacatures en een grotere vraag naar medewerkers zet de West-Vlaamse arbeidsmarkt enkel maar meer onder druk. Per vacature (vacatures VDAB en wervings- en selectiekantoren samengeteld) waren eind december 2017 slechts 1,7 werklozen beschikbaar in onze provincie. Dat is opnieuw lager dan het Vlaamse gemiddelde van 2,9. In Roeselare bereikte de arbeidsmarktcrisps zelfs een absolute ondergrens: per vacature is er in dat arrondissement slechts 1 werkloze beschikbaar.

WEST-VLAANDEREN: (STAYING) AHEAD OF THE CURVE!

Ondernemen zit duidelijk in de lift en dat is voor Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, als organisatie die het ondernemerschap promoot en ondersteunt, een heel positieve vaststelling. "Het komt er nu op aan om die groei vast te houden", aldus algemeen directeur Bert Mons. "Vooropstaan is mooi, maar vooruit blijven, is de boodschap. Op Vlaams niveau behoren we tot de beste van de klas, maar dat mag ons niet op onze lauweren doen rusten. Ook in 2018 blijft Voka West-Vlaanderen daarom inzetten op heel wat

West-Vlaamse dossiers." Enkele voorbeelden:

Het **'vinden van volk'** wordt dé uitdaging voor 2018. Heel wat jobs raken niet of moeilijk ingevuld en dat dreigt onze economische groei af te remmen. Elk (potentieel) talent moet daarom aangeboord worden. In heel West-Vlaanderen zal Voka daarom inzetten op de noodzakelijke krachtenbundeling tussen beleid-onderwijs-bedrijven om samen dat probleem aan te pakken. Het pilootproject 'duaal leren in het hoger onderwijs' waar Voka in het noorden van de provincie mee pionierde in 2017 zal daarom dit jaar naar een volgend niveau gebracht worden. Verder inzetten op 'leren op de werkvloer' is sowieso een belangrijk item voor Voka. Zo bekijkt Voka eveneens om vanuit de Havencel West-Vlaanderen in de haven van Zeebrugge, waar meer dan 1.000 openstaande vacatures zijn, Welt-trajecten specifiek voor havenbedrijven op te starten.

Een **vlotte en duurzame mobiliteit** is één van de troeven van West-Vlaanderen en dat moet ook zo blijven. In verschillende dossiers moet daarom in 2018 (eindelijk) schot in de zaak komen. We denken vb. aan de verbindingsweg Ieper-Veurne, het dossier van de ring rond Kortrijk, het dossier van het Kanaal Bos-suit-Kortrijk, de omleidingsweg rond Tielt,...

Het is geen geheim dat er een groot tekort is aan **ruimte om te ondernemen**. Zeker in de regio Brugge is het tekort het nijpendst. Tegelijkertijd sleept het dossier van de afbakening van het regionaalstedelijk gebied Brugge intussen al 15 jaar aan. De recente ontwikkelingen in het stadiondossier dreigen opnieuw heel wat vertraging te veroorzaken. Voka roept daarom op om indien nodig het dossier stadiondossier en bedrijventerrein-ontwikkeling uit elkaar te halen.

Ook ander hete hangijzers, denk maar aan de gevolgen van de Wet Macron, de Brexit,... blijven bovenaan op het prioriteitenlijstje van Voka West-Vlaanderen staan. Lees er meer over op onderstaande website. (GS)

ALPHABOX (INGELMUNSTER)

“Verrijkend op alle vlakken”

Darline Vancoillie is zaakvoerder van Alphabox in Ingelmunster, systeemintegrator in gebouwa-
utomatisering (domotica & immotica). “Welt heeft ons geholpen ons personeelsbeleid goed op te starten en stevig op de rails te zetten”, zegt ze. “Tussen 2009 en 2017 werkten mijn man en ik zonder personeel, maar we hadden een extra administratief-technische kracht nodig, die bij ons is komen werken via een stage en een individuele beroepsopleiding. Ik ben in mei 2017 ingestapt in het Welt-traject. Onderwerpen als werving en selectie, evaluatie en doorstroming, beloning en verloning werden in de groep behandeld.”

Alphabox bevindt zich in een groeifase; op middellange termijn komt er allicht nog een extra technisch profiel bij. “En dan kiezen we zeker weer voor de optie stage-IBO-traject”, zegt Darline. “De samenwerking tussen Voka en de arbeidsbemiddelaars en de maandelijkse bijeenkomsten van de Welt-groep vond ik erg behulpzaam. Te meer omdat de leden van onze groep erg open waren naar elkaar toe over hun hr-uitdagingen. Ik voelde mij als ondernemer begrepen en vond Welt verrijkend op alle vlakken.”

VOKA-TRAJECT WELT EN WERKPLEKLEREN ZITEN IN DE LIFT

In 2016 werd in alle Vlaamse Kamers van Koophandel een ‘Welt’-pilotproject opgezet, dat inmiddels voluit vervolgd werd. Welt ondersteunt ondernemingen en organisaties in de ontwikkeling van een duurzaam personeels- en opleidingsbeleid, met focus op werkpleklers. Tegen april 2018 wil Voka er in West-Vlaanderen 54 bedrijven warm voor maken.

“Zorgvuldig omspringen met talent”

“Welt is opgezet om via werkervarings- en leertrajecten de match te zoeken tussen werkzoekenden en de beschikbare plaatsen op de arbeidsmarkt”, zegt Nele Braem van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. “Mooi aan Welt is dat het inzet op die doelgroepen die het vaak lastig hebben op de arbeidsmarkt: lagergeschoolden, 50-plussers, anderstaligen,...”. Werkpleklers is een goede methodiek, vindt Voka, omdat bedrijven zo zelf de opleidingstouwtjes in handen hebben. “Op die manier kan je een veel gerichtere coaching gaan opzetten”, zegt Nele. Werkervarings- en leertrajecten zijn ook goed voor de employer branding van een onderneming. “Want je creëert het imago van een organisatie die zorgvuldig met talenten omspringt.”

PERSOONLIJKE COACHING

Welt vraagt hoe dan ook een andere kijk op het aanwervingsbeleid. “Voka begeleidt organisaties die meestappen in Welt – en dus bereid zijn tot een intensief traject van 7 maanden – in hun talent- en opleidingsbe-

“Werkpleklers is een goede methodiek, omdat bedrijven zo zelf de opleidingstouwtjes in handen hebben.”

NELE BRAEM (VOKA)





leid", zegt Nele. "Via een één-op-ééncoaching helpen we mogelijke actiepunten aanpakken. Voor de invulling van vacatures werken we in West-Vlaanderen bovendien samen met 13 arbeidsbemiddelingsorganisaties met elk hun expertise op de arbeidsmarkt."

MEER EN MEER WERKPLEKLEREN

In Vlaanderen volgden in 2017 15.000 werkzoekenden een individuele beroepsopleiding. De Vlaamse regering wil dat aantal, samen met Voka en de arbeidsbemiddelaars, nog verder laten stijgen. Ook opleidings- en beroepsverkennde stages zitten in de lift. "Steeds meer kmo's en organisaties nemen hun hr-beleid onder de loep en voor hen is het mooi meegenomen dat ze kosteloos in Welt kunnen instappen. Welt is bovendien een netwerk waarin de deelnemers kennis kunnen uitwisselen", besluit Nele. (JD - Foto's DD)

WOON-ZORGCENTRUM SINT-CAMILLUS (WEVELGEM)

"Goed zorgen voor medewerkers om goede zorg te kunnen geven"

Edwine Laridon, algemeen directeur van het woonzorgcentrum (WZC) Sint-Camillus in Wevelgem, had meteen oor naar de doelstelling van Welt. "We hadden al grote stappen gezet in ons hr-beleid, maar de verschillende contacten en workshops in het kader van Welt gaven ons nieuwe en waardevolle inzichten. Als woonzorgcentrum heb je vaak overleg met andere WZC's en zorginstellingen, maar via het netwerk van Welt kom ik ook in contact met hr-medewerkers van kmo's."

"Ook voor een woonzorgcentrum is employer branding belangrijk. Alternatieve tewerkstellingsmaatregelen vormen voor ons een aantrekkelijk extra aanwervingskanaal, onder meer omdat er een financiële tegemoetkoming is en we zo kunnen investeren in mentoren", zegt Edwine Laridon. WZC Sint-Camillus maakte al gebruik van Welt om vacatures bij de technische dienst, de schoonmaak/logistiek en in de keuken in te vullen, met succes. "De medewerkers zijn gestart met een IBO-contract en kregen daarna een contract van bepaalde duur. We gaan zeker nog gebruikmaken van werkervarings- en leertrajecten voor aanwervingen, zeker ook omdat we van Voka veel onmiddellijk uitvoerbare tips & tricks kregen."

Maak kennis met Welt

Neem deel aan een infosessie bij
Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen:

- » **Maandag 5 februari om 12.00 uur:**
'Wat betekent werkplekleren voor uw bedrijf?'
- » **Maandag 12 maart om 12.00 uur:**
'De wet Wendbaar Werk – 1 jaar later'

www.voka.be/welt — nele.braem@voka.be

**Gentse roots,
thuis in de wereld.**



Samen groeien we:

- ✓ Rekrutering & Selectie
- ✓ Executive Search
- ✓ Interim Management
- ✓ Career Guidance
- ✓ Talent Management
- ✓ HR Product Solutions

Hudson

+32 09 342 54 35 | be-inforequest@hudson.com | be.hudson.com
ANTWERPEN | BRUSSEL | GENT | KORTRIJK | HASSELT | LOUVAIN-LA-NEUVE



**DIT IS HET MOMENT
OM TE KIEZEN VOOR
ECHT RIJPLEZIER.**

Echt rijplezier

**VERLENGDE BMW SALONCONDITIES
TOT EN MET 28 FEBRUARI.**



GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID. Milieu-informatie (KB 19/03/04): www.bmw.be

3,6-7,8 L/100 KM • 95-179 G/KM CO₂ (NEDC)

Monserez Aalbeke Moeskroensesteenweg 383 • 8511 Aalbeke (Kortrijk)
Tel. 056 43 91 91 • www.monserez.bmw.be

Monserez Kortrijk Meensesteenweg 86 • 8500 Kortrijk
Tel. 056 37 43 86 • www.monserez.bmw.be

Monserez Ieper Bedrijventerrein Ieperleekanaal Zone C1 - Jaagpad 6
8900 Ieper • Tel. 057 21 92 93 • www.monserez.bmw.be

**TOP MOTORS
TOP SERVICE
THE NEXT LEVEL**




WWW.TOPMOTORS.BE

N.V. VAN HUELE GEBRS.

UW PARTNER VOOR DE BOUW



Echt rijplezier

**VERHELST.
UW BAKEN VAN
VERTROUWEN.**



GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID. Milieu-informatie (KB 19/03/04): www.bmw.be

3,9-9,1 L/100 KM • 102-209 G/KM CO₂ (NEDC)

Verhelst nv
Joseph Plateaustraat 1 • 8400 Oostende
Tel. 059 24 27 00 • www.verhelst.bmw.be



UITZONDERLIJKE LANCIERINGSVOORWAARDEN

ENSOR TOWER
OSTEND'S NEW HIGHPOINT



UNIEKE 'LANDMARK' IN NIEUW TRENDY STADSDEEL OOSTEROEVER - OOSTENDE
 ■ GEVARIEERD AANBOD RUIME WOONAPPARTEMENTEN MET 2 OF 3 SLPKS EN EEN
 OF MEERDERE TERRASSEN ■ SPECTACULAIRE 180° PANORAMISCHE ZICHTEN OP NOORDZEE,
 STAD EN HAVEN ■ ONDERGRONDSE GARAGES BESCHIKBAAR

Versluys | Groep

SALES OFFICE HENDRIK BAELSKAAL 12A - OOSTENDE | T 059 51 11 15 | WWW.GROEPVERSLUYS.BE

CapitalatWork

De slinger mag niet doorslaan

De Europese GDPR-richtlijn schept het formele kader dat aangeeft hoe bedrijven vanaf 25 mei 2018 met persoonsgebonden data moeten omgaan. De vraag wat een onderneming in de toekomst wel en niet meer met vertrouwelijke data mag doen, heeft niet alleen operationele gevolgen, bijvoorbeeld op juridisch of IT-vlak. Het gaat ook - en misschien vooral - over een bewustmakingsproces. Dat is goede zaak, doch de GDPR-regel mag zijn doel niet voorbijschieten.

Enkele maanden voor de deadline lijken meer en meer bedrijven zich te realiseren wat er op hen afkomt. Persoonsgebonden data verzamelen, bijhouden, verwerken en doorgeven moet - eindelijk - over heel Europa volgens dezelfde spelregels gebeuren.

"Eindelijk", want wellicht wordt hiermee een open deur ingestampt door te zeggen dat niet iedereen op dezelfde manier omging met die vertrouwelijke data. En dat is waarop Europa wil reageren met de GDPR-regels. De manier waarop een aantal grote bedrijven persoonsgegevens verzamelen en wat ze vervolgens met die data doen, roept toch wel vragen op.

Bovendien gaat het niet alleen over die hele grote bedrijven. Er is net zo goed een probleem wanneer het foutloopt omdat de plaatselijke electrozaak met een veiligheidsissue te kampen heeft, waardoor iedereen in de klantendatabase een 'risicovol' mailtje krijgt. Daarom kunnen we de filosofie achter de GDPR-regels alleen maar toejuichen: iedereen moet op dezelfde manier met die vertrouwelijke data omgaan.

FORMEEL KADER GEEFT DUIDELIJKHEID

De financiële sector is wat dat betreft overigens zeker wel een voorbeeldsector. Hoe

wij als vermogensbeheerder met de vertrouwelijke gegevens van onze klanten moeten omspringen, was altijd al bijzonder streng gereguleerd. Terecht, overigens. Onze sector weet perfect waarom discretie en vertrouwelijkheid zo belangrijk zijn. De GDPR-filosofie is ook de onze.

Dankzij GDPR moeten bedrijven uit alle mogelijke sectoren zich nu eindelijk allemaal bewust met dat privacyvraagstuk bezighouden. Zich de vraag stellen welke data het bedrijf allemaal verzamelt, via welke kanalen dat gebeurt, hoe hierover met de klant wordt gecommuniceerd, hoe die data worden verwerkt, waar en hoe lang die worden bijgehouden, wie er toegang toe heeft, enzovoort. Er is nu een helder, formeel kader dat bovendien ook voor de klanten duidelijkheid geeft. Het neemt de argwaan weg: wat gebeurt er met mijn gegevens? Al maken wij ons weinig illusies: het bewustwordingsproces is niet afgerond op 25 mei; dat proces zal nog veel langer duren.

GRIJZE ZONES

Toch zijn er bij het GDPR-verhaal ook wat kanttekeningen te maken. Er zijn nog grijze zones in de regelgeving. Denk bijvoorbeeld aan het afstemmen van procedures met derden, leveranciers of onderaannemers, of wanneer er tussen twee financiële instellingen gegevens uitgewisseld moeten worden. Wij moeten bewaken dat alle partijen met wie wij data uitwisselen, ook GDPR-proof zijn. Of dat proces 100% waterdicht zal zijn tegen de deadline van 25 mei, is nog af te wachten.

Overigens: de Europese richtlijn moet nog naar Belgische wet worden vertaald. En dan is het toch een opmerkelijke vaststelling dat de privacycommissie, die dat vertaalproces moet begeleiden, nog heel wat werk voor de boeg heeft. Daarom zit er niks anders op dan ons volledig te enten op die Europese richtlijn

en te hopen dat er in de uiteindelijke Belgische wetgeving geen (al te) grote afwijkingen zitten die we niet meer tijdig kunnen implementeren.

De filosofie achter GDPR onderschrijven wij helemaal, zoals gezegd. Alleen: het middel mag het doel niet voorbijschieten. En wij vrezen dat dat op dit moment wel dreigt te gebeuren. De 'grote machine' die GDPR is, vraagt vormelijke aanpassingen op heel veel vlakken bij de bedrijven. Zijn alle procedures correct? Staat op alle formulieren expliciet een vermelding over de privacyregels? Staan alle handtekeningen op het formulier en staan ze op de juiste plaats? Het vormelijke is belangrijk en moet in orde zijn, daar is geen discussie over, maar we mogen daarbij het inhoudelijke niet uit het oog verliezen. De focus moet liggen bij hoe je als bedrijf omgaat met die vertrouwelijke gegevens. De GDPR-slinger mag niet doorslaan: inhoud komt op de eerste plaats.

CapitalatWork Foyer Group

www.capitalatwork.com

Manage your Future,
put your Capital at
Work

Voor meer informatie over **CapitalatWork** contacteer ons via Alexia Dubaere op het nummer 056/23 95 40 of via a.dubaere@capitalatwork.com

VERMOGENSBEHEER • VERMOGENSPANNING

capitalatwork
Wealth Management Foyer Group



Titeca Accountancy

Dubbele belasting op Franse roerende inkomsten: een nieuw hoofdstuk

Beleggers die investeren in het buitenland en intresten of dividenden genieten, ondergaan al sinds jaar en dag een dubbele belasting. Ondanks de vele dubbelbelastingverdragen die België heeft afgesloten welke de bronheffing in het buitenland beperken, blijft er netto toch minder over ten opzichte van een Belgische investering. In de zomer van 2017 zorgde een uitspraak van het Hof van Cassatie voor nieuw vuur in de discussie omtrent het vermijden van deze dubbele belasting.

1. BEPERKTE BRONHEFFING DBV BELGIË-FRANKRIJK

Het fenomeen van inkomsten uit Franse beleggingen is ondertussen gekend. Frankrijk kent een (interne) bronheffing op dividenden van 30% op alle dividenden die ze uitkeert, ongeacht waar de begunstigde woont. Het dubbelbelastingverdrag, afgesloten tussen België en Frankrijk in het jaar 1964, bepaalt echter dat de bronheffing maximaal 15% mag bedragen indien het roerend inkomen uitgekeerd wordt aan een natuurlijke persoon.

Het netto-inkomen dat vervolgens bekomen wordt, d.i. na afhouding van de beperkte Franse bronheffing, is vervolgens belastbaar in België aan het gewone tarief van de roerende voorheffing (op vandaag 30%). Stel bijgevolg dat een dividend uitgekeerd wordt van 100 euro, dan wordt eerst 15 euro Franse bronheffing betaald. Op het verschil, nl. 85 euro, is vervolgens 30% of 25,50 euro roerende voorheffing verschuldigd. Uiteindelijk blijft aldus 59,50 euro netto over ofwel een totale belastingdruk van 40,50%.

2. VOORRANG VAN DE VERDRAGEN

De Belgische wetgeving voorziet al drie decennia niet meer in een verrekening van de in het buitenland betaalde bronheffing. Het dubbelbelastingverdrag tussen België en Frankrijk bepaalt echter specifiek dat in het geval van de verkrijging van intresten of dividenden waarop een beperkte Franse bronheffing werd ingehouden, België een verrekening dient toe te staan 'onder de door de Belgische wetgeving vastgestelde voorwaarden, maar

zonder dat deze verrekening minder dan 15% van het ontvangen nettobedrag mag bedragen'.

Het Hof van Cassatie oordeelde in zijn arrest van 16 juni 2017 dat uit de lezing van voornoemd tekstdeel uit het dubbelbelastingverdrag duidelijk blijkt dat destijds een overeenkomst bekomen was over het feit dat België een verrekening van Franse bronheffing zou toestaan. Daarenboven geeft ze mee dat een dubbelbelastingverdrag steeds voorrang krijgt op de interne wetgeving. Bijgevolg gaf ze de fiscus ongelijk en dient er een verrekening toegestaan te worden van de ingehouden Franse bronheffing.

Concreet betekent dit aldus dat van de 100 euro dividend dat uitbetaald wordt door de Franse vennootschap, er in eerste instantie 15 euro Franse bronheffing ingehouden wordt. De 85 euro dit hieruit voortvloeit wordt in eerste instantie belast aan 30% maar daarnaast dient een verrekening toegestaan te worden van 15% op het netto ontvangen dividend, nl. 85 euro. Hierdoor is een verrekening mogelijk van 12,75 euro waardoor er netto in totaal 72,25 euro overblijft, ofwel een belastingdruk van 27,75%.

3. PROCEDURE

Na de uitspraak van het Hof van Cassatie dient het Hof van Beroep te Antwerpen opnieuw een oordeel te vellen over het dossier. Voorlopig is het aldus onzeker of de uitspraak ook effectief positieve gevolgen zal hebben. Wanneer dit dossier voorgelegd en uitgesproken zal worden, is echter onduidelijk.

Dit betekent echter niet dat er voorlopig niets gedaan kan worden. De Belgische wetgeving bepaalt immers dat een aanvraag ingediend kan worden waarbij de niet-verrekenende Franse bronheffing tot vijf jaar terug alsnog terugbetaald kan worden. Afhankelijk van de situatie kan dit door middel van een bezwaarschrift, een ambtshalve ontheffing dan wel een gewone vraag tot teruggaaf gerealiseerd worden.

De FOD Financiën heeft echter via een officiële berichtgeving reeds laten weten dat ze

niet akkoord gaat met de uitspraak en weigert voorlopig elke terugbetaling. Een procedure voor de rechtbank lijkt dan ook onvermijdelijk.

4. VOOR ALLES MOGELIJK?

De vraag stelt zich nu in welke mate dit arrest algemeen toegepast kan worden op alle roerende inkomsten verkregen uit het buitenland? Hier dient echter gewezen te worden op het feit dat het Hof van Cassatie zich louter uitsprak over de minimale verrekening die in het verdrag is opgenomen. Een dergelijke tekst is echter in nagenoeg geen enkel ander verdrag dat België gesloten heeft, opgenomen en het is dan ook niet mogelijk om op basis van voornoemd arrest een verrekening van andere bronheffingen te vragen. Uitzonderingen hierop zijn roerende inkomsten uit Australië, Israël en Italië aangezien in deze verdragen immers ook een gelijkaardige minimale verrekening bepaald werd.

Aaron Vervaeke, fiscalist Titeca Accountancy

Ondergaan
of ondernemen?

titeca[®]
accountancy

WWW.TITECA.BE





De Langhe Advocaten

EHBO-FC: Eerste Hulp Bij Onaangekondigde Fiscale Controle

De fiscus heeft diverse mogelijkheden om fiscale informatie te verzamelen. Eén daarvan is bijzonder zinvol: een onaangekondigd bezoek van de (bedrijfs) gebouwen laat de fiscus immers toe om de informatie aan de bron te verzamelen. Die bevoegdheid is weliswaar aan voorwaarden onderworpen, maar een ondernemer kan zich beter voorbereiden op dergelijk bezoek om niet voor verrassingen te komen.

VERRASSINGEN VERMIJDEN

De fiscus (vaak de Bijzondere Belastinginspectie) komt met een team ambtenaren onverwacht langs, al dan niet vergezeld van politie en sociale inspectie. Hij opent kasten en lades, ondervraagt personeel en kopieert computerbestanden. Onder de (in)druk van de omstandigheden staat u of uw medewerker het hele onderzoek oogluikend toe en wacht u nadien het resultaat van het onderzoek af.

Tijdens zo'n bezoek is het echter belangrijk om zo actief mogelijk het onderzoek op te volgen. Een goede voorbereiding is daarvoor essentieel. Het is immers van belang dat u of uw medewerker vertrouwd is met het verloop van een fiscaal onderzoek zodat u met kennis van zaken uw rechten kan uitoefenen, hierin eventueel bijgestaan door een gespecialiseerd advocaat. Dit laat toe om het onderzoek correct en sereen te laten verlopen.

AANMELDING

De belastingambtenaren moeten over een geldig aanstellingsbewijs beschikken. Ze zijn niet verplicht om het spontaan te tonen, maar als ze dat niet doen moet u dit expliciet vragen. Indien de ambtenaren geen geldig aanstellingsbewijs hebben, mag u hen de toegang weigeren. Vervolgens vraagt u welke onderneming en welke periode wordt gecontroleerd zodat het voorwerp van het onderzoek onbetwistbaar vaststaat. De fiscus heeft geen bijzondere machtiging nodig om bedrijfsgebouwen te bezoeken, maar wel voor het bezoek van privéruimten (bijvoorbeeld het appartement van de bedrijfsleider). Daar-

voor is een machtiging van de politierechter vereist die de fiscus moet kunnen voorleggen vóór hij de privéruimte betreedt.

ACTIEF ZOEKRECHT?

Het optreden van de fiscus kan niet gelijkgesteld worden met een strafrechtelijke huiszoeking door het parket, maar in de praktijk voelt het wel zo aan.

Tijdens het bezoek kan de fiscus de boekhouding controleren die in de lokalen worden aangetroffen zonder dat hij daarvoor de toestemming van de ondernemer nodig heeft. De fiscus mag hiervan kopie nemen of de originelen meenemen. Hierbij moet er vooral over gewaakt worden dat de gegevens effectief betrekking hebben op de gecontroleerde periode. De fiscus mag ook kopie nemen van elektronische gegevens zoals mailboxen van de ondernemer en alle personeelsleden. In principe mag de fiscus niet zelf plaats nemen aan de computer, maar mag u de kopie zelf nemen.

Vaak ontspinnen er zich wezenlijke discussies over de draagwijdte van het onderzoek en met name over de omvang van de bevoegdheden van de fiscus en de wijze waarop hij die uitoefent. De fiscus houdt niet altijd rekening met de opmerkingen van de ondernemer. Het is daarom van belang dat u al uw opmerkingen expliciet vermeldt in het proces-verbaal over het bezoek dat de fiscus opstelt. Voor fundamentele kwesties kan het zelfs aangewezen zijn om de tussenkomst van een deurwaarder te vragen zodat hij de nodige vaststellingen kan doen (bijvoorbeeld wanneer de toegang tot computerbestanden wordt geforceerd).

NA HET BEZOEK

Wanneer het bezoek is afgelopen, doet u er goed aan om meteen het onderzoek met uw advocaat te bespreken zodat eventuele schendingen van fiscale procedureregels kunnen worden vastgesteld. Het is tevens noodzakelijk om een grondig rapport van het onderzoek op te stellen waarin het verloop ervan wordt weergegeven. Dit rapport moet alle processen-verbaal uitgereikt door de fiscus

bevatten (PV van bezoek, PV van informatie-handelingen, PV van verklaringen, PV van retentie, enz.), maar ook bijvoorbeeld alle verklaringen van de personeelsleden die zijn ondervraagd door de fiscus. Dit rapport zal later als leidraad dienen voor de besprekingen met de fiscus en eventuele procedures.

PROACTIVITEIT LOONT



Een onaangekondigd bezoek van de fiscus vergeet men niet snel. U kan dit in goede banen leiden door proactief uw organisatie te screenen, een intern draaiboek op te stellen dat de interne en externe contactpersonen aanduidt en richtlijnen bevat voor alle personen die in contact (kunnen) komen met de fiscus.

*Frank De Langhe en Kim Bronselaer,
De Langhe Advocaten*

 DeLanghe
advocaten - attorneys



tax - M&A - governance
finance - commercial

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

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

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

DROOMMACHINES VAN LEERLINGEN EN STUDENTEN WEKKEN WERELDWIJD INTERESSE

Met zijn tiende verjaardag in zicht mocht MyMachine begin december in het Amerikaanse Philadelphia de 'Reimagine Education Presence Learning Gold Winner 2018 Award' in ontvangst nemen. Opnieuw een grote blijk van waardering voor deze organisatie die in Zuid-West-Vlaanderen ontstond. Intussen zwermde de innovatieve projectgebaseerde onderwijsmethodiek uit over heel België én naar acht landen op drie continenten.

MyMachine viert tiende verjaardag met internationale award

MyMachine groeide uit een partnerschap tussen Howest, Leiedal en het Streekfonds West-Vlaanderen. Het is nog steeds het enige onderwijsproject ter wereld dat de drie onderwijsniveaus bereikt: lager, middelbaar en hoger onderwijs. Lagereschoolkinderen fantaseren een 'droommachine', studenten hoger onderwijs ontwikkelen hiervoor een concept en leerlingen technisch onderwijs bouwen een werkend prototype.

MyMachine werd zowat tien jaar geleden 'verwerkt' toen de sterren mooi op één lijn stonden. "Het verhaal begint bij Oscar, het zontje van een collega van medeoprichter Filip Meuris van Leiedal", vertelt Piet Grymonprez, managing director van MyMachine. "Het gezin zou verhuizen en Oscar wilde een schattenjaagmachine maken, want 'het zou jammer zijn mochten de nieuwe bewoners de verborgen schat vinden.' Tegelijk was ik in Molenbeek samen met een vzw bezig met een project om ideeën van lagereschoolkinderen te koppelen aan realisaties van studenten Productdesign van Howest. Filip Meuris, Jan Despiegelaere van Streekfonds West-Vlaanderen en ikzelf vanuit Howest dachten: 'Wat als we dit eens structureel zouden aanpakken én het tech-

nisch middelbaar onderwijs erbij betrekken?' En nog steeds is het een cocreatiemethodiek; lager, technisch middelbaar en hoger onderwijs werken nauw samen, en elke leerling/student leert eruit."

INTERNATIONALE LICENTIES

Jan, Filip en Piet zochten in hun eigen netwerk naar leerkrachten om het idee van MyMachine in de regio Kortrijk uit te testen. Al in een heel vroeg stadium deden ze, in samenwerking met Voka, ook een beroep op bedrijven voor (financiële) ondersteuning. "Met de steun van het Agentschap Innoveren & Ondernemen, konden we MyMachine gradueel uitbreiden: eerst West-Vlaanderen, dan heel Vlaanderen en Brussel, en sinds kort ook een proefproject in Wallonië", vertelt Piet.

Eerst België en dan de wereld, want intussen lopen er ook MyMachine-projecten in Frankrijk, Portugal, Slovakije, Slovenië, Noorwegen, Zuid-Afrika en de Verenigde Staten. "Vrij snel na de oprichting van MyMachine mochten we in Monterrey, Mexico een World Summit Award van de Verenigde Naties in ontvangst nemen, op een event waar 91 landen aanwezig waren", zegt Piet. "Dat was voor ons een kantelmoment. Veel delegaties daar vroegen of we onze methodologie ook naar hun land konden brengen. Dat hebben we dan ook gedaan, via een licentiemodel."

VERFRISSENDE LEERMETHODIEK

MyMachine kwam ook op een moment dat de modernisering van ons onderwijs en het opwaarderen van het technisch onderwijs



Aagje Beirens
en haar collega
Piet Grymonprez

op de agenda kwam. "Men heeft nu, terecht, de mond vol van STE(A)M (Science, Technology, Arts, Mathematics, red.); wij deden dat al voor dat kind een naam had", stelt Aagje Beirens, samen met Maité Van Keirsbilck coördinator van MyMachine Vlaanderen. "De leerkrachten uit de verschillende onderwijsniveaus vinden deze manier van projectgebaseerd onderwijs erg boeiend en verfrissend. Bovendien worden zij zelf aangestoken door de open blik waarmee de kinderen hun project bedenken en aanpakken."

"Het héle zoek- en maakproces, van idee tot realisatie, is leerzaam", stelt Piet. "Kinderen uit het lager onderwijs ontdekken dat de

"Wereldwijd had MyMachine al een impact op 500.000 mensen

PIET GRYMONPREZ



wereld rond hen maakbaar is. Ze krijgen bovendien een realistisch beeld van wat technisch onderwijs kan inhouden. En studenten hoger onderwijs – toekomstige ingenieurs, product- en gamedesigners – leren omgaan met een zeer veeleisende, brutaal-eerlijke opdrachtgever (licht). Leerlingen uit het technisch middelbaar gaan dan weer voluit beseffen welke belangrijke schakel zij zijn in het maakproces en veel meer zijn dan 'uitvoerders'; in veel gevallen kunnen zij nog verbeteren wat de ontwerpstudenten hebben bedacht." (JD - Foto Kurt)

MYMACHINE.BE
MYMACHINEGLOBAL.ORG

Ontmoeting tussen bedrijfswereld en onderwijs

De ondernemingen die rechtstreeks met MyMachine samenwerken, worden bij elke stap betrokken en krijgen gelegenheid om al dat jong talent te ontmoeten. "Misschien maken ze er wel kennis met een van hun toekomstige medewerkers", zegt Aagje. "Studenten kunnen op hun beurt op een originele manier in contact komen met mooie maar soms niet altijd gekende bedrijven. Ondernemers die met ons willen samenwerken, hun knowhow en netwerk willen delen, nodigen we graag uit om contact met ons op te nemen."

Aan het einde van elk traject, dat grosso modo samenvalt met een academiejaar, organiseert MyMachine een tentoonstelling met alle prototypes. De kinderen en jongeren zijn dan maar wat trots om hun droommachine aan het ruime publiek te kunnen voorstellen. Dit jaar vindt de slotexpo plaats in Technopolis in Mechelen. Als ondernemer kan je op een originele manier in contact treden met de toekomstige talenten uit lager, hoger en technisch secundair onderwijs. Je ontdekt er het hele maakproces van alle droommachines: van geniaal idee op papier tot werkend prototype.

"Per schooljaar hebben we in Vlaanderen en Brussel een twaalfstal scholenteams. In de praktijk betekent dat tussen de 700 en 850 mensen die een academiejaar lang intens samenwerken", zegt Aagje. "In de voorbije tien jaar heeft MyMachine tienduizenden ideeën verzameld, honderden werkende prototypes opgeleverd, en meer dan 8.000 studenten bereikt. Wereldwijd had het al een impact op 500.000 mensen", besluit Piet.



Frédéric Dufour – Groep Dufour

De groep Dufour uit het Doornikse werd begin de jaren 1900 opgericht en telt nu meer dan 900 medewerkers. Zaakvoerder Frédéric Dufour vertegenwoordigt de derde generatie in een typisch familiebedrijf. Het concern is boven alles een specialist inzake logistieke oplossingen (hijskranen, speciale transporten), waarmee het zich vooral profileert als partner voor de windmolenparken. Maar de actieradius strekt zich ook uit richting milieu, logistiek, energie of algemene aannemingswerken voor grote bouwprojecten.

“Niets boven de waarden van een familiebedrijf”



De rode draad door alle activiteiten is steevast duurzaamheid, gekoppeld aan verregaand professionalisme. Als grote *believer* van open grenzen en een *open mind*, ging Frédéric Dufour onlangs een samenwerking aan met Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. Ongewoon? "Neen hoor, meer Waalse bedrijven moeten zich interesseren voor Vlaanderen."

U staat aan het hoofd van een typisch familiebedrijf. Wat betekent de notie 'familiebedrijf' voor u in de praktijk?

"Familiebedrijven zijn in mijn visie bedrijven die door waarden gedreven zijn en voor wie de lange termijn primeert. In alles wat we doen, handelen we met respect. Respect voor de klanten, de medewerkers, het milieu, de mobiliteit, de maatschappij, de stakeholders. Als we investeren, in gelijk welke sector, dan staan duurzaamheid en de zorg voor het milieu altijd met stip voorop. We hebben alle regels *de bonne conduite* ook vastgelegd in een uitgeschreven charter, zodat iedereen weet waarvoor we staan en waarin we geloven. Hier in huis zweren we bijvoorbeeld bij een gedeeld management tussen drie broers (onder wie ikzelf) en mijn neef, allen Dufours. De tijd is voorbij dat één persoon alles voor het zeggen had. Cruciaal in ons verhaal is ook de zorg voor de eigen medewerkers. Ze moeten veilig kunnen werken in een gezonde omgeving, ze moeten gelukkig kunnen zijn in wat ze doen. Finaal hechten we ook veel belang aan R&D; dat is de hoeksteen van de vooruitgang."

Mogen uw kinderen ook in uw voetsporen treden? Of moeten ze dat gewoon doen?

"Binnen de brede familie zijn we het er roerend over eens: het liefst willen we dat dit nog lang een familiaal bedrijf blijft. Mijn kinderen zijn nog te jong, dat is dus nog veel te vroeg. Maar de spelregels zijn wel uitgeschreven in ons familiecharter. Zoals: je moet competent zijn, je moet meerdere talen spreken en je moet al wat ervaring hebben. Voorlopig is er één vertegenwoordiger van de vierde generatie aan boord."

Wat als men kiest voor het eigen familiebedrijf, maar zonder al te veel verantwoordelijkheid?

"Onze voorkeur gaat duidelijk uit naar het opnemen van verantwoordelijkheid in een directiefunctie, als alle voorafgaande voorwaarden dus vervuld zijn. Binnen de familie vinden we dat een evidente optie, want er schuilt duidelijk een gevaar als je *des dirigents* hebt en *des dirigés*. Dat zorgt alleen maar voor wrevel of spanningen."

Dufour is actief in alle buurlanden (Nederland, Frankrijk, Duitsland). Hoe zit het met Vlaanderen?

"We zijn in uiteenlopende sectoren bijna dagelijks in contact met Vlaamse bedrijven, met wie we het goed kunnen vinden. Ondernemers spreken toch altijd dezelfde taal, niet? Ze streven hetzelfde doel ook na: meerwaarde creëren. We zijn er graag actief, bijvoorbeeld met afvalbehandeling in de gemeenten Zwevegem, Avelgem, Kuurne, Wervik, Deerlijk en Ieper. Met de afvalintercommunale IMOG werken we al vijftien jaar nauw samen. Uit respect voor het milieu zetten we in Vlaanderen ook vrachtwagens op gas in. We denken dat we nog veel meer kunnen bieden. Eén: Aan de poort van Vlaanderen hebben we langs de Schelde maar liefst drie eigen binnenhavens (Pecq, Doornik en Vaulx) die volledig uitgerust zijn en voorzien voor alle mogelijke activiteiten, van opslag tot goederenbehandeling. Vlaamse bedrijven die kiezen voor ecologisch transport via de waterwegen, zijn er meer dan welkom. Twee: we investeren in Doornik 50 miljoen euro in een groot energieneutraal recyclagepark van 12 hectare voor afvalbehandeling. De site moet in 2019

"Op de vraag waar we nog willen groeien, antwoord ik volmondig: graag nog wat meer in Vlaanderen."

operationeel zijn. De bedoeling is de om de circulaire economie een boost te geven. Ik kan me voorstellen dat heel wat West-Vlaamse bedrijven daarin kunnen geïnteresseerd zijn, want de te behandelen goederen zijn van de meest uiteenlopende aard."

Droomt u nog van verdere groei?

"Groeï is hier nooit prioriteit nummer één geweest. Groei is altijd een gevolg geweest van een bepaalde aanpak, gestoeld op waarden en overtuigingen. Zoals: proberen altijd beter te doen, verregaande serviceverlening aan de klanten, zorgen voor topproducten en voor tevreden werknemers. Dan volgen de rendabiliteit en de groei vanzelf. En op de vraag waar we nog willen groeien, antwoord ik volmondig: graag nog wat meer in Vlaanderen."

Hoe is het gesteld met het ondernemerschap in Wallonië? Ziet u dankzij het zogenaamde Marshall-plan duizend bloemen bloeien en

kan la Wallonie Picarde (Henegouwen) zich meten in die ratrace?

"Ik zie mooie mature bedrijven in Wallonië, maar ik stel vast dat er nog altijd te weinig starters zijn. Het is vooral een kwestie van de juiste mentaliteit. Er is ook nog altijd een tekort aan kapitaal. De banken zouden nog meer moeten doen. Ook de overheid blijft in gebreke: die zou meer garanties moeten geven om starten gemakkelijker te maken. De regering mag dan wel zeggen dat de loonkloof met de buurlanden grotendeels gedicht is, de waarheid is dat er met Duitsland bijvoorbeeld nog altijd een kloof van circa tien procent gaapt. Het gebrek aan flexibiliteit in de arbeidswetgeving zet ook nog altijd een rem op het ondernemerschap. Finaal vind ik ook dat er een te grote afstand bestaat tussen het onderwijs en wat de bedrijfswereld wil."

U kreunde met uw bedrijf en met uw Franse activiteiten onder de regels van de zogenaamde Wet Macron. Wat betekende dat in de praktijk?

"Er stelde zich meer dan één probleem met de Wet Macron. Ik denk aan de formaliteiten over detachering (Belgische arbeiders die in Frankrijk werken) en aan de zogenaamde procedure BTP (Batiment et Travaux Publics): tweemaal een zware dobber voor bedrijven. De regels in verband met detachering hielden in dat je vooraf moest melden wie er kwam werken in Frankrijk. Per arbeider kostte dat aan het bedrijf 40 euro per dag. Dufour heeft dagelijks zowat tweehonderd mensen die actief zijn in Frankrijk. Reken en tel: 200 maal 40 euro, was 8.000 euro per dag. Als we dat nog eens vermenigvuldigen met tweehonderd werkdagen, kwam dat uit op 1,6 miljoen euro. Gewoon omdat je voor tewerkstelling zorgt. Nonsens toch. Zoals veel bedrijven hebben we in dit dossier de voorkeur gegeven aan de toepassing van de EU-regelgeving. Wie de EU-regels niet toepast, doet toch alleen maar aan protectionisme of aan concurrentievervalsing, en dat kan niet."

De BTP-procedure dan?

"Wie publieke werken uitvoert op een *chantier*, moet volgens de Wet Macron een kaart hebben voor elke werknemer. Opnieuw worden Franse bouwvakkers hier anders benaderd, want voor hen is één kaart voor de hele duur



van een contract voldoende. Buitenlandse bouwvakkers moeten echter per *chantier* een andere kaart hebben. Opnieuw een aberratie, opnieuw concurrentievervalsing. Dit jaar wordt de maatregel herzien, maar het finale resultaat blijft af te wachten."

De Group Dufour is met filialen in Lens, Duinkerke en zelfs Parijs nochtans rijkelijk vertegenwoordigd in la douce France. Maar dat bracht dus ook geen soelaas?

"Voor Fransen die op Franse loonlijsten staan, geldt een geprivilegieerd statuut. Maar voor Belgische werknemers die in Frankrijk komen werken, moet er gedokt worden. Gelukkig wordt die maatregel nu herzien. Met dank aan onder meer Voka dat voor deze zaak uitvoerig is gaan lobbyen."

Was Voka een soort van laatste reddingsboei? Alleen oplossen lukte niet?

"Ik ben, en dikwijls met collega-ondernemers, zowat alle instanties gaan bezoeken: ministers, kabinetsmedewerkers, de Chambre de Commerce in Doornik en in Rijsel, de Euro-metropool, de Union Wallonne des Entreprises en finaal dus ook Voka. Wie de doorslag heeft gegeven? Ik denk dat alles voor een deel heeft geholpen, maar Voka heeft zeker indruk gemaakt in dit dossier. Geen inspanning was te veel."

Zouden meer Waalse bedrijven zich moeten interesseren voor wat Voka hen kan bieden?

"Daar kan niet de minste twijfel over bestaan. Het heeft echter allemaal te maken met attitude. Met Dufour staan wij erg open tegenover Vlaanderen. Wij hebben er veel contacten en veel zakenvrienden en dat zorgt voor nieuwe business en een goed gevoel. Ik merk echter dat niet iedereen aan deze kant van de taalgrens dezelfde openheid aan de dag legt. Te veel Waalse ondernemingen staan met de rug

De zeven business units van de groep

1. **Kraanwerken:** in de bouw, in de energiesector, in de civiele bouwkunde
2. **Transport:** *convois exceptionnels* en klassiek vrachtwagenvervoer
3. **Logistiek:** opslagplaatsen en eigen havenuitbating
4. **Afvalbeheer:** eigen vrachtwagens en verwerkingsdepots
5. **Bouw**
6. **Beton**
7. **Energie:** eigen benzinstations of voor rekening van derden, en bedeling van olie voor particulieren

naar Vlaanderen gekeerd en dat kan je alleen maar betreuren. Ik zou zelfs meer zeggen: ze weten niet wat ze missen."

U bent met uw bedrijven al jaren shirtsponsor van voetbalploeg Excelsior Moeskroen. Kan u de return on investment berekenen van zo'n bijdrage?

"We zijn met onze firmanaam aanwezig in meerdere sporten. Zo zijn we ook cosponsor van het professionele wielerteam Wanty Groupe Gobert, dat ook deelneemt aan de Tour de France. We krijgen daar cijfers over binnen: de return op vlak van naambekendheid is enorm. Bovendien associëren we ons als bedrijf graag met de waarden uit de sport: fairplay, respect, dat soort zaken. We zijn ook actief in handbal, bij basketploeg Mons, bij waterpolo of bij triathlon. De contacten die je in sportmiddens kan leggen met andere zakenlui, zorgen er voor dat het allemaal meer dan de moeite waard is." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

"Te veel Waalse ondernemingen staan met de rug naar Vlaanderen gekeerd. Dat kan ik alleen maar betreuren."



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 bezielend ondernemerschap!

www.oranjo.be

'STEM VOLUIT VOOR TWICE'



*Welke TWICE-medewerker krijgt uw stem?
Surf naar stem.twice.be om uw stemformulier in te vullen.*

Misschien maakt u kans op al het moois dat uw kandidaat belooft!

© 2018 - TWICE entertainment n.v. / www.twice.be

TVH EQUIPMENT

You will ❤️ our rental solutions



Waregem · Antwerpen · Nijvel
Sint-Niklaas · Maaseik · Luxemburg



TVH EQUIPMENT NV · HEAD OFFICE WAREGEM
Brabantstraat 15 · 8790 Waregem · Belgium
T +32 56 43 42 11 · F +32 56 43 43 45 · waregem@tvh.com · www.tvh.com

A company of **TVH**



HAVEN LEGDE IN 2017 BASIS VOOR NIEUWE TRAFIEKEN EN INVESTERINGEN

Chinese springplank voor Zeebrugge

Januari 2018 zal mogelijk de geschiedenisboeken ingaan als een kantelpunt voor Zeebrugge. Nadat de haven in 2017 weer opveerde, ontvouwde de Chinese grootmacht Cosco Shipping Port haar plan om met de Franse rederij CGA CGM extra trafiek aan te brengen, gekoppeld aan bedrijfsvestigingen in de Maritieme Logistieke Zone.

In 2017 passeerde in Zeebrugge 37,12 miljoen ton goederen, weliswaar 1,8% minder dan in 2016 maar niettemin een bron van optimisme. "Wanneer we de algemene Europese daling in LNG-trafiek buiten beschouwing laten – waardoor we 1 miljoen ton minder kregen – gingen we zelfs vooruit. Er kwamen bijkomende spoordiensten, het wekelijkse aantal afvaarten naar het Verenigd Koninkrijk werd opgetrokken van 55 naar 63, de short-seatrafiek naar Scandinavië ging sterk vooruit, de overname van de APM containerterminal door Cosco is een sterk signaal, enzovoort. We zien alom investeringen in transformatie", sprak gedelegeerd bestuurder van MBZ Joachim Coens bij de voorstelling van de jaarcijfers.

De roll-on/roll-off-trafiek groeide naar 14,96 miljoen ton (+4.3%). Met 2,83 miljoen nieuwe auto's (+2%) werd het opnieuw een recordjaar en groeide Zeebrugge bovendien sneller dan de concurrentie; de Bremerhaven trappelde bijvoorbeeld ter plaatse. "Dit bevestigt onze rol van Europees distributiecentrum voor de auto-industrie. Niettemin moeten we waakzaam zijn want voor het eerst in jaren daalde in het najaar de autoverkoop in het VK, toch een groot stuk van onze markt. De onzekerheid over de Brexit leidt er tot verminderd consumentenvertrouwen", zegt APZI-voorzitter Marc Adriansens.



De containertrafiek herpakte zich sterk tot 15,38 miljoen ton (+6,5%), nadat de containers in 2015 een klap van -10% te verwerken kregen. Vooral de start van Cosco Shipping Ports Terminal Zeebrugge in het najaar biedt perspectieven. "De overname van de APM containerterminal door het Chinese Cosco zet ons op de toekomstige wereldkaart. Wij beschikken over alle troeven voor het ontvangen en behandelen van megacontainerschepen. Bovendien is het de strategie van Cosco en MBZ om via deze containerterminal andere markten te bespelen en nieuwe spelers aan te trekken. Onze Maritieme Logistieke Zone biedt alvast plaats voor Chinese en andere bedrijven die er hun logistiek platform willen opzetten", zegt Coens.

Het optimisme steeg nog meer toen bij de ondertekening van de concessieovereenkomst op 22 januari bleek dat de Franse rederij CGA CGM voor 10% in de CSP Zeebrugge Terminal stapt. Vicevoorzitter en gedelegeerd bestuurder van CSP Zhang Wei stelt onomwonden: "Zeebrugge wordt onze eerste toegangspoort tot Noord-West-Europa." APZI-voorzitter Marc Adriansens hoopt dat CSP in Zeebrugge een gelijkaardig verhaal

"Wij beschikken over alle troeven voor het ontvangen en behandelen van megacontainerschepen."

JOACHIM COENS

kan schrijven als in de Griekse haven Piraeus: "Die groeide in tien jaar tijd uit tot de Chinese distributiehubs voor het Middellandse Zeegebied, met vestigingen van topbedrijven zoals bijvoorbeeld Huawei."

Op de nieuwjaarsreceptie van de Zeebrugse Havengemeenschap, die voor het eerst door duizend mensen bijgewoond werd, maakte minister Ben Weyts (N-VA) bekend dat de Vlaamse regering tegen eind februari zal beslissen over de voorkeurslocatie voor een nieuwe, tweede zeesluis. Die investering wordt voor alle gebruikers van de achterhaven van cruciaal belang voor hun bedrijfszekerheid en expansieplannen. (RJ - Foto MVN)

Gezondheid, veiligheid en welzijn, het zijn zaken die vaak samengaan. Verschillende West-Vlaamse bedrijven hebben er hun core-business van gemaakt.

Duurzaam ondernemen of maatschappelijk verantwoord ondernemen kan vele gezichten hebben. Het is een continu proces waarbij ondernemingen hun prestaties op diverse vlakken trachten te verbeteren. Veiligheid en gezondheid vormen belangrijke hoekstenen en bij Balta wordt er meer dan ooit aandacht aan besteed. "Noem het maar een onderdeel van onze strategie", zegt hr-directeur Frederik Ampe.

"Safety first maakt deel uit van onze bedrijfscultuur."

Je hoeft echt geen beursgenoteerd bedrijf te zijn om veiligheid en gezondheid hoog in het vaandel te dragen. Elke producerende kmo heeft wel ergens een plan in de lade liggen. Bij Balta heet het echter een masterplan. "Eerlijk is eerlijk, sinds Tom Debusschere hier als CEO aantrad (medio 2016, nvdr) kregen die thema's vernieuwde aandacht", vertelt Frederik Ampe. "In 2008 al werd een en ander op papier gezet, maar laten we zeggen dat de aandacht voor die thema's in de loop der jaren wat verslaptte. Onze nieuwe CEO nam het initiatief en zette de beide buzzwoorden weer helemaal bovenaan de prioriteitenlijst."

Om de twee weken komt nu een zevenkoppige werkgroep samen, onder leiding van de CEO. Daar wordt de theorie uit het document "One Balta for Safety" getoetst aan de praktijk en waar nodig gebeuren ook bijstellingen. "Want de zorg voor veiligheid en gezondheid is een continu proces", weet Frederik Ampe. "Via diverse acties wordt aan de weg getimmerd. Zo wordt eerder aandacht besteed aan preventief en positief veilig gedrag in plaats van onveilig gedrag achteraf te bestraffen, zoals

in het verleden al te vaak gebeurde. In onze moderne optiek is instaan voor veiligheid ook bij uitstek een collectieve verantwoordelijkheid van werknemers én werkgever samen. Vroeger werd vaak gezocht naar een fout of een schuldige. We prediken ook zogenaamde golden safety rules. Daarbij gelden drie trefwoorden: stop, think, act. In geval van twijfel dragen we onze medewerkers op om eerst te stoppen, even na te denken en dan pas tot de actie over te gaan. In het verleden was het een beetje omgekeerd: actie kwam altijd voorop. Nu benadrukken we sterk dat iedereen het recht en zelfs de plicht heeft om vooruit en vooraf na te denken over zoiets cruciaals als veiligheid. Onze missie is dan ook klaar en duidelijk voor iedereen: elke collega die de werkdag of shift begint, gaat veilig en gezond terug naar huis."

ZORG VOOR VEILIGHEID ALS NATUURLIJK PROCES

Alle acties of beleidslijnen omtrent veiligheid zijn uiteraard maar zo goed als ook de basis er op zijn beurt in gelooft. Dat is het terrein van de sensibilisering. "Je mag nog zoveel sensibiliseren als je wil, de grootste moeilijkheid blijft de reële gedragsverandering", aldus Ampe. "Mensen zijn dikwijls erg sterk vergroeid met bepaalde gewoontes en dat proces omkeren, vergt tijd en geduld. Alles begint en eindigt met het inzicht in hoofde van de werknemer. Als hij of zij overtuigd is van het goede doel, dan is dat een eerste belangrijke stap, maar ook niet meer dan dat. Het einddoel moet zijn: mensen zo ver krijgen dat de zorg voor veiligheid een natuurlijk proces wordt. Noem

"Je mag nog zoveel sensibiliseren als je wil, de grootste moeilijkheid blijft de reële gedragsverandering."

FREDERIK AMPE



“We willen dat onze mensen fier zijn over hun werk en dat kunnen tonen aan hun gezinsleden. Ook dat kan bijdragen tot een goed gevoel.”

FREDERIK AMPE

het maar onbewust opteren voor veiligheid. Niet alleen de eigen medewerkers moeten doordrongen zijn van de boodschap dat veiligheid alles is. Onze mensen worden opgeleid om bezoekers, leveranciers of subcontractors attent te maken op de geldende voorschriften. Hun voorbeeldfunctie is belangrijk. Niemand is ooit vrij van een ongeval, maar Balta streeft naar een soort cultuur rond veiligheid. En als er iets misloopt, wordt alles tot op het bot geanalyseerd om er dan ook de passende conclusies uit te trekken. Pas dan maak je echt vooruitgang.”

FYSIEK ÉN MENTAAL GEZOND

Naast veiligheid is ook het thema ‘gezondheid’ een topic waar zelfs binnen de bedrijfsmuren van Balta niet licht wordt mee omgespron-

gen. “Drugs en alcohol zijn sowieso verboden en als het over roken gaat, krijgt niemand nog een vrijgeleide in de vorm van een mooi afgebakend lokaal”, aldus Ampe. “We willen en kunnen roken niet verbieden maar het gebeurt alvast nooit meer binnenskamers. Naar buiten gaan om te roken is de enige optie.”

Ook mentale weerbaarheid is bij Balta een item. “We willen dat de medewerkers zich zo goed mogelijk voelen op het werk, en willen daar als organisatie ook ons steentje toe bijdragen”, aldus Frederik Ampe. “Men heeft het dan al vlug over ‘de sfeer op het werk’. Samen met Attentia hebben we de medewerkers bevraagd. De conclusie was: het zit goed. Dat wil dus ook zeggen: alles kan beter. Opnieuw hebben we een reeks acties opgezet die de

algemene sfeer en het individueel welzijn ten goede moeten komen. Zo worden er van tijd tot tijd sprekers-specialisten uitgenodigd die inzicht verschaffen in stressbestendigheid, een betere balans tussen werk en privé en over wellbeing. Daar blijft het niet bij. Zo wordt het collectief deelnemen aan sportevents (een loopwedstrijd bijvoorbeeld) sterk aangemoedigd, of gaan we met zij die dat willen al eens naar een cultureel event, zoals naar de opera. We nodigen de familieleden van onze medewerkers ook uit om nader kennis te maken met het bedrijf. We willen dat onze mensen fier zijn over hun werk en dat ook kunnen tonen aan hun gezinsleden. Ook dat kan bijdragen tot een goed gevoel.”

(KC - Foto DD)

WWW.BALTAGROUP.COM

JVB VERZEKERINGEN BELEEFTE EXPLOSIEVE GROEI DANKZIJ ATYPISCHE AANPAK

"Sensibilisering en preventie werken heilzaam"

Een omzetcijfer dat in vier jaar tijd verdrievoudigd is, drie nieuwe medewerkers in een jaar tijd en voor dit jaar een groeiprognoze van circa 25%: het gaat ontzettend hard voor JVB Verzekeringen. Shari Galle en Jonas Van Biervliet danken de groei onder meer aan netwerking en extern advies van gereputeerde ondernemers.



Jonas Van Biervliet en Shari Galle samen met hun team.

Jonas Van Biervliet stapte vijf jaar geleden in de zaak van zijn ouders, die destijds een bankportefeuille in Waarmaarde hadden overgenomen. De zaak kreeg een enorme boost toen hij, samen met echtgenote Shari Galle, vooral in de regio rond hun woonplaats Roeselare ging prospecteren. Na het opsplitsen van de bank- en verzekerings-

activiteiten kreeg het bedrijf met de naam 'JVB Verzekeringen' een eigen identiteit. "Omwille van de stevige groei verhuisden we in februari 2017 naar Izegem", zegt Jonas. "Hier beschikken we over vijf bureaus, maar die zitten intussen alweer vol. De voorbije veertien maanden versterkten we ons team met drie medewerkers."

JVB Verzekeringen focust zich vooral op kmo's en jonge starters. "We bezoeken onze klanten minstens één keer per jaar, zodat we de oplossingen helemaal op hun behoeften kunnen afstemmen. We gaan transparant te werk, verduidelijken ook de kleine lettertjes en zorgen ervoor dat ze geen cent te veel betalen. Dat zorgt voor heel wat positieve reacties én mond-tot-mondreclame."

JVB Verzekeringen vindt het essentieel dat een verzekeringsmakelaar ook preventief optreedt. "Om de veiligheid en gezondheid van medewerkers te garanderen, raden we onze zakelijke klanten aan op bepaalde zaken te letten, zodat ze achteraf niet hoeven vrezen dat de verzekering niet tussenkomt omdat ze de preventievoorwaarden niet hebben gerespecteerd. De controle van elektrische installaties en keuring van brandblusapparaten, een ordelijk magazijn, geen smartphonegebruik achter het stuur,... het zijn soms kleine dingen die een wereld van verschil kunnen maken."

De makelaar raadt werkgevers ook aan hun medewerkers te informeren over de gevolgen van een mogelijk ongeval. "Als werknemers ervan doordrongen zijn hoeveel een schadegeval kost, hebben ze automatisch meer respect voor de faciliteiten die ze mogen gebruiken. We belonen trouwens klanten die geen of amper schade hebben met aantrekkelijke bonussen."

De onafhankelijke makelaar laat zich bij het uitstippelen van zijn beleid adviseren door ervaren ondernemers en een groeicoach. "We overleggen ook veel met collega-ondernemers. Dat is van onschatbare waarde", besluit Jonas Van Biervliet. (BVC - Foto Kurt)



Zoveel meer dan een zwembad

Goede service komt altijd boven water.

Al 55 jaar lang.

SHOWROOMS & AFHAALPUNTEN:

WORTEGEM

WORTEGEM-PETEGEM
T +32 55 390 390

TESSENDERLO
T +32 13 29 27 27

OVERIJSE
T +32 2 657 39 16



WWW.JVBVERZEKERINGEN.BE

ERGONOMISCH WERKEN WINT STEEDS MEER ZIELTJES

"Comfort stimuleren verlaagt absentisme gevoelig"

Een pijnlijke rug, een stijve nek, een verhoogd stressgehalte: het zijn vervelende gezondheidsklachten die we allemaal kunnen missen als kiespijn. Nochtans hebben we ze deels zelf in de hand, want een ergonomische werkhouding kan al veel ellende voorkomen. "Het thema wint bij heel wat bedrijven de jongste jaren sterk aan belang", voelen ook de specialisten van Ergodôme uit Kortrijk.

"Een goede werkpositie is ontzettend belangrijk", zeggen ergonomieadviseur Gilles Wynant en marketingverantwoordelijke Stijn Haerens. "Wie eerder krakkemikkig op zijn bureaustoel zit, ervaart te weinig steun in (onder)rug en nek, heeft te weinig doorbloeding naar de benen en is stressgevoeliger. Helaas is een slechte werkhouding eerder regel dan uitzondering: bij zeven op de tien bedrijven waar we op bezoek gaan, merken we dat bijsturing essentieel is. Vaak zetten we mensen met kleine tips al op weg. We zien wel vaker dat mensen niet alle verstelmogelijkheden van hun bureaustoel goed kennen en dus al jaren een verkeerde zitpositie hanteren."

Over zitten gesproken: dat doen we gewoon veel te veel. "Neem een doorsnee werkdag", legt Gilles Wynant uit. "We ontbijten zittend en rijden vervolgens in onze auto – ook zittend – naar het werk. Wie ergodynamisch wil werken, doet er goed aan op het werk niet meteen zittend het mailverkeer te bekijken: dat kan ook perfect rechtstaand en stimuleert het vitaliteitsgevoel. Doorheen de hele werkdag is het een goed idee om een zittende en staande houding af te wisselen. Dat gaat vlotter met verstelbare zit-statafels, dynamische krukjes of met fietsstoelen. Door het lichaam tijdens bureauwerk in beweging te houden, belast je minder de rug en stimuleer je de doorbloeding. Daardoor kan je je beter concentreren en reduceer je ook gevoelig de kans op hoofdpijn. Ook actieve zitsystemen die, zonder dat je erbij moet nadenken, continu bewegen en zo voor doorbloeding en activatie van de (rug)spieren zorgen, zijn een goed idee."



Naast fysieke klachten, kampen nogal wat mensen met stress of een burn-out. Over de middag even herbronnen en tot rust komen, kan al wonderen doen, bijvoorbeeld door middel van een powernap. "Wij hebben net de Powernap Lounge geïntroduceerd, waar mensen gedurende twintig minuutjes rusten in de Ergo-Gravity, een vooruitstrevende relaxzetel met infrarood, eventueel gecombineerd met een speciale lichttherapie bril. Als je daar helemaal ontspannen uit komt, heb je nog zoveel zin om met een fris gevoel je werkdag verder te zetten", vervolgt Gilles.

Het zijn vooral gezonde kmo's die investeren in ergodynamische systemen. "Zij beseffen dat die de productiviteit verhogen en de kans op absentisme verlagen. Bovendien is het een extra wapen in de 'war for talent': als mensen voelen dat hun werkgever echt voor hen zorgt, steken ze met plezier een tandje bij en stimuleren ze via mond-tot-mondreclame het positief imago van hun onderneming. Dat leidt wel eens tot spontane sollicitaties en een

"Doorheen de hele werkdag is het een goed idee om een zittende en staande houding af te wisselen."

GILLES WYNANT

vluigere invulling van vacante functies, zelfs voor knelpuntberoepen."

Ergodôme werkt, na een werkplaatsanalyse, oplossingen op maat uit en biedt de kans om ergo-dynamisch meubilair gedurende een bepaalde periode te testen. "Veel hoeven we dan niet meer te doen, want de producten verkopen zichzelf. Daardoor kunnen we ons des te meer op onze adviesfunctie focussen", besluit Gilles Wynant. (BVC - Foto Hol)

WWW.ERGODOME.BE



EERSTELIJNSADVIES OP MAAT VAN UW BEDRIJF

vraag het @voka



Enkele voorbeelden

- » "We hebben een Turkse klant die vraagt naar een ATR-document. Kan u mij meer info bezorgen daarrond?"
- » "Welke mogelijkheden bestaan er op het vlak van alternatieve verloning?"
- » "Moeten we invoerrechten betalen om in Chili te leveren?"
- » "Welke steunmaatregelen bestaan er op het vlak van innovatie?"
- » "Kan u me advies geven op het vlak van intellectual property? Hoe kunnen we de IP bij de onderneming houden?"

Vraag het @voka

Heeft u een vraag over een van deze thema's? Surf naar www.voka.be en vul er het aanvraagformulier in. U krijgt binnen de twee werkdagen een eerste reactie op uw vraag.

Een prangende ondernemersvraag, een onduidelijke reglementering, een nieuw managementvraagstuk, een moeilijke beslissing,... het is dagelijkse realiteit in uw bedrijf. Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen speelt daarop in met een nieuwe dienst: vraag het @voka.

"Ons team Kennis en Advies heeft heel wat expertise opgebouwd", klinkt het bij Voka. "We willen die kennis delen met alle leden en zo een echte toegevoegde waarde betekenen voor de West-Vlaamse ondernemingen, om hen nog verder te versterken."

HET CONCEPT?

Met vraag het @voka willen we u als ondernemer ondersteunen in uw dagdagelijkse uitdagingen. U stelt uw vraag via de website. Wij gaan er onmiddellijk mee aan de slag! Binnen de 2 werkdagen kan u van ons een eerste stand van zaken verwachten. Waar nodig worden onze expert-partners ook in dit proces betrokken opdat wij u steeds het beste advies kunnen geven.

ONZE EXPERTISEDOMEINEN

- » **Internationaal ondernemen** (exportdocumenten, Incoterms, tijdelijke uitvoer, invoerrechten, statuut geregistreerd

exporteur, Brexit, de Wet Macron,...)

- » **Innovatie** (bescherming van innovatie, subsidies voor projecten en investeringen, onderzoekscentra en kennisinstellingen,...)
- » **Menselijk kapitaal** (werving en selectie, talentmanagement, opleidingen, ontslag, brainstormtechnieken, duaal leren,...)
- » **Ruimtelijke Ordening** (RUPs, herziening PRS West-Vlaanderen, BRV, omgevingsvergunning, archeologienota,...)
- » **Fiscaliteit** (gemeentefiscaliteit, belastingvermindering materieel en outillage, blauwe economie, financiering, socio-economische data-analyse,...)
- » **Mobiliteit** (multimodaliteit, nieuwe transportvormen, mobiliteitsbudget, duurzame mobiliteit, fiscaliteit i.v.m. mobiliteit,...)
- » **Subsidies, algemeen management...**

Gespot bij Voka



LIES VAN BIERVLJET

Self-marketing voor solo-ondernemers

"Ik heb een juridische achtergrond met een zeer sterke interesse in hr en organisatie. Om dat professioneel verder uit te kunnen bouwen, is het belangrijk om ook mezelf als sterk 'merk' in de markt te kunnen zetten. Daarom volg ik dit kortlopend traject. Ik moet bekennen dat ik heel veel Voka-trajecten volg: Bryo, Plato, Welt,... Allemaal superinteressant. Het voelt hier soms bij Voka een beetje aan als een tweede thuis (lacht)."

Plato Hr Employer Branding

Medewerkers vinden én behouden ... Het is dé uitdaging voor heel wat bedrijven. Een sterk werkgeversmerk kan daarbij zeker helpen. In dit gloednieuwe Plato-traject gaan hr-verantwoordelijken of zaakvoerders aan de slag met de employer branding van hun bedrijf.

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

Voka-actua: Vereenvoudigde innovatiesteunmaatregelen

Onder druk van Voka werden het afgelopen jaar de innovatiesteunmaatregelen van de Vlaamse overheid fundamenteel vereenvoudigd. Op de infosessie op 7 februari lichten we de nieuwe procedures toe én geven we u een overzicht van de belangrijkste financiële stimuli voor innovatieve projecten zowel op Vlaams, Federaal als Europees niveau.

Meer info: Benedikte Tryhou, benedikte.tryhou@voka.be, 056 26 14 01

Seminarie: 'Zo vertegenwoordigt u buitenlandse klanten bij hun Belgische btw-verplichtingen'

De firma van uw buitenlandse klant is in België aan een aantal voorwaarden gebonden. Zo moet uw klant o.a. geregistreerd worden voor de Belgische btw, en dat is niet zo eenvoudig. Ontdek in dit seminarie hoe u uw klant daarbij kunt helpen en zo ook een optimale service biedt.

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

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

woensdag 7 februari	12u00-14u00	Voka-actua: 'Vereenvoudigde innovatiesteunmaatregelen'	Mercure Hotel, Roeselare
woensdag 28 februari	18u00-20u00	Plato Roadshow bij Voka West-Vlaanderen	Voka, Kortrijk
donderdag 1 maart	17u00-20u00	International Business Dates	Voka, Kortrijk
dinsdag 6 maart	18u30-21u30	Grow-up Talk	Ondernemerscentrum Brugge
woensdag 7 maart	12u30-17u30	Student take your JUMP to the future	Kortrijk Xpo
donderdag 8 maart	18u30-21u30	Jong Voka: Te gast bij Pattyn Packing Lines	Pattyn Packing Lines, Brugge
maandag 12 maart	12u00-14u30	Voka-actua: 'De wet Werkbaar Wendbaar Werk - 1 jaar later'	Voka, Kortrijk
maandag 12 maart	12u00-14u00	Te gast bij MHI Vestas	MHI Vestas, Oostende
vrijdag 23 maart	08u00-12u00	Voka Hotspot: Yperley	Yperley, Ieper
maandag 26 maart	12u00-14u00	Voka-actua: 'Fiscale incentives voor R&D en innovatie'	Deloitte, Roeselare

WORKSHOPS EN SEMINARIES

donderdag 8 februari	08u45-12u15	LAB: 'Groeien door overnames'	Voka, Kortrijk
woensdag 21 februari	09u00-12u00	Seminarie: 'E-commerce, valkuilen en mogelijkheden onder de loep'	Voka, Kortrijk
donderdag 22 februari	08u30-12u00	Seminarie: 'Buitenlandse klanten vertegenwoordigen bij Belgische btw-verplichtingen'	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	Seminarie: 'Een praktische handleiding bij controle door sociale inspectiediensten'	Voka, Kortrijk
woensdag 7 maart	08u30-17u00	Seminarie: 'Documenten van A tot Z bij internationale handel'	Voka, Kortrijk
vrijdag 9 maart	09u00-12u30	Seminarie: 'Vlot online prospecteren'	Voka, Kortrijk
maandag 12 maart	18u30-21u30	Business Club Strategic Sourcing	Voka, Kortrijk
dinsdag 13 maart	18u30-21u30	Business Club International Hr	Hostellerie Klokhof, Marke

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

Nieuwjaarsrecepties Voka West-Vlaanderen

Voluit kiezen voor ondernemingen in 2018, dat is dit jaar het centrale thema van de nieuwjaarsrecepties van Voka - Kamer van Koophandel. In de aanloop naar de verkiezingen van 2018 (en 2019) reiken we alle beleidsmakers de hand. Het doel? Samen de uitdagingen vastpakken waarvoor onze regio staat, met dezelfde daadkracht, durf, moed en creativiteit die onze ondernemingen zo kenmerken. Tijdens de Voka-nieuwjaarsrecepties in Ieper, Roeselare en Brugge gingen politici van de 5 grootste partijen in debat over lokale dossiers. Actheraf klonken ondernemers en politici op een jaar waarin ze keuzes moeten maken en richtingen bepalen. Het fotoverslag van de recepties in Veurne en Oostende heeft u nog te goed in de volgende editie van Ondernemers. *Foto's LG en EV*





INOFEC ZET IN OP DYNAMISCH WERKEN

www.inofec.be/dynamisch-werken



Ontdek de Max Wing zit-sta
opstelling bij VOKA Brussel op
www.inofec.be/voka-brussel

INOFEC[®]
KANTOORMEUBELN