

# ONDERNEMERS

2 MAART  
2018

## BLIKVANGER

Alaska anticipeert met nationale groei op metamorfose in accountancy

## REPORTAGE

Exclusief interview met Alison Rose en Karen Wheeler

## DOSSIER

Digitaal en mobiel

Stefaan Vanhaecke en Aart Bark – MHI Vestas Offshore Wind

“Een multinational moet de flexibiliteit hebben van een kmo”

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



PORT OF  
ZEEBRUGGE



# INTERMODALE ROUTEPLANNER VINDT DE BESTE INTERMODALE VERBINDINGEN VIA SPOOR EN BINNENVAART

**Port of Zeebrugge ontwerp samen met ontwikkelaar Ecorys een nieuwe online tool die havengebruikers toegang geeft tot het complete intermodale aanbod met zowel directe als indirecte verbindingen.**

Port of Zeebrugge is de vijfde zeehaven in Europa die gebruik maakt van het door Ecorys ontwikkelde "Intermodal Links", de eerste onafhankelijke, online zoekmachine die het mogelijk maakt om de beste en snelste intermodale dienstverlener te vinden voor container- en ferry-/roro-vervoer tussen meer dan 1.000 terminals in 50 landen. De planner bepaalt de optimale route uit ongeveer 16.000 directe terminalverbindingen die worden aangeboden door 150 intermodale spoorverleners (spoor, binnenvaart en shortsea), inclusief transporttijden en frequenties van verbindingen.

Port of Zeebrugge is een druk logistiek platform waar import- en exportladingen elkaar constant kruisen. Om die vlotte goederenstromen te garanderen worden de verbindingen voortdurend geoptimaliseerd. Via de intermodale routeplanner krijgen havengebruikers vanaf nu een onmiddellijk overzicht van de dienstregelingen van spoor, binnenvaart en shortsea operators in Europa en een selectie van de beste intermodale verbindingen tussen twee locaties.

De intermodale routeplanner vind je op [intermodallinks.com/Zeebrugge/Planner](https://intermodallinks.com/Zeebrugge/Planner)

# Bedrijven onvoldoende voorbereid op disruptie?

Uit de bevindingen van het eerste rapport van Deloitte Private, Global perspectives for private companies, blijkt dat in Nederland bijna 70 procent van de privébedrijven ervan overtuigd is dat niet-traditionele concurrenten in de komende twee tot drie jaar voor een disruptie in hun markt zullen zorgen. In België voorziet echter slechts iets meer dan de helft van de bedrijven disruptie, terwijl minder dan de helft van privébedrijven in de West-Europese landen zoals Frankrijk, UK en Duitsland dit verwacht. Hallo?! Als dat geen wake-upcall is.

De enquête, die werd gevoerd bij bijna 1.900 leidinggevenden van privébedrijven in 30 landen, onderlijnt ook de knelpunten op het vlak van talentacquisitie zoals retentie, technologische disruptie en toenemende behoeftes van werknemers en hoe deze bedrijven daarmee plannen om te gaan.

In België zegt 66 procent "veel vertrouwen" of "extreem veel vertrouwen" te hebben in het succes van hun bedrijf in de komende 24 maanden. Bovendien verwacht 40 procent van de Belgische respondenten, vergeleken met 45 procent wereldwijd, meer voltijdse werknemers te zullen aanwerven. De positieve toekomstperspectieven trekken zich door in de verwachtingen van leidinggevenden in de prestaties van hun bedrijf. De meerderheid van de respondenten verwacht namelijk dat hun inkomsten, winsten, productiviteit en kapitaalinvesteringen in het komende jaar zullen toenemen.

Technologie stroomlijnt processen en maakt extra werkcapaciteit vrij voor medewerkers. Daarom gaan privébedrijven zich meer toespitsen op investeringen in talent. Om de steeds grotere knelpunten op het vlak van talentacquisitie te omzeilen, te voldoen aan toenemende behoeften van werknemers en de retentie te verbeteren, plant 46 procent van de privébedrijven investeringen in opleidingen voor hun werknemers, terwijl 33 procent ook investeert in programma's voor leadership-ontwikkeling, vergeleken met respectievelijk 40 procent en 32 procent in België. Bovendien onderkent 16 procent

van de respondenten een versterking van hun managementteam als een belangrijke groeistrategie, want privébedrijven willen hun talent-pipelines aanvullen met het oog op blijvende groei in de toekomst. In België vormt dat een prioriteit voor 20% van de respondenten.

Tegen de achtergrond van razendsnelle technologische ontwikkelingen omarmen privébedrijven digitale disruptie met het oog op concurrentievoordelen. Twee derde van de respondenten associeert technologische vooruitgang met nieuwe opportuniteiten en positieve resultaten. Als het gaat om primaire doelstellingen inzake tewerkstelling, streeft 62 procent van de bedrijven naar efficiëntieverbetering, maakt 46 procent gebruik van technologie om de betrokkenheid van de klanten te vergroten, mikt 45 procent op het bevorderen van groei en zet 37 procent nieuwe technologieën in voor onderzoek en ontwikkeling. Anderen vermelden gegevensanalyse/business intelligence en automatisering van bedrijfsprocessen om hun groeiambities waar te maken.

Velen hebben een optimistische kijk op disruptie, maar er hangen ook enkele negatieve gevolgen mee samen. Veranderingen in de verwachtingen van klanten (31 procent), macro-economische marktveranderingen (38 procent) en wijzigingen in de regelgeving (39 procent) worden genoemd als negatieve verstorende elementen.

In een steeds globaler wordende economie beseffen Belgische privébedrijven dat zij zich niet kunnen blijven beperken tot de Belgische markt. 30% geeft aan dat de mogelijkheid om in nieuwe globale markten te spelen de belangrijkste reden is voor fusies en overnames het komende jaar.

Beste ondernemers, omarm disruptie en trek voluit de kaart van digitale transformatie, uw speelveld wordt er alleen maar oneindig veel groter door.

**"Twee derde van de respondenten associeert technologische vooruitgang met nieuwe opportuniteiten en positieve resultaten."**

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



GOUDEN TAVOLA'S .....06  
BEKAERTDESLEE .....07  
ARK-SHELTER .....09  
DEKEYZER-OSSAER ..... 12  
WINSOL..... 13  
  
HAVENNIEUWS ..... 18  
SAX SANITAIR ..... 19

**DOSSIER**

DPTECHNICS .....24  
WESTERSTRAND ..... 27  
SMART-BOOST .....28  
DE VERHAALDOOS ..... 31

**VOKA-NIEUWS**

VOKA EXPORT ACADEMY .....32

**PROSIT**

..... 34



**REPORTAGE**

Dat de Brexit een ingrijpende invloed zal hebben op de handelsrelatie van het Verenigd Koninkrijk met de rest van de EU, staat buiten kijf. In principe zou er tegen oktober 2018 een politiek kader voor de handelsrelaties moeten zijn.



**INTERVIEW**

Als de Haven van Oostende zijn roeping als blue port helemaal waarmaakt, heeft het dat mee te danken aan de operatoren. MHI Vestas, dat windmolens levert, is helemaal vergroeid met de Koningin der Badsteden.



**DIGITAAL & MOBIEL**

Trends op het vlak van mobiele apps, sociale media, data,... zijn economisch van groot belang. Heel wat West-Vlaamse ondernemingen spelen daar volop op in.

**ONDERNEMERS & CO**

**Belexa**

Leverancier moet verkoop via onlineplatforms kunnen verbieden

20

**MNA**

Management Buy-Out

21

**Sanctorum & Co**

Hervorming vennootschapsbelasting – enkele bijzondere maatregelen

22

ALASKA ANTICIPEERT MET NATIONALE GROEI OP METAMORFOSE IN ACCOUNTANCYSECTOR



Managing director  
Stefaan Kindt.

# "Beroep van boekhouder zal enorm veranderen"

**Wie 'Alaska' hoort, denkt niet meteen aan een accountancybedrijf. Stefaan Kindt, managing director van het Alaska-netwerk, is met die naamkeuze dan ook geslaagd in de missie om van de platgetreden paden af te wijken. "Wij willen voor onze klanten een gids zijn die hen door het onherbergzame economische en fiscale landschap loodst. De ambitie is om dat te doen vanuit een vestiging in iedere Vlaamse provincie. Die schaalvergroting is ook onontbeerlijk om te anticiperen op de snelheid waarmee onze branche evolueert", zegt hij.**

Toen Stefaan Kindt 25 jaar geleden samen met zijn toenmalige venoot Johan Bamelis aan het latere Alaska-verhaal begon, was dat eigenlijk een sprong in het diepe. "Op dat moment was die keuze vrij naïef, gezien we beide juristen waren, en geen accountant of boekhouder. Toen we ons versterkten met twee mensen – Dominique Berteloot en Rudy Stubbe – die

wel die achtergrond hadden en bovendien wat cliënteel meebrachten, ging de bal geleidelijk aan het rollen", steekt hij van wal.

Eén van de mijlpalen was het nieuwbouwkantoor dat het bedrijf in 2001 op de huidige locatie in Kortrijk neerpootte. "Dat vergrootte onze naambekendheid en onze betrouwbaarheid. Zes jaar later beslisten we om samen met

een collega-accountant uit Antwerpen een netwerk op te starten. Toen is ook de naam Alaska (opgehangen aan de A's van advies, accountancy en audit) geboren en werden we lid van het internationaal netwerk Prime Global, waar we nu tot de Board of Directors behoren." Op relatief korte tijd breidde het netwerk uit met vestigingen in Brugge (Peter Hacke en Ronny Veys), Gent en Hasselt. "We hadden intussen al een klein filiaal in Ieper, maar door een vorig jaar beklonken joint-venture met Kantoor Huyghe uit Ieper en Roeselare, onder leiding van Marty Vankemmel en Marnix Veracx, kunnen we in die regio een ruimer cliënteel bedienen. Daarnaast namen we ook DRT in Wemmel over, een relatief kleinschalig accountantsbedrijf met een mooi internationaal cliënteel. Dat laat ons toe over de grenzen heen te kijken en intussen onze regionale bekendheid in de hoofdstad een boost te geven."

In die periode overtuigde Stefaan Kindt ook nog twee vrienden – Dirk Van Collie en Stefan Ghijsen, actief in de bank- en verzekeringssector – om mee te stappen zijn project, waardoor de graad van specialisatie nog ster-



## “Hoewel de digitalisering in onze sector beangstigend snel gaat, merken we bij veel collega's koudwatervrees om daarop in te spelen.”

STEFAN KINDT

ker werd. Het volgende plan is een overname van een portefeuille in Antwerpen. “Omwille van een verschil in toekomstvisie besliste onze partner daar om ons netwerk te verlaten, maar we willen graag een antenne in elke Vlaamse provincie.”

### 90 MEDEWERKERS

Stefaan Kindt krijgt de kriebels als Alaska de stempel van boekhoudkantoor krijgt. “We zorgen voor een heel uitgebreide dienstverlening: accountancy, fiscaal en juridisch advies, sociaalrechtelijk advies, persoonlijke toekomstplanning (geen vermogensbeheer weliswaar), begeleiding bij overnames en herstructureringen, een afdeling voor vzw's (het 'VZW-huis'), begeleiding bij allerhande subsidieaanvragen en internationale knowhow, zowel fiscaal als sociaal. Met 90 medewerkers over alle vestigingen heen, hebben we daarvoor alle competenties in huis. Dankzij de in Ieper aanwezige expertise zijn we ook een



specialist voor de agrarische sector geworden.”

De schaalvergroting is niet alleen het gevolg van veel ambitie, maar is ook bittere noodzaak geworden. “Hoewel de digitalisering in onze sector beangstigend snel gaat, merken we nogal wat koudwatervrees bij veel collega's om in te spelen op die evolutie. Uit een bevraging van de sector door het Instituut van Accountants en Belastingconsulenten is bijvoorbeeld gebleken dat maar liefst 70

procent nog geen gebruik maakt van CODA, het systeem aangeboden door de banken om digitaal rekeninguittrekings van de klanten binnen te trekken. De digitalisering slaat nu zelfs de richting in van de robotisering, waarbij software tussen accountancykantoor, cliënt en diens leverancier de menselijke tussenkomst tot een minimum beperkt.”

Niet iedereen in de sector is daarop voorbereid. “Het veronderstelt een ommezwaai in de manier van denken, in combinatie met veel

## 2 West-Vlaamse bedrijven winnen Gouden Tavola

**Naar aanleiding van Tavola, vakbeurs van de fijne en verse voeding in Kortrijk Xpo, zijn de Gouden Tavola's uitgereikt. Die bekronen de beste innovaties in voeding en bepalen mee wat morgen op het bord of in het glas van de consument komt. In twee van de vier categorieën gingen West-Vlaamse bedrijven met de hoofdprijs aan de haal: Belberry Preserves uit Kortrijk en Kaasboerderij 't Groendal uit Roeselare.**

Voor deze editie werden 104 producten ingezonden door 69 verschillende producenten. Na de eerste screening mochten 59 producten meedingen naar de felbegeerde Gouden Tavola. De eindjury bestaat uit aankopers, verantwoordelijken uit de gastronomie, reclamewereld, product- en merkontwikkeling en leden van de vakpers. Zij kiezen in vier rubrieken de winnaar van de Gouden Tavola en twee genomineerden. Niet enkel smaak is bepalend; ook criteria zoals innovatie, verpakking, marketing, milieuvriendelijkheid en duurzaamheid spelen een rol.

In de categorie Delicatessen kreeg de nieuwe kaas Barista van Kaasboerderij 't Groendal de Gouden Tavola. De kaas is het resultaat

van een samenwerking met Koffiebranderij Viva Sara. Uniek is dat er in plaats van assen, gemalen geroosterde koffie wordt gebruikt. Die geeft de kaas een aangenaam koffiaroma, met als resultaat een halfharde kaas met subtiele koffietoets en zwartgrauwe natuurkorst.

Belberry Preserves werd dan weer laureaat in de categorie Foodservice 2018 (voor producten die kant-en-klaar verkocht worden of nog bereid of verder bewerkt worden), met de Belberry Terrines Gourmandes. Dat zijn bereidingen op basis van fruit, ui, wijn of graanmosterd die gemakkelijk portioneerbaar zijn in blokjes, sneetjes, balkjes of schijfjes. Het product bestaat in zes smaken. (JV - Eigen foto's)





investeringen. Het beroep van boekhouder/accountant zal er op korte termijn helemaal anders uitzien. Ook opgelegde plichten vanuit de overheid maken schaalvergroting essentieel. We mogen de samenwerking met een cliënt bijvoorbeeld pas opstarten als we hem zorgvuldig hebben gescreend. Alleen al om die extra overheadkosten de baas te kunnen, is expansie een must", besluit Stefaan Kindt. (BVC - Foto's Kurt)

[WWW.ALASKA-GROUP.EU](http://WWW.ALASKA-GROUP.EU)



Belberry Preserves uit Kortrijk

Kaasboerderij 't Groendal uit Roeselare

## BekaertDeslee investeert in Innovatie & Design Centrum

**Meestal wordt het een R&D-centrum genoemd. Maar bij BekaertDeslee spreekt men over het Innovatie & Design Centrum, kortweg IDC. Dit jaar nog moet het de deuren openen. Alle brains worden dan verzameld onder één dak: onderzoekers, marketeers, innovatiespecialisten, designers, ingenieurs,... BekaertDeslee is met zijn matrasstoffen en bijhorende accessoires wereldwijd actief, maar het epicentrum van de groep blijft Waregem.**

Voor de fusie tussen Bekaert Textiles en Deslee-Clama (2016) had elk bedrijf zijn eigen researchcentrum. "Wat we nu doen is de beide centra, elk met hun competenties, onder één dak brengen", aldus Philip Ghekiere. BekaertDeslee wil met zijn 3.575 vierkante meter en over twee verdiepingen gespreid Innovatie & Design Centrum zijn positie in de markt meer dan ooit verstevigen. "In totaal zijn we actief op 26 locaties in de wereld", aldus Philip Ghekiere. "Op zestien sites hebben we een productie-eenheid: van Noord- en Zuid-Amerika over Europa tot in China, Indonesië en Australië. In onze business draait veel om innovatie en daarin willen we top zijn. Als we onze mensen samenbrengen in één gebouw, is dat om aan positieve kruisbestuiving te doen. In het Innovatie & Design Centrum willen we onder meer actief op zoek gaan naar nieuwe producten."

### OPEN INNOVATIE

IDC moet ook de thuisbasis worden van de BekaertDeslee Academy, een platform voor open innovatie. "Daar nodigen we leveranciers, klanten, wetenschappers, universiteiten en onderzoeksinstituten uit om samen mee te werken aan unieke producten en diensten", heet het. "Verandering zit ingebakken in het DNA van ons bedrijf. We innoveren op het vlak van design, technologie, diensten, communicatie en productie. Ons doel is om relevante innovatie naar de markt te brengen, dicht bij de consument. We worden daarbij geholpen door het stijgend inzicht van de bevolking dat slaap belangrijk is voor onze gezondheid, mentaal welzijn en prestaties. Daarin moeten we een voortrekkersrol blijven spelen."

Open innovatie veronderstelt ook dat je de dialoog durft aan te gaan met experts uit de buitenwereld. "Dat is exact wat we ook doen", weet Philip Ghekiere. "Alleen al de psychologie van het slaappatroon heeft vele facetten. Daarom leggen we ook ons oor te luisteren bij bijvoorbeeld de academische ziekenhuizen van Gent en Leuven."

**"Wat we nu doen is de beide centra, elk met hun competenties, onder één dak brengen."**

PHILIP GHEKIERE

Als het om puur technische innovatie gaat, dan werken we samen met hogescholen en universiteiten. Het Centrum integreert ook volledig uitgeruste productiemachines. Noem ons maar een pilootfabriek. Daarbij wordt ook geïnvesteerd in de laatste technologieën van weven, breien en behandelingen."

"In ons wereldwijd netwerk lopen ook slimme mensen rond die zelf vragen om op de hoofdzetel te kunnen werken. Je zal er dan ook medewerkers vinden uit de rest van de EU, uit Turkije of uit Mexico. Dat moet ook de bedoeling zijn: brains aantrekken om beter te worden. Het IDC wil daarnaast ook opleidingsfaciliteiten bieden aan medewerkers van onze buitenlandse locaties, zodat ze nieuwe innovaties sneller kunnen integreren en bestendigen." (KC - Foto Hol)

# Willis Towers Watson


Uw B2B verzekeringsmakelaar en consultant in uw buurt



Willis Towers Watson is een vooraanstaande wereldwijde leverancier van **advies**, **bemiddeling** en **oplossingen** die klanten over de hele wereld helpt om risico om te zetten in **groeimogelijkheden**.

Wij ontwerpen en leveren oplossingen die **risico** beheren, **arbeidsvoorwaarden** optimaliseren, **talent** laten groeien en meer kracht geven aan **kapitaal** om organisaties en personen te beschermen en te versterken.

Ons **unieke perspectief** stelt ons in staat om de cruciale kruispunten tussen talent, middelen en ideeën te zien – de dynamische formule die **bedrijfsprestaties verbetert**. Samen, benutten wij het potentieel!

Willis Towers Watson 

Gras Savoye Belgium nv/sa | 0415.961.926 RPR/RPM Liège  
Gras Savoye Consulting (Belgium) nv/sa | 0453.774.413 RPR/RPM Liège  
Towers Watson nv/sa | 0428.591.926 RPR/RPM Brussels

*"De Plato-sessies zijn mijn maandelijkse netwerkmomenten met gelijkgestemden. Ze zijn telkens een unieke opportuniteit tot ervaringsuitwisseling en het delen van best practices."*

Plato-deelnemer  
**Evy Dubois**  
Perrigo Medgenix

plato

**De nieuwe trajecten  
starten in maart en april.**

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

[www.voka.be/west-vlaanderen/plato](http://www.voka.be/west-vlaanderen/plato)

## Samen sterker ondernemen

Welkom bij Plato, het lerend netwerk van Voka.



WEST-VLAAMSE PREFAB-MEETINGROOM OP FLATGEBOUW IN BRATISLAVA

# Buitenlandse interesse voor Ark-Shelter groeit

**Compact en duurzaam bouwen met zo weinig mogelijk impact op de natuur, dat is waar het bij Ark-Shelter allemaal mee begon. De makers van de houtskeletbouw prefab-modules worden intussen steeds meer gepolst voor andere toepassingen: vakantieoningen, kindercrèches, kantoren,... Hoogtepunt - letterlijk en figuurlijk - is de recente plaatsing van drie modules bovenop een kantoorgebouw in de Slovaakse hoofdstad Bratislava.**

Via een artikel in de Slovaakse pers kwam ITB Investments Ark-Shelter op het spoor. "Ze contacteerden ons en 3 andere mogelijke aanbieders met de vraag om een tiende verdieping op hun kantoorgebouw te plaatsen, bedoeld als meeting room", vertelt Michiel De Backer. "Met klassieke bouwmethododes zouden de twee bovenste verdiepingen 4 à 5 maanden moeten worden afgesloten, wat de keuze voor ons systeem vergemakkelijkte. Wij klaarden de klus immers in twee dagen: een dag voorbereiding en een dag plaatsing. De drie modules van in totaal 67 m<sup>2</sup> werden gebouwd in onze fabriek en met vrachtwagens ter plaatse gebracht. Een telescopische kraan op een braakliggend terrein op 55 meter van het kantoorgebouw tilde de modules op de juiste plaats. Het was voor ons de eerste keer dat we een combinatie van units plaatsten op een dak op grote hoogte."

De link met Slovaakije is niet toevallig. Michiel De Backer leerde tijdens zijn architectuurstudies in Gent de Slovaak Martin Mikovčák kennen. Ze vonden mekaar twee jaar geleden in het uitdenken en zo efficiënt mogelijk bouwen van compacte, architecturaal uitgepuurde en verplaatsbare woningen. In een fabriek in Slovaakije bouwen 30 mensen de modules, waarna ze in hun geheel naar de klant worden getransporteerd. Van vooral standaardmodules evolueerde Ark-Shelter de voorbije twee jaar naar oplossingen op maat van de klant, waardoor elk project uniek is.

## BRYO WAS DUWTJE IN DE RUG

"Op vragen uit het buitenland zijn we die eerste twee jaar niet ingegaan", vervolgt Michiel De Backer, "omdat we onze modules eerst uitgebreid wilden testen en op punt zetten. Aanpassingen of herstellingen doen, lukt nu eenmaal beter dicht bij huis. Nu zijn we wél klaar voor de volgende stap. In maart staan

we op uitnodiging op de Pursuit of Excellence-beurs in Londen en mensen uit Duitsland, Nederland en Schotland kwamen al naar onze showroom in het Vlamingveld in Jabbeke."

Michiel De Backer is trouwens een overtuigd Bryonist. "Het was Conny Vandendriessche die me Bryo aanraadde, en ik merkte snel dat ik er veel kon bijleren. In het eerste jaar stak ik veel op uit de lezingen, maar ook de gesprekken met collega-ondernemers gaven me veel nieuwe inzichten. Het is anders dan de babbel met vrienden die zelf niet ondernemen. Na het eerste jaar stapte ik over naar Bryo

ScaleUp. Met 6 jonge ondernemers zitten we maandelijks samen om ons traject te bespreken en mekaar tips en advies te geven. 't Is een heel familiale omgeving, want we weten bijzonder veel van mekaar, maar er wordt in vertrouwen mee omgegaan. Mij geeft het altijd een goed gevoel als ik iemand anders heb kunnen helpen en ik ben telkens nóg gedrevener om zelf verder te ondernemen", besluit Michiel De Backer. (SD - Foto MVN)

[WWW.ARK-SHELTER.COM](http://WWW.ARK-SHELTER.COM)

**"Het was de eerste keer dat we een combinatie van units maakten op een dak op grote hoogte."**

MICHIEL DE BACKER



EXCLUSIEF INTERVIEW MET ALISON ROSE EN KAREN WHEELER

**Dat de Brexit een ingrijpende invloed zal hebben op de handelsrelatie van het Verenigd Koninkrijk met de rest van de EU, staat buiten kijf. In principe zou er tegen oktober 2018 een politiek kader voor de handelsrelaties moeten zijn. Voka nam intussen exclusief de gelegenheid te baat om aan de gesprekstafel te zitten met twee onderlegde Britse vertegenwoordigers, ambassadeur Alison Rose en directeur-generaal bij het Departement Grenscoördinatie van de Britse douane, Karen Wheeler.**

## Brexit: welke weg werd al afgelegd?

- » **23 juni 2016:** het Britse parlement organiseert een raadgevend referendum over het EU-lidmaatschap van het Verenigd Koninkrijk. Een nipte meerderheid van 51,9% van de deelnemers aan dit referendum kiest voor uittreden.
- » **29 maart 2017:** de Britse regering activeert artikel 50 van het Verdrag van Lissabon en start de uittredingsprocedure. Dat is tegelijk de aanvang van een lange onderhandelingsweg met de EU over de voorwaarden van de uittreding.
- » **29 april 2017:** de overige 27 Europese staatshoofden en regeringsleiders (EU-27) komen bijeen om de richtsnoeren voor de Brexitonderhandelingen te bespreken.
- » **8 december 2017:** er is een ontwerpakkkoord over drie heikle thema's, nl. het financiële plaatje, de rechten van Britten in de EU en van EU-leden in het VK en de grens tussen Noord-Ierland en Ierland.
- » **15 december 2017:** de Europese Raad stelt vast dat er naar een tweede fase van de onderhandelingen overgegaan kan worden. Het onderwerp: de toekomstige handelsrelatie met het Verenigd Koninkrijk.

## Voka-actua over de Brexit

Wilt u meer inzicht verwerven over de Brexit en begrijpen hoe u moet exporteren naar een land buiten de Europese Unie? Kom dan naar onze Voka-actua Brexit in samenwerking met de Belgische douane, op maandag 23 april bij ICO in Zeebrugge of op vrijdag 4 mei bij Voka West-Vlaanderen in Kortrijk. Meer info: [jolyce.demely@voka.be](mailto:jolyce.demely@voka.be)

# "Samenwerking tussen West-Vlaamse en Britse bedrijven mag niet ondermijnd worden"

"**W**at afspraken over handelsrelaties betreft, zitten we nu in een cruciale fase", opent de Britse ambassadeur Alison Rose het gesprek. "In december werd er, tot tevredenheid van beide partijen, een grote vooruitgang in de Brexitonderhandelingen geboekt. Over drie heikle onderwerpen, met name de financiële verplichtingen van het VK na de Brexit, de grens tussen Noord-Ierland en Ierland en de rechten van Britten in de EU en die van EU-leden in het Verenigd Koninkrijk, werd een ontwerpakkkoord bereikt. Nu wordt er volop gewerkt aan het uittredingsakkkoord en de transitieperiode die toelaat om de nieuwe afspraken te implementeren." Die overgangperiode zou ongeveer twee jaar duren, ingaand op 29 maart 2019, de dag waarop de Brexit officieel plaatsvindt.

### ONZEKERHEID BAART ONDERNEMERS ZORGEN

Wat de handelsrelaties betreft, is de onzekerheid over de gevolgen van de Brexit momenteel een belangrijke bezorgdheid bij veel ondernemers. "Dat geldt zowel voor onze Britse ondernemers als voor de leden van de Europese Unie", bevestigt ambassadeur Alison Rose. "We hopen dat er zo snel mogelijk duidelijkheid geschapen wordt, zodat iedereen de nodige stappen kan zetten."

Welk model de handelsovereenkomst tussen de Europese Unie en het Verenigd Koninkrijk zal aannemen, is nog niet bekend. Het kan

bijvoorbeeld lijken op de verhouding met Noorwegen, met Zwitserland of met Turkije, maar zou ook vergelijkbaar kunnen zijn met het handelsverdrag dat afgesloten werd met Canada. De kans bestaat zelfs dat het iets volledig nieuws wordt, gezien de huidige verregaande economische integratie.

Karen Wheeler: "Momenteel nemen we aan dat het verlaten van de EU ervoor zal zorgen dat er een douaneaangifte zal komen voor het in- en uitvoeren van goederen. We beseffen maar al te goed dat ondernemers zitten te wachten op duidelijkheid over deze kwestie, zodat zij zich kunnen voorbereiden op wat er hen na de Brexit te wachten staat. We moeten ervan uitgaan dat handel met het VK wellicht zal verlopen volgens de procedures die nu voor derde landen worden gebruikt."

"Voor bedrijven die nu al handelen met derde landen zal de aanpassing dus niet onmetelijk ingrijpend zijn. Andere bedrijven raden wij aan te zoeken naar het juiste advies en de juiste hulp. De nieuwe manier van werken zou hun handel niet mogen vertragen en geen extra barrières mogen veroorzaken. Er wordt daarom gezocht naar faciliterende maatregelen die de handelsstromen zo automatisch mogelijk doen verlopen - denk maar aan de uitwisseling van digitale gegevens."

### ZEEBRUGSE HAVEN IS BELANGRIJK

Nu iedereen van de eerste Brexit-angst is bekomen, wordt het duidelijk tijd om de





**"Momenteel nemen we aan dat het verlaten van de EU ervoor zal zorgen dat er een douaneaangifte zal komen voor het in- en uitvoeren van goederen."**

KAREN WHEELER



**"We zijn verplicht om ambitieus te blijven: slechter voor het VK betekent ook slechter voor de EU en daar heeft geen van beide partijen baat bij."**

ALISON ROSE

nodige voorbereidingen te treffen. "Als Brits vertegenwoordiger bezoek ik de belangrijke Europese havens om een duidelijk beeld te kunnen vormen van hoe zij werken en welke aanpassingen er zowel in onze Britse havens als op het vasteland nodig zullen zijn om een vlotte goederenstroom te garanderen. Ik was in dat kader onlangs al in Rotterdam en Calais", aldus Karen Wheeler.

"Efficiënt werken kan alleen door zo veel mogelijk informatie te delen. Ik denk daarbij aan de systemen die nu al toegepast worden in Felixstowe, een van de grootste Britse containerhavens. In dat opzicht is Zeebrugge ook een belangrijk element: de haven is al begonnen met de nodige voorbereidingen om ervoor te zorgen dat na de Brexit een even vlotte goederenstroom gegarandeerd kan worden, ondanks alle douaneformaliteiten."

Alison Rose: "Zeebrugge is een heel belangrijke haven voor de handel van machineonderdelen en auto's, niet alleen tussen het Europese vasteland en het VK, maar ook bijvoorbeeld vanuit Zuid-Korea. West-Vlaanderen is trouwens in zijn geheel een niet te onderschatten handelspartner voor het Verenigd Koninkrijk, denk onder andere aan de textielsector."

"Het is dan ook van groot belang om de samenwerking tussen West-Vlaamse en Britse bedrijven niet te ondermijnen maar op een succesvolle manier verder te zetten. Investerings van West-Vlaamse in Britse bedrijven en omgekeerd mogen door de Brexit niet op losse schroeven komen te staan."

#### **AMBITIEUS BLIJVEN**

"Tot slot willen wij nog even benadrukken dat we er veel belang aan hechten dat geen van beide partijen benadeeld wordt door de Brexit", aldus Alison Rose. "We willen vooruitgang, zowel voor het Verenigd Koninkrijk als voor de EU-27. De competitiviteit van Europa tegenover de rest van de wereld blijft belangrijk. Het zal na de Brexit op een andere manier gebeuren, maar dat betekent in onze ogen niet slechter. We zijn verplicht om ambitieus te blijven: slechter voor het VK betekent ook slechter voor de EU en daar heeft geen van beide partijen baat bij."

Zowel Europa als het VK heeft weinig te winnen bij een handelsoorlog, dus zal er met de nodige zorg over een sterk akkoord onderhandeld moeten worden waarin iedereen zich kan vinden. (LVA - Foto's MVN)



INNOVATIE ZORGT VOOR STERKE GROEI, ONDANKS DALENDE VLEESCONSUMPTIE

# Dekeyzer-Ossaer is 'Fabriek van de Toekomst'

De trofeekast bij foodservicebedrijf Dekeyzer-Ossaer is de laatste jaren behoorlijk gevuld geraakt. Naast 3 opeenvolgende Trends Gazellen als snelst groeiend West-Vlaams middelgroot bedrijf en de titel van nationale KMO-laureaat 2016-2017 mag het Koekelaarse familiebedrijf zich nu ook minstens 3 jaar lang 'Fabriek van de Toekomst' noemen.

Naast Dekeyzer-Ossaer werden begin februari ook Reynaers Aluminium uit Duffel, Lantmännen Unibake uit Londerzeel en Borit uit Geel gelauwerd tijdens de vierde editie van de Factories of the Future Awards in Antwerpen. Agoria, Sirris, Fevia Vlaanderen, Fedustria Vlaanderen, Centexbel en Flanders' FOOD zijn de initiatiefnemers.

Wat in 1980 startte met een bescheiden slagrij in Beerst, is vandaag een 12.000 m<sup>2</sup> groot vleesbedrijf met 130 medewerkers in Koekelare. Stichters Johan Dekeyzer en Marie-Rose Ossaer zijn nog dagelijks actief in het bedrijf. De operationele leiding is in handen van de zonen Kurt, Steven, Stijn en Kevin Dekeyzer.

Om uit te groeien tot een Fabriek van de Toekomst moeten bedrijven zeven transformaties doorlopen. Gedelegeerd bestuurder Johan Dekeyzer: "Om producten van de toekomst te maken, moet je een state-of-the-art-productieapparaat hebben. Ons machinepark is heel performant en flexibel, waardoor we zowel grote als kleine producties aankunnen. Auto-

matie speelt daarin een heel belangrijke rol. Ten tweede moet je sterk inzetten op digitalisering. Wij hebben een e-commerceplatform dat 70 procent van onze b2b-bestellingen genereert. Het is gekoppeld aan ons ERP-pakket, waardoor die orders automatisch naar de juiste afdelingen, machines en mensen gaan. Ondanks die digitalisering en automatisering moet je ten derde een mensgericht bedrijfsbeleid voeren. Zo hebben wij enerzijds flexibele zelfsturende teams, maar anderzijds passen we onze werkplanning ook aan het groeiend aantal mensen aan die niet voltijds of slechts op specifieke momenten willen werken."

Op ecologisch vlak koos het bedrijf onder meer voor zonnepanelen op de daken, warmterecuperatie in het productieproces en een CO<sub>2</sub>-koelinstallatie. "We besteden ook veel aandacht aan het end-to-end-verhaal", vervolgt Johan Dekeyzer. "De keten van boer tot bord is vandaag te lang, wat leidt tot te veel transportkilometers en een voedselverspilling van 25 procent! Diepvries – de 'frozen farm' – kan een deel van de oplossing zijn. Maar we

**"Digitalisering en automatisering gaan hand in hand met een mensgericht bedrijfsbeleid."**

JOHAN DEKEYZER

denken ook aan een b2c-verhaal op basis van ons e-commerceplatform. Vandaag leveren we enkel aan horecazaken, grootkeukens & foodservice en industriële voedingsbedrijven in heel Vlaanderen en een stuk van Wallonië."

Naast 'smart' ondernemen is 'networking' de zevende parameter. Dekeyzer-Ossaer werkt niet alleen met complementaire bedrijven maar zoekt samen met onder meer de POM, VIVES en Flanders' FOOD ook naar nieuwe niches. Het leidde al naar de ontwikkeling van bijvoorbeeld 'hybride' vleesproducten – met plantaardige in plaats van vleeseiwitten – en los ingevroren strooigehakt dat makkelijker kan worden vermengd. "Gezondheid, gebruiksgemak en gastronomie zijn immers cruciale innoverende factoren in onze sector", besluit Johan Dekeyzer. (SD - Foto Kurt)

WWW.DEKEYZER-OSSAER.BE

FOCUS OP LANGETERMIJNGROEI

# Nieuwe eigenaars Winsol schakelen versnelling hoger

**CEO Xavier Costenoble en de familieholding Sufina zijn de nieuwe aandeelhouders van Winsol uit Izegem. Zij geloven rotsvast in de verdere groei van de leverancier en producent van brede bouwoplossingen. "Innovatief vakmanschap en 140 jaar ervaring, gekoppeld aan gedreven medewerkers, zijn de bouwstenen van de verdere groei", klinkt het.**

De geschiedenis van Winsol startte in 1876, toen schrijnwerker Jules Windels een eigen bedrijfje in houten rolluiken begon. De voorbije 140 jaar ontwikkelde Winsol zich tot een dynamisch bedrijf met een rijke traditie en een toekomstgericht management. "Op vandaag bieden we oplossingen aan voor zonwering, outdoor living, pvc en aluminium, ramen en deuren, rolluiken, sectionale poorten, balustrades en raamdecoratie", zegt CEO Xavier Costenoble (43), die eerder bij Deceuninck Plastics en Malysse Sterima werkte. Hij heeft veel ervaring in het nieuw leven inblazen in bedrijven.

Nadat bestuurders van Bencis Capital Partners een stap opzij hebben gezet, zijn Xavier Costenoble en de familieholding Sufina nu de nieuwe aandeelhouders. "Samen met de medewerkers zullen we dit bedrijf verder uitbouwen", duidt hij. "Er komt onder meer een

verdere uitbreiding van het dealernetwerk. Ons one-stop-showconcept met kwalitatieve producten wordt zeker gesmaakt en is een bewezen businessmodel. We werken verder aan de vernieuwing van onze producten en leggen een sterke focus op marketing. Voor het budget 2018 voorzien we een stijging met 9 procent; voor de komende drie à vier jaar mikken we op een omzetsijging tot circa 75 à 80 miljoen."

## STIJGEND VOLUME, DEZELFDE KOSTEN

De CEO ziet meerdere sectoren waarin het bedrijf zijn stempel verder kan drukken. "Schrijnwerk en zonwering zijn groeipijlers waar we rotsvast in blijven geloven. We hebben al die knowhow in eigen huis. We zijn bovendien ook voorloper in energetische systemen. Naast een productgamma dat door

**"Schrijnwerk en zonwering zijn groeipijlers waar we rotsvast in blijven geloven."**

XAVIER COSTENOBLE

dezelfde leverancier kan worden gemaakt, geleverd en geplaatst, focussen we sterk op goede projectleiders die onze klanten ontzorgen en maken dat alles er op tijd is. Dat stijgende volume willen we met dezelfde vaste kosten realiseren."

Winsol kijkt nu ook verder in de richting van de buurlanden. "Naast België, waar we een gevestigde waarde zijn, hebben we in Frankrijk een fabriek en een sterk nationaal commercieel netwerk. In de Franse markt zien we nog veel potentieel. De uitbreiding naar andere landen zal zich zuiver op zonwering concentreren." Ook buiten België en Frankrijk voorziet Winsol een groei van 6 à 7 miljoen.

Voor mede-investeerder Sufina is het concreet invulling geven aan langetermijndenken belangrijk. "We investeren vooral in bedrijven met groot potentieel op middellange en lange termijn", zegt Jochen Moortgat van de familieholding Sufina. Ook Participatiemaatschappij Vlaanderen investeert mee in Winsol. (LVA - Foto Kurt)

WWW.WINSOL.BE



Pedro Demets,  
Jean-Pierre Denys,  
Francis Delabie,  
Jochen Moortgat en  
Xavier Costenoble.

Winsol uit Izegem biedt oplossingen aan voor zonwering, outdoor living, pvc en aluminium, ramen en deuren, rolluiken, sectionale poorten, balustrades en raamdecoratie. Het bedrijf telt 400 medewerkers en heeft ruim 40 showrooms in heel België. De verschillende productievestigingen bevinden zich in België en het bedrijf heeft ook een site in Frankrijk.



AART BARK EN STEFAAN VANHAECKE - MHI VESTAS OFFSHORE WIND

Als de Haven van Oostende zijn roeping als blue port helemaal waarmaakt, heeft het dat mee te danken aan de operatoren. MHI Vestas, dat windmolens levert, is helemaal vergroeid met de Koningin der Badsteden. Later dit jaar wordt een nieuwe hoofdzetel in gebruik genomen. De van origine Deense groep heeft middels een joint venture met de Japanse gigant Mitsubishi een multinationale inborst, maar met stevig uitgeworpen ankers in diverse Europese landen. Bruggeling Stefaan Vanhaecke en de Nederlander Aart Bark zetten in Oostende mee de bakens uit.

**“Een multinational moet de flexibiliteit hebben van een kmo”**



**Deze groep heeft roots die teruggaan tot diep in de twintigste eeuw, maar de komst naar Oostende staat officieel geboekt in 2014. Was dat al niet rijkelijk laat?**

*Stefaan Vanhaecke:* "Onze diepste wortels, verwijzend naar de geschiedenis van Mitsubishi, gaan inderdaad terug tot in de jaren dertig. Maar het verhaal in West-Vlaanderen is er een van recentere datum. In 2010, bij de oplevering van het eerste windmolenpark (Belwind) mochten we al windmolens leveren. MHI Vestas had toen nog zijn zetel in Zeebrugge." *Aart Bark:* "Het klinkt nu al een beetje merkwaardig, maar Oostende was toen nog niet echt aan de orde als hub. Dat is nu uiteraard helemaal anders."

*Stefaan Vanhaecke:* "Na Belwind zijn dan de bestellingen gevolgd voor andere windmolenparken op zee, zoals Northwind, Nobelwind en Norther. Oostende is nu dé hub voor alle offshore-activiteiten in België."

**Hoe zou u de basisstrategie van MHI Vestas omschrijven?**

*Aart Bark:* "Onze basisvisie is altijd geweest: offshorewindenergie betaalbaar maken als betrouwbare bron van energie. Daarbij opteren we voor windenergie als de meest duurzame oplossing voor de komende generaties."

*Stefaan Vanhaecke:* "Cruciaal in onze benadering is ook de wil om samen te werken. Wij geloven in co-creatie en co-ontwikkeling. Dat is de beste manier om tot totaaloplossingen te komen. Vandaar dus de combinatie tussen Vestas en Mitsubishi. Het Japanse concern staat bekend als producent van energie. De Denen van Vestas hebben een hele reputatie opgebouwd met hun windmolens. Dat is het beste van twee werelden."

**Vestas en Mitsubishi hebben elk hun eigen cultuur, maar jullie varen nu onder één vlag. Hoe moeilijk is het om bedrijfsculturen aan elkaar te linken?**

*Aart Bark:* "Europeanen zijn allicht meer doeners, waarbij de actie alles bepaalt. Japanners van hun kant zijn a priori grote denkers die alles minitieuw willen voorbereiden en bestuderen."

*Stefaan Vanhaecke:* "Net die combinatie maakt het zo boeiend en zo verrijkend. Want laat er geen misverstand over bestaan, ons model is gestoeld op consensus. Europeanen beginnen aan een groot project en passen het aan als er zich onderweg problemen voordoen. Voor een Japans bedrijf moet alles vooraf vastliggen. Maar het eindresultaat blijft grotendeels eender."

*Aart Bark:* "Typisch aan onze combinatie is alvast ook de sterke focus op dienstverlening. We zijn een multinational maar met de flexibiliteit van een kmo."

**De allicht allergrootste uitdaging in de job is om de financiering van grote projecten rond te krijgen. Hoe kan je vandaag slim financieren?**

*Stefaan Vanhaecke:* "Wij zijn in de eerste plaats toeleveranciers en producenten en hebben daar niet in eerste lijn mee te maken. Dat is een zaak voor de grote consortia, die de contracten voor de aanleg van een park op zee moeten binnenhalen. De productie gebeurt overigens nog altijd grotendeels in Denemarken, waarna dan zwaar transport wordt georganiseerd richting de Belgische Noordzee."

*Aart Bark:* "Wie het over windmolenparken heeft, heeft het uiteraard over grote budgetten. Wij onderscheiden ons als toeleverancier door daarin mee te denken. We doen dat via een onestopshop-formule: in onze deals is er sprake van een langetermijnrelatie. We leveren niet alleen de windmolens, maar garanderen ook alle service en onderhoudsverplichtingen die erbij horen."

**"Voor een job in deze sector moet je een beetje een 'held' kunnen zijn."**

AART BARK

**Weegt de onzekerheid over overheids-subsidies hier niet erg zwaar door? Bewijst het feit dat de overheid nog altijd financieel moet tussenkomen, het gebrek aan maturiteit van een sector in volle ontwikkeling?**

*Aart Bark:* "De kosten om energie te produceren moeten omlaag. Dat is het vertrekpunt. Iedereen wil dat, dus ook de overheid die haar subsidies wil terugschroeven. No problem, denk ik dan. De oplossing ligt binnen handbereik: laten we er gewoon voor zorgen dat er meer aanbod is en dat er dus meer windmolenparken worden gebouwd. Dan daalt de eindprijs ook automatisch. Meer productie en meer 'markt' staan hier gelijk aan meer efficiëntie."

**Toch heet het dat België, in vergelijking met Nederland, meer subsidies toekent aan alternatieve energie.**

*Aart Bark:* "Laten we die discussie vooral relativeren. Want de concessiehouders van windmolenparken moeten in Nederland nog de kabel (de verbinding naar land) apart betalen aan de overheid. Om maar te zeggen: in dit soort discussies ga je snel appels met peren vergelijken."



### Hoe schat u het doorloopp proces van dossiers in? De administratie is de red paper zeg maar?

Aart Bark: "Een veel groter probleem dan de administratie, lijkt me de belastingsdruk in België die erg hoog ligt, op één uitzondering na zelfs de hoogste in Europa. Die hoge fiscale druk heeft uiteraard gevolgen voor het totale kostenplaatje."

### Straks installeren jullie naar eigen zeggen het neusje van de zalm met de gigantische V164-windmolen.

Aart Bark: "Op de V 164 zijn we toch niet weinig fier. Jawel, hij is met zijn gigantische afmetingen en zijn capaciteit (9,5 megawatt door 1 turbine) de grootste op de markt. Tien jaar geleden was dat nog 3 megawatt. Die technologische evolutie, noem het maar een revolutie, betekent dat er minder windmolens nodig zijn om meer energie op te wekken en meer opbrengsten te genereren."

### Kunnen er op technologisch vlak nog wel grote stappen voorwaarts gezet worden? Is alles al niet bereikt?

Stefaan Vanhaecke: "Dat denk ik niet. MHI Vestas wil ook in de toekomst in de spits lopen van de innovatie. Nu is het even uitkijken hoe het materiaal voor de opbouw (schepen, machines) ook kan volgen, wat niet altijd evident is. Maar wij zullen blijven innoveren."

### Afgezien van de technologie, is dit wat installatie en onderhoud betreft nog altijd grotendeels people business? Of heeft u het gevoel dat de digitalisering hier ook sluimerend de zaken overneemt?

Aart Bark: "De digitaliseringsgolf is ook in onze sector onmiskenbaar. Onze operatoren kunnen vanuit hun werkpost aan land al turbines op zee starten, bekijken of laten draaien. Ik ben bijna geneigd om te zeggen: eens die windmolens in gebruik zijn, blijft alleen het onderhoud people business, en dat zal niet snel veranderen. Zopas hebben we alweer twintig mensen aangeworven. Een job in deze sector spreekt nog altijd tot de verbeelding: naast de technologische kennis, is er ook het avontuurlijke, het ongewone, het imago en de afwisseling. Maar de selectie is strikt. Je moet heel wat skills in huis hebben: je moet een teamspeler zijn die toch ook zelfstandig kan opereren, je moet snel beslissingen kunnen nemen, je moet een beetje een 'held' kunnen zijn. Wij noemen onze medewerkers steevast 'our heroes'."

### Bestaat er zoiets als een EU-windenergiepolitiek?

Aart Bark: "Sta me toe daarop te antwoorden



met een 'neen'. Er zijn nog grote verschillen in de Europese landen. Dat geldt ook voor de regelgeving. In België mag je maximaal twaalf uur per dag werken. In andere landen is dat eerder een gemiddelde."

### Doet elk land dan maar wat?

Aart Bark: "Heel concreet: als je ziet waar Groot-Brittannië vandaag staat met zijn duurzame energiepolitiek, dan loopt Europa toch achterop, denk ik."

Stefaan Vanhaecke: "Ook inzake regulering staat het Verenigd Koninkrijk veel verder. De uitrol van de energiepolitiek is veel gestructureerder. Ik denk bijvoorbeeld aan de veiligheidsvoorschriften."

### Haalt België de vooropgestelde en veel besproken 20/20-norm?

Aart Bark: "Ik vergelijk het met waar Nederland staat. België loopt ver voorop als het gaat over de benuttingsgraad van beschikbare ruimte voor offshorewindenergie en behoort daarmee zeker tot de betere leerlingen in de Europese klas."

### Gaat het in jullie sector om wind versus zon of om wind én zon?

Aart Bark: "Het is geen zaak van keuzes maken, maar van complementariteit, al ben ik ook geen specialist terzake."

Stefaan Vanhaecke: "Het is een én-én verhaal. Maar laten we ook niet vergeten dat België een te dicht bevolkt gebied is om nog veel grond vrij te maken voor turbines. In die zin zijn windmolenparken op zee een zegen."

### Oostende heeft na decennia wikken en wegen eindelijk zijn roeping gevonden. Wat kan Oostende als blue port nog meer doen als service provider?

Aart Bark: "Het is vooral een kwestie van de focus houden. Focussen op het operationele en op het onderhoud, en daarvoor alle middelen inzetten, daar gaat het om. Ook de kmo's in de omgeving moeten in die termen probe-

## "Wij geloven in co-creatie en co-ontwikkeling."

STEFaan VANHAECKE

ren te denken. Er is onmiskenbaar vooruitgang en een aantal nieuwe initiatieven in de pijplijn zijn wat dat betreft veelbelovend. We voelen ons hier goed: we zijn liever groot in een kleine haven dan klein in een grote haven. Oostende heeft mijn inziens wel een groot nadeel: het gebrek aan ruimte. Dat, en de te kleine sluis, zorgt ook voor een limiet inzake capaciteit van schepen."

### Is Oostende qua toelevering van kmo's een leuke plaats?

Stefaan Vanhaecke: "We doen vaak een beroep op lokale kmo's voor het leveren van kleinere diensten, en één zaak valt daarbij altijd op: we worden prima bediend. Ook het bestaan van een offshorecluster, waardoor we geregeld samen rond de tafel zitten voor overleg, helpt de zaken danig vooruit." (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

## 12 maart: uniek gastbezoek aan de Esvagt Mercator

Op maandagmorgen 12 maart is Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen te gast op de Esvagt Mercator. Dat schip is speciaal gebouwd voor MHI Vestas om de windmolens op zee te onderhouden. U krijgt een unieke blik achter de schermen van dit drijvend hotel annex werkplek voor onderhoudstechnici. Meer info: [shirley.seynaeve@voka.be](mailto:shirley.seynaeve@voka.be)



# :blacklion®

*king of the web*

Serieuze materie op een interessante en aantrekkelijke manier visualiseren? Dat deden we voor **DLPA** door een website te bouwen die de aanpak en filosofie van het advocatenkantoor weerspiegelt en die de potentiële cliënt in staat stelt om snel de advocaat die hij zoekt te contacteren.

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



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**



## Wallenius Wilhelmsen tekent 25-jarige concessie voor uitbreiding Bastenaken West-terminal

Wallenius Wilhelmsen Logistics (WWL) heeft een 25-jarige concessieovereenkomst getekend met het havenbestuur van Zeebrugge (MBZ) voor de uitbouw van een nieuwe terminal op de Bastenaken Westkade. Met die uitbreiding zal WWL haar terminaloppervlakte in de kusthaven bijna verdubbelen.

De nieuwe concessie is voor een oppervlakte voor 49 hectare in de binnenhaven van Zeebrugge, gelegen op de hoek van het Verbindingsdok met het Boudewijnkanaal richting Brugge. WWL investeert in de komende twee jaar 20 miljoen euro om het gebied verder te ontwikkelen.

“Deze concessie-overeenkomst is een volgende stap in Wallenius Wilhelmsen Logistics' verbintenis met het havenbestuur van Zeebrugge”, zegt Ray Fitzgerald, President & COO WWL Landbased. “De overeenkomst met de grootste automotive port in de wereld zet WWL in een goede positie voor blijvende groei en uitbreiding over Noord-Europa”.

WWL is sinds 1999 in de haven van Zeebrugge actief, voornamelijk in de behandeling van breakbulk en RoRo-goederen. Vorig jaar behandelde de haven in totaal 2,8 miljoen nieuwe wagens.

### Mega RoRo-schip Delphine voor eerste keer in haven van Zeebrugge

Op 18 februari 2018 kwam het gloednieuwe RoRo-vrachtschip 'Delphine' voor de eerste maal aan in de haven van Zeebrugge. Het schip is na het zusterschip 'Celine' het tweede in een reeks van super RoRo-vrachtschepen die de Compagnie Luxembourgeoise de Navigation (CLdN), onderdeel van de Cobelfret Groep, binnen Europa zal inzetten.

De schepen van die klasse zijn de grootste shortsea RoRo-vrachtschepen ter wereld. Ze hebben een lengte van 235 meter en een capaciteit van 7.800 'lane meter' (lopende meter) voor rollende vracht. Tot nu werd de 'Celine' door CLdN op de route Rotterdam-Zeebrugge-Dublin ingezet.

De 'Delphine' zal de 'Celine' nu op deze route vervangen. Op 21 februari vertrok de 'Delphine' voor het eerst uit Zeebrugge, na te hebben geladen voor Dublin. De 'Celine' zal nu tijdelijk worden ingezet vanuit het Britanniadok op de haven van Killingholme ter vervanging van de 'Pauline' en de 'Yasmine', voor wie een droogdokbeurt wacht.



## Sax Sanitair blijft investeren

Sax Sanitair heeft in Brugge zijn vernieuwde toonzaal van 1.500 m<sup>2</sup> officieel geopend. De showroom toont een uitgebreid gamma voor de badkamer en in het energiehuis krijgen bezoekers een overzicht van alle technieken die bijdragen tot energiezuinig verwarmen en ventileren. Paradedpaardje is de wellnessruimte waar klanten twee massagebaden, een buitenspa, stoomcabine en infraroodcabine kunnen uittesten. Sax wil met de nieuwe toonzaal zwaar inzetten op beleving en inspiratie.



Sax Sanitair werd in Merelbeke opgericht door Laurent Sax. In 1990 werd het bedrijf overgenomen door Kerckhaert. Het telde toen 12 medewerkers en de omzet bedroeg 2,5 miljoen euro. In 2010 nam CRH, een Ierse bouwgroep die wereldwijd actief is, het bedrijf over.

Ronald Kerckhaert had het roer in handen tot 2015, toen commercieel directeur Jan Masselis de taak van algemeen directeur van hem overnam. De hoofdzetel verhuisde naar Melle en intussen heeft het bedrijf 15 locaties voor professionele installateurs in Oost- en

West-Vlaanderen, waaronder 10 toonzalen voor de consument. Het logistieke centrum Sax Logistics verhuisde in 2004 van Melle naar Wielsbeke. Een sterke logistieke afdeling is cruciaal voor Sax, aangezien het een erezaak maakt van korte leveringstermijnen.

Er werken 330 mensen voor Sax Sanitair en de omzet bedraagt 340 miljoen euro. Het bedrijf werkt samen met bekende Europese merken, professionele leveranciers en installateurs. Het gaat ook prat op een goeie relatie met bouwpromotoren. (JV - Eigen foto)



**Snel etiketten nodig?**

**abc labels**

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



*Zoveel meer dan een zwembad*

Goede service komt altijd boven water.  
Al 55 jaar lang.

**SHOWROOMS & AFHAALPUNTEN:**

WORTEGEM-PETEGEM T +32 55 390 390	TESSENDERLO T +32 13 29 27 27	OVERIJSE T +32 2 657 39 16
--------------------------------------	----------------------------------	-------------------------------

**WILLY NAESSENS**  
Swimming Pools



Belexa

## Leverancier moet verkoop via onlineplatforms kunnen verbieden

**In zijn arrest van 6 december 2017 oordeelde het Hof van Justitie dat leveranciers die hun producten verdelen via selectieve distributie, hun erkende distributeurs mogen verbieden om hun producten te verkopen via onlineplatforms van derden, zoals Amazon.**

Aan de basis van deze zaak ligt een geschil tussen Coty Germany en één van haar distributeurs. Coty Germany is een van de grootste aanbieders van luxe cosmetica in Duitsland. Zij verkoopt bepaalde merken in dit segment op basis van een selectief distributienetwerk. Parfumerie Akzente distribueert al vele jaren de producten van Coty Germany als erkend detailhandelaar, zowel in fysieke verkooppunten als via internet. De onlineverkoop vindt ten dele plaats via haar eigen webshop en ten dele via het platform amazon.de. In de distributieovereenkomst was bedongen dat de distributeur geen derde niet-erkende ondernemingen mocht inschakelen in de verkoop van haar producten. Omdat Parfumerie Akzente weigerde in te stemmen met het beleid over internetverkoop van de leverancier, vraagt deze dat de distributeur zou worden verboden de artikelen die zij verkoopt via het selectieve distributienetwerk nog verder aan te bieden via het platform amazon.de.

### VERENIGBAAR MET HET MEDEDINGINGSRECHT ?

Internet is een machtig instrument om een groter aantal en een grotere verscheidenheid aan klanten te bereiken dan met de meer traditionele verkoopmethoden. Daarom worden bepaalde beperkingen op het gebruik van internet behandeld als (weder)verkoopbeperkingen.

In principe moet elke distributeur het recht hebben om internet te gebruiken voor de verkoop van producten.

Een beperking op het gebruik van internet door de distributeurs die partij zijn bij de overeenkomst is verenigbaar met het mededingingsrecht voor zover de promotie op of het gebruik van internet tot actieve verkoop in

bijvoorbeeld de exclusieve gebieden of aan de exclusieve klantenkringen van andere distributeurs zou leiden. De Commissie beschouwt onlinereclame die specifiek op bepaalde klanten gericht is, als een vorm van actieve verkoop aan die klanten. De leverancier kan ook kwaliteitsnormen opleggen voor het gebruik van een internetsite voor het doorverkopen van zijn goederen, zoals hij dit ook kan voor een winkel, catalogusverkoop of reclame en promotie in het algemeen.

### SELECTIEVE DISTRIBUTIE VOOR LUXEPRODUCTEN?

Het Hof van Justitie bevestigt in eerste instantie dat voor luxeproducten een selectief distributienetwerk noodzakelijk kan zijn om de reputatie en luxueuze uitstraling van de producten in stand te houden.

Het Hof brengt in dit verband in herinnering dat de kwaliteit van luxeproducten niet alleen voortvloeit uit de materiële kenmerken ervan, maar ook uit de allure en het prestigieuze imago die er een luxueuze uitstraling aan geven. Die uitstraling is een essentiële eigenschap van die producten voor zover de consument ze daardoor kan onderscheiden van andere soortgelijke producten. Aantasting van die luxueuze uitstraling kan dan ook afbreuk doen aan de kwaliteit zelf van de producten.

Voorwaarde is wel (i) dat de wederverkopers worden gekozen op grond van objectieve criteria van kwalitatieve aard die uniform worden opgesteld voor alle potentiële wederverkopers en zonder discriminatie worden toegepast, en (ii) dat de vastgestelde criteria niet verder gaan dan noodzakelijk is.

### VERBOD OP INTERNETVERKOOP VIA ONLINEPLATFORMS VAN DERDEN?

Vervolgens gaat het Hof in op het verbod om naar buiten toe kenbaar gebruik te maken van platforms van derden voor de verkoop op internet. Het Hof is van oordeel dat dergelijk verbod verantwoordbaar is binnen in het stelsel van selectieve distributie en dan ook verenigbaar is met het mededingingsrecht.

In zijn oordeel neemt het Hof in rekening dat het verbod erop gericht is het luxueuze en prestigieuze imago van de producten in stand te houden en dat de clausule niet verder gaat dan noodzakelijk.

Niet alleen is er geen sprake van een absoluut verbod op onlineverkoop. Interessant is ook dat het Hof van oordeel is dat een beding waarbij de wederverkopers wordt toegestaan om onlineplatforms van derden in te schakelen onder de voorwaarde dat die platforms aan vooraf vastgestelde kwaliteitseisen voldoen, niet even doeltreffend is. Er is immers geen contractuele relatie tussen de leverancier en het platform van die derde, die de leverancier in staat zou stellen te verlangen dat bepaalde kwaliteitseisen zouden worden geëerbiedigd die hij aan zijn erkende wederverkopers heeft opgelegd.

*Benoit Beele, Belexa Advocaten*



- Handels-, distributie- en mededingingsrecht
- Aanneming en overheidsopdrachten
- Vastgoed, stedenbouw en milieurecht
- Overnames
- Contractenrecht
- Financieel recht
- Verkeer en transport
- Aansprakelijkheidsrecht
- Strafrecht
- Incasso

belexa  
advocaten

President Kennedypark 26a  
8500 Kortrijk  
T 056/25.86.86  
info@belexa.be  
F 056/22.03.00  
[www.belexa.be](http://www.belexa.be)



MNA

## Management Buy-Out

**Een Management Buy-Out is een specifieke vorm van overname waarbij het management van het bedrijf (target), doorgaans via een nieuw op te richten vennootschap, alle of een deel van de aandelen verworft, met behulp van een Private Equity (PE)-partner en schuldfinanciering van een bank.**

### HOE VERLOOPT EEN MBO?

De gouden regel zegt dat het management het initiatief moet nemen omdat dit zijn engagement bewijst.

In een klassiek scenario kan de motivatie komen omdat de eigenaar op leeftijd komt. Evenzeer kan het management in actie schieten wanneer het bedrijf slabakt doordat de eigenaar het verwaarloost of een verkeerd beleid voert.

Eerst zal het management afoetsen in hoeverre een overname zin heeft. Vooral de bereidheid van de eigenaar om over te dragen en zijn prijsverwachting spelen daarbij een rol. Die bereidheid is niet zo evident. De eigenaar heeft immers dikwijls de mogelijkheid zijn bedrijf aan een industriële speler over te laten. Anderzijds brengt een vlakaf "nee" het risico met zich mee dat de managers beslissen het bedrijf te verlaten.

Daarom geeft de eigenaar aan het management vaak de kans, gedurende een afgelijnde periode, een financiële partner te zoeken en een aanvaardbaar voorstel te formuleren.

### PE-PROVIDER GEZOCHT

De waarde van het bedrijf is vaak te hoog en de middelen van het management te laag om hen toe te laten de transactie met eigen middelen en een banklening rond te krijgen. Daarom wordt er een private equity (PE)-partner gezocht.

Belangrijke voorbereiding daarop vormt een businessplan of een budget dat het potentieel van het bedrijf aantoont.

Gezien bij de overname ook de onderlinge aandelenverhouding en andere afspraken dienen onderhandeld te worden tussen het management en de PE-partner, kan het ook van belang zijn met meerdere PE-partners te spreken. Door één of enkele PE-providers worden dan verdere gesprekken aangeknoopt met het management en de eigenaar.

### DRIEHOEKSRELATIE

In een klassieke overname zijn twee partijen betrokken: de overdrager en de overnemer. Bij een MBO komt het doorgaans tot een driehoeksrelatie: de overdrager, de PE-provider met daar tussen gewrongen het management.

- Management - PE-provider

Het management dient een aantal afspraken te maken met de PE-provider. Deze hoofdlijnen worden opgenomen in een intentieverklaring tussen beiden. Later wordt deze dan vertaald en verfijnd tot een aandeelhoudersovereenkomst en statuten van de Newco. Een PE-partner eist daar vaak een periode van exclusiviteit.

De aandelenverhouding tussen het management en de PE-partner hoeft niet overeen te komen met hun inbreng. Door deze inbreng te verdelen over kapitaal en achtergestelde leningen kan men de verhouding tussen beiden vastleggen. Daarbij wordt de verhouding met in de teller de prijs per aandeel die de PE-provider betaalt en in de noemer de prijs per aandeel die het management betaalt de "envy ratio" genoemd.

Leverage of (financiële) hefboom en de hoogte van de overnameprijs bepalen ook de mate waarin het management een groter stuk van de aandelenkoek krijgt.

Naast de deelneming wordt natuurlijk ook het vergoedingspakket van het management besproken. Onderdeel daarvan kan een extra incentive onder de vorm van een "ratchet clause" zijn. Een ratchet blokkeert het rendement van een PE-provider, zodat het niet boven een bepaald niveau kan stijgen. Anderzijds kan het management door het behalen van bepaalde

doelstellingen extra aandelen verwerven aan aantrekkelijke voorwaarden.

- Eigenaar - PE-provider

Eenmaal de PE-provider-overnemer overtuigd is van de opportuniteit, zal hij een voorstel formuleren naar de eigenaar. Dit gebeurt onder de vorm van een intentieverklaring of een bod.

- Management - Eigenaar

Het management ziet zich gewrongen tussen de PE-provider en de eigenaar en dient diplomatisch te werk te gaan: de eigenaar wil een zo hoog mogelijke prijs en zo weinig mogelijk waarborgen & garanties, terwijl de PE-provider een zo laag mogelijke prijs en zoveel mogelijk waarborgen & garanties.

Doorgaans wordt vastgesteld dat bij de aanvang van het proces, het management geneigd is de eigenaar ter wille te zijn, terwijl naar het sluiten van de deal de loyaliteit verschuift naar de PE-provider.

*Kristo van Holsbeeck, MNA*



### MNA begeleidt familiale KMO's bij overdracht.

"MNA adviseert familiale bedrijven bij overname, overdracht en het aantrekken van groeikapitaal. Het actief zoeken naar geschikte partijen, een netwerk in binnen- en buitenland en een grondige kennis van zaken vormen de sleutelementen van onze aanpak."



## Sanctorum & Co

# Hervorming vennootschapsbelasting – enkele bijzondere maatregelen

**Op vrijdag 22 december 2017 werd de hervorming vennootschapsbelasting gestemd. Naast de daling van het tarief vennootschapsbelasting werden een hele reeks andere maatregelen gestemd teneinde de hervorming budgetneutraal te maken. Hierna een samenvatting.**

### AFZONDERLIJKE AANSLAG BIJ ONVOLDOENDE BEDRIJFSLEIDERSBEZOLDIGING

Vanaf aanslagjaar 2019 (\*) is een afzonderlijke heffing verschuldigd indien geen of te weinig bedrijfsleidersbezoldiging wordt toegekend. De vennootschap dient minstens 45.000,00 euro, of minstens een bedrag gelijk aan het belastbaar resultaat, toe te kennen aan een bedrijfsleider – natuurlijk persoon.

Kent de vennootschap een te kleine wedde toe, zal op het verschil een afzonderlijke heffing van 5% verschuldigd zijn (10% vanaf aanslagjaar 2021). Voor kleine vennootschappen is de sanctie niet van toepassing in de eerste vier belastbare tijdperken.

### MEERWAARDEN OP AANDELEN

De vrijstelling van meerwaarden op aandelen is vanaf aanslagjaar 2019 (\*) verbonden aan volgende voorwaarden:

- **Taxatievoorwaarde:** de winst in hoofde van de vennootschap die de aandelen uitgeeft is belast. Zijn dus uitgesloten: aandelen van een vennootschap die niet aan een normale vennootschapsbelasting onderworpen zijn. ('besmette aandelen')
- **Permanentievoorwaarde:** de aandelen moeten minstens een onderbroken periode van 1 jaar zijn behouden.
- **Participatievoorwaarde (toevoeging vanaf aanslagjaar 2019 (\*)):** de aandelen vertegenwoordigen een deelneming van minstens 10% in het kapitaal van de vennootschap die de aandelen uitgeeft of de aandelen hebben een aanschaffingswaarde van ten minste 2,5 miljoen euro.

Bij het niet respecteren van de permanentievoorwaarde is een afzonderlijk tarief van 25,50% van toepassing op de gerealiseerde meerwaarde. Het niet respecteren van de taxatie- en/of participatievoorwaarde heeft tot

gevolg dat de meerwaarde aan het standaardtarief belast wordt.

Daarnaast is vanaf aanslagjaar 2019 (\*) het minimumtarief van 0,40% op meerwaarden gerealiseerd door grote vennootschappen afgeschaft.

### VOORAFBETALINGEN

De basisrentevoet voor de berekening van de vermeerdering is verhoogd. De belastingvermeerdering voor vennootschappen bedraagt minstens 6,75% en zal altijd worden toegepast. Ze wordt niet meer geschrapt als de vermeerdering onder een bepaald bedrag valt. Het belang van voorafbetalen door vennootschappen neemt dus toe.

### INVESTERINGSaftREK

De investeringsaftrek van 8% is verhoogd naar 20% voor investeringen gedaan tussen 01.01.2018 en 31.12.2019.

### OVERIGE

Naast deze maatregelen zijn nog tal van wijzigingen doorgevoerd. Hierbij een korte opsomming van de overige wijzigingen vanaf aanslagjaar 2019 (\*) (de eerste hervormingsfase):

- Nieuwe aanrekening kapitaalverminderingen
- Verhoging DBI-aftrek van 95% naar 100%
- Autokosten in detail doorgerekend aan derden zijn voor 100% aftrekbaar bij degene die ze doorrekent
- Uitbreiding vrijstelling doorstorting bedrijfsvoorheffing voor wetenschappelijk onderzoek
- Investeren in groei-bedrijven is fiscaal aantrekkelijker
- De notionele intrestaftrek blijft bestaan maar in een uiterst beperkte vorm
- De aanleg van een investeringsreserve wordt afgeschaft
- Nieuwe volgorde van aanrekening van aftrekken met invoering van een minimum belastbare basis
- Bij vestiging van een supplement naar aanleiding van een controle wordt een effectieve taxatie toegepast (geen verrekening van overgedragen verliezen of andere overgedragen aftrekbare bestanddelen)
- Hervorming moratorium- en nalatigheidsintresten
- Aanpassing vrijstelling bij inschakelings-bedrijven

- Verhoging van de minimum belastbare winst als sanctie bij niet-indiening van de aangifte vennootschapsbelasting
- Vooruitbetaalde kosten zijn niet langer meer integraal aftrekbaar in het jaar van hun vooruitbetaling
- De mogelijkheid tot aanleg van een belastingvrije voorziening voor risico's en kosten is beperkt
- Meerwaarden in het kader van gespreide taxatie waarbij niet voldaan is aan de herbelegging worden belast tegen het tarief dat van toepassing was op het moment dat de meerwaarde gerealiseerd werd
- Beperking van de aftrekbaarheid van de DBI-overschotten bij inbreng, fusies en splitsingen
- Aanpassing vrijstellingspercentage in het stelsel Tax Shelter

Naast deze wijzigingen volgen nog een tweede en derde pakket maatregelen (vanaf aanslagjaar 2020 en 2021).

(\*) Aanslagjaar 2019, verbonden aan een belastbaar tijdperk dat ten vroegste start vanaf 01.01.2018

*Elke Sanctorum en  
Frank Sanctorum, Sanctorum & Co BVBA*



**Accountants & Belastingconsulenten IAB**

*Een team van 30 medewerkers staat voor resultaatgericht advies inzake:*

- **Accountancy**
- **Fiscaliteit**
- **Familiale opvolging**
- **Successieplanning**

**SANCTORUM & CO BVBA**  
Elfde Julistraat 229, 8530 Harelbeke  
056/71 07 54 – harelbeke@sanctorum-co.be

**BAETE, FRIMOUT, SANCTORUM & CO BVBA**  
Kerkplein 18, 8800 Rumbeke  
051/21 07 77 – rumbeke@sanctorum-co.be

**www.sanctorum-co.be**

---

# BESCHERM UW VERMOGEN

---

Ons advocatenteam is gespecialiseerd in het optimaal structureren van uw privé- en bedrijfsvermogen.

Overdracht van uw vermogen of bedrijf, familiale charters, fiscale betwistingen en regularisaties, erfenis- of echtscheidingsprocedure... wij staan u bij op elke stap van de weg.



Optimismelaan 1b3, 1140 BRUSSEL  
Tel.: 02 502 59 87, Fax: 02 502 83 06  
Fr. Rooseveltlaan 172/174, 8790 WAREGEM  
Tel.: 056 62 51 00, Fax: 056 62 51 01

Paalsteen 5, 9830 SINT-MARTENS-LATEM  
Tel.: 09 220 51 10, Fax: 09 281 18 80  
Liersebaan 238/B, 2240 ZANDHOVEN  
Tel.: 03 331 80 80, Fax: 03 331 80 81

---

[www.delbooadvocaten.be](http://www.delbooadvocaten.be) - [info@delbooadvocaten.be](mailto:info@delbooadvocaten.be)



## DIGITAAL EN MOBIEL

Trends op het vlak van mobiele apps, sociale media, data,... zijn economisch van groot belang. Heel wat West-Vlaamse ondernemingen spelen daar volop op in.

## GROEIENDE INTERNATIONALE INTERESSE

**Een zoon met een techniekknobbel en een vader met heel wat ondernemerskilometers op de teller. Die combinatie leidde in Knokke-Heist tot DPTechnics, dat met een vernieuwende kijk op het Internet of Things (IoT) de technologie van de toekomst ook haalbaar maakt voor zelfstandigen en kmo's. "Europa is een verouderde en verzadigde consumentenmarkt. Veel bedrijven zijn dan ook op zoek naar hoe ze meerwaarde kunnen leveren aan hun klanten. Wij zorgen ervoor dat ze nieuwe diensten kunnen aanbieden of bestaande servicecontracten kunnen optimaliseren", vertellen Daan en Ronny Pape.**

# DPTechnics maakt Internet of Things toegankelijk voor kmo's

Omdat zijn academische bachelor informatica aan de UGent te theoretisch was, begon Daan Pape vijf jaar geleden op zijn kot met DPTechnics. Vader Ronny Pape is al jarenlang actief in de sieradenbranche, maar spendeert vandaag al 90 procent van zijn tijd aan het technologiebedrijf. De eerste 3 jaar werd vooral geïnvesteerd in de ontwikkeling van de technologie en een eigen businessmodel. Sinds 2 jaar groeit de interesse uit binnen- en buitenland.

### ORGANISCHE GROEI

"Normaal worden de data die de slimme objecten verzamelen opgeslagen in de cloud", vertelt Ronny Pape. "Bedrijven gaan dus op zoek naar een geschikt cloudplatform, maar dan zijn je toestellen nog niet automatisch koppelbaar aan dat platform. En om die toestellen te koppelen, heb je ook nog software nodig. Wij zijn uniek door het feit dat we én de toestellen én de software ontwikkelen en met BlueCherry ook ons eigen cloudstelsel hebben. Bij ons worden de data echter niet in de cloud zelf opgeslagen. Wij zorgen alleen voor de transfer van de – versleutelde – data, die in de toestellen van de klant worden bewaard. Dat is niet alleen veiliger, maar zorgt ook voor de privacy van de klantgegevens. Bovendien vermijdt het vendor lock-in waarbij klanten van ons afhankelijk worden. Bovenop bestaande standaardprotocollen hebben wij een managementlaag geschreven die alles doet samenwerken. Maar onze internetge-

**"Wij zijn uniek door het feit dat we de toestellen én de software ontwikkelen en ook ons eigen cloudstelsel hebben."**

DAAN EN RONNY PAPE

connecteerde toestellen kunnen ook perfect zonder het internet werken."

Enkele voorbeelden illustreren waar IoT vandaag al het verschil kan maken. Daan Pape: "Voor Swim Control maakten we een sturing die enkele keren per seconde meer dan 100 parameters van de technieken van een zwembad monitort en doorstuurt. Zo kan Swim Control vanop afstand en proactief herstellen-







## Wat is Internet of Things – IoT?

IoT verwijst naar 'slimme objecten' – alledaagse voorwerpen die een (micro)computer bevatten – en met het internet zijn verbonden. Op die manier kunnen ze gegevens uitwisselen met gelijkaardige voorwerpen en met mensen. Omdat de enorme hoeveelheid data ook commercieel kan worden ingezet of zelfs misbruikt, is het bewaken van de privacy bijzonder belangrijk.

gen en onderhoud inplannen, wat een toegevoegde waarde is bovenop de bestaande servicecontracten. Op Batibouw zijn trouwens de eerste samenwerkingen tussen klanten van ons gestart. Swim Control leerde er Veko kennen, dat onder meer verlichting aanbiedt voor publieke zwembaden. Door hun systemen op ons platform te koppelen, creëren we nieuwe mogelijkheden. Zo kan de kleur van de zwembadverlichting automatisch veranderen wanneer het chloorniveau te hoog of te laag wordt, wat het de redders makkelijk maakt om direct het zwembad te ontruimen. Vroeger moest iemand om de zoveel tijd het chloorgehalte controleren, maar nu gebeurt dat instant. Een gelijkaardig voorbeeld komt uit de paardensector. Belgische trekpaarden kunnen niet meer zelfstandig bevallen, dus moest er tot nu iemand om de 2 uur gaan kijken of het al zover was. Wij bouwen een systeem dat monitort en op voorhand vanop afstand meldt wanneer een paard gaat beval-

len. En op Batibouw dit jaar stelt een klant dan weer een slim thermostaatstelsel voor dat in verschillende ruimtes tegelijk de temperatuur meet."

Na vooral projecten in de Benelux te hebben ontwikkeld, is er nu ook interesse uit onder meer de buurlanden, Ierland, Oostenrijk en het Verenigd Koninkrijk. "Door de Oostendse Zorabots aan het internet te koppelen, zijn we zelfs wereldwijd actief. Bovenop onze 2 vaste medewerkers en een aantal externe ontwikkelaars zijn we dus constant op zoek naar nieuwe mensen. We kiezen bewust om niet met risicokapitaal te werken, maar organisch te groeien. We zijn er niet alleen van overtuigd dat het een gezondere manier van werken is, maar het geeft onze klanten ook de garantie dat we er binnen 10 of meer jaar nog altijd zullen zijn," besluit Ronny Pape. (SD - Foto MVN)

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



Alfa solutions is een **Waregemse IT-firma** die oplossingen biedt voor zowel kleine als grote KMO's.

Met gerichte aanbevelingen op maat van de klant, staan ze in voor een **totaalaanbod** aan hardware, software, cloudoplossingen, monitoring en nog veel meer.

Van een kleine herstelling tot een uitgebreide IT infrastructuur, Alfa solutions helpt iedereen aan de ideale werkomgeving.



“Een betrouwbare IT partner zorgt ervoor dat de klant zich zorgeloos kan concentreren op zijn core business.”

## 4 praktische tips voor een sterke IT omgeving

IT evolueert aan een razendsnel tempo. Alle kennis in huis hebben is quasi onmogelijk of onbetaalbaar geworden. Een IT partner zorgt ervoor dat de workflow van de klant efficiënter, veiliger en performanter wordt. Maar zelfs enkele eenvoudige richtlijnen kunnen je al een heel eind richting een stabiele IT omgeving brengen.

### Tip 1: Hou uw back-up in de gaten

Wat zou u doen als u al uw data kwijt was? Hou steeds een recente back-up van uw werk bij. Zo bent u steeds zeker van uw stuk en volgt er geen extra ramp na een crash, fout, diefstal of brand.

### Tip 2: Koop een PC die bij uw werk past

Respecteer uw prestaties en tijd. Laat u daarom degelijk informeren bij de aanschaf van een computer, met de juiste specs, software en beveiliging. U spendeert er immers een groot deel van uw dag mee. De perfecte PC voor uw job.

### Tip 3: Overweeg de Cloud

De Cloud is allerminst gebakken lucht. Door uw gegevens op te slaan in de Cloud, werkt u veel mobieler, interactiever en veiliger. Het geeft daarbij een extra zekerheid om te voldoen aan de GDPR wetgeving.

### Tip 4: Gebruik een gepast CRM pakket

Automatiseer uw workflow met een CRM pakket dat perfect bij uw bedrijf en werkzaamheden past. Het zal uw opvolging enorm vereenvoudigen, u krijgt er extra tijd en geldbesparing bovenop.

AAN HET WOORD



**Piet Detailleur**

Gedelegeerd bestuurder  
Alfa solutions NV & Selexion

54 jaar  
8 koppen koffie per dag  
15 meetings per week

Een allesomvattende IT omgeving op maat van uw bedrijf.



IT infrastructuur



IT Experts



Monitoring



Cloud solutions

“ZONDER DE JUISTE TIJD EN DE JUISTE INFO HEERST CHAOS”

# Westerstrand Europa visualiseert tijd, informatie en sportscores

**In Heule huist een bedrijf dat misschien weinigen bij naam kennen, maar zijn producten heeft iedereen wel al eens gezien. Westerstrand Europe levert kloksystemen, informatieborden en displays en scoreborden voor sportwedstrijden. De dochteronderneming van Westerstrand Urfabrik Zweden bestaat intussen een kwarteeuw.**

Patrick Liveyns verliest geen tijd als hij de activiteiten van Westerstrand Europe begint op te sommen; ‘tijd’ is dan ook een van zijn basisactiviteiten. “Wij visualiseren de correcte tijd, de juiste informatie en de exacte score. Ons moederbedrijf in Zweden bestaat sinds 1906 en heeft in die 112 jaar een robuuste reputatie verworven. Ruim 25 jaar geleden was ik sales- en productmanager bij het Brusselse bedrijf Cosmo Time, waarvan Westerstrand een leverancier was. Toen ik het tijd vond om mijn horizon te verleggen, vroegen ze mij een nieuwe dochteronderneming voor de Europese markt op te starten. Sindsdien leveren we kloksystemen aan onder andere de Belgische en Nederlandse spoorwegen, openbarevervoersmaatschappijen en luchthavens. Via onze opdrachtgevers – zoals het bedrijf Strukton, dat overal ter wereld metronetten installeert – zijn we actief tot in India en Dubai.”

‘Tijd’ is dus de eerste en veruit de belangrijkste activiteit van Westerstrand Europe. Niet zomaar wat klokken, maar complete tijdsystemen die het correcte uur over een heel netwerk van pc’s, machines, registratiesystemen,... weergeven, in bedrijven, scholen en universiteiten, ziekenhuizen, noem maar op. Ook ‘tijd’ is trouwens onderhevig aan innovatie. Zo ontwikkelde Westerstrand Europe een tijdsysteem voor operatiezalen in ziekenhuizen, rekening houdend met de wensen van de chirurgen, compleet met chronometer én een aftelklok: belangrijk voor ingrepen waarbij de tijd dringt. Onder meer het nieuwe AZ Delta in Roeselare zal dat in zijn operatiekwartieren installeren.

## MOOIE WISSELWERKING MET MOEDERBEDRIJF

Een tweede activiteit van Westerstrand is het visualiseren van informatie. “Dat kan via een klassieke lichtkrant, een informatiebord met verschillende lijnen of op maat gemaakte systemen, bijvoorbeeld om te tonen hoe lang

je als bedrijf al ongevallenvrij bent, om aantallen, los- en laadgegevens of andere info weer te geven”, legt Patrick uit. En wie al eens een sportwedstrijd bijwoont, heeft zeker ook de scoreborden van Westerstrand al gespot. “Alleen al in België staan er meer dan duizend scoreborden van ons langs wedstrijdvelden, in sporthallen en zwembaden”, zegt Patrick. “De jongste zes jaar hadden we een flinke boost met onze door de internationale zwembond goedgekeurde tijdopnamesystemen in zwembaden. In Frankrijk hebben we dan weer de meeste hippodromen van scoresystemen voorzien.”

Er zit nog heel wat in de pijp, waar Patrick nu nog liefst niet te veel over uitweidt. Bij

het Zweedse moederbedrijf kijken ze in elk geval vol interesse naar wat hij vanuit Heule allemaal zelf ontwikkelt. “Het is een mooie wisselwerking, en we doen het hier met een relatief kleine ploeg van vijf gedreven mensen. Klein maar fijn, zo heb ik het graag. Zo kunnen we snel schakelen en ook goed voor mekaar zorgen”, besluit Patrick. (JD - Foto Hol)

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

**“Ons moederbedrijf in Zweden bestaat sinds 1906 en heeft in die 112 jaar een robuuste reputatie verworven.”**

PATRICK LIVEYNS



SMART-BOOST. UIT IEPER COACHT BEDRIJVEN OP VLAK VAN SOCIALE MEDIA

# "Sociale media niet verwaarlozen"

## In zes stappen naar een efficiënt plan

1. Leg sleutelmomenten in het jaar vast
2. Definieer je doelgroepen
3. Bepaal je doelstellingen
4. Selecteer je social mediakanalen
5. Formuleer passende content
6. Meet en evalueer de resultaten

Meer weten? Bavo Goos vertelt u er alles over in het LAB: "Hoe maak ik een social media plan op maat van mijn bedrijf?" van Voka West-Vlaanderen, dat start op 2 maart. Meer info: [kaat.creupelandt@voka.be](mailto:kaat.creupelandt@voka.be).

**Social media worden een steeds krachtiger onderdeel van de marketingmix van bedrijven. Smart-boost. uit Ieper leert ondernemingen om hun inspanningen op Facebook, LinkedIn, Twitter,... te structureren.**

Bedrijven investeren traditioneel heel wat in marketing via hun website, nieuwsbrieven, reclame, evenementen,... "Sociale media zijn een recent maar niet te verwaarlozen kanaal om op een doeltreffende manier rechtstreeks in interactie te gaan met potentiële klanten of stakeholders en versterken de andere acties",

steekt Bavo Goos (36) van wal. Met zijn 12 jaar internationale sales- en marketingervaring bij high-end consumermerken startte hij in 2015 Smart-boost. Het bedrijf adviseert en coacht kmo's bij het toepassen van hun succesvolle marketing- en salestechnieken, inclusief het gebruik van die sociale media.



"De West-Vlaamse bedrijfsleider wordt zich steeds sterker bewust van de kracht van social media", zegt Bavo Goos. "Hij zit vol goede bedoelingen, maar weet vaak nog niet goed hoe deze nieuwe tool te hanteren of vliegt er ongestructureerd in. Dan is het van: 'Oei, we hebben nog niks gelanceerd voor Valentijn, of voor Batibouw!'. En bij gebrek aan inzicht verwatert het gebruik dan al snel. Om niet in die valkuil te trappen, is het van belang om eerst de sleutelmomenten per jaar vast te leggen. Dan kan je je goed voorbereiden met het juiste onderwerp en aangepaste foto's, tekst, video,... Je bepaalt dan ook zélf de agenda. Even belangrijk is te omschrijven wat je precies wil bereiken: meer klanten aantrekken, mensen informeren, een nieuw product lanceren,..."

#### PLANMATIGE AANPAK WERKT HET BEST

"Daarna selecteer je je doelgroepen en dan de meest geschikte social media voor die groepen, om hen met gepaste content te benaderen. Die inhoud moet relevant zijn: wat hebben wij als bedrijf dat de klant kan interesseren om beter, succesvoller, performanter,... te worden. De boodschap moet waarde toevoegen en mag geen pure click bait zijn, omdat klikaas niet tot waardevolle interactie leidt. In plaats van louter een product te pushen, is het veel interessanter om aan storytelling te doen. Het verhaal stelt je boodschap begrijpelijk voor. Dan inspireer je de klant en laat je hem ontdekken wat jij als bedrijf kunt betekenen. Een origineel videofilmje helpt om een boodschap aangenaam over te brengen en op te vallen in de eindeloze stroom van content. Uiteindelijk moet de klant naar je website gelooft worden om daar iets aan te klikken, aan te vragen of te downloaden. Die concrete acties zijn veel belangrijker dan het pure aantal fans of de loutere hoeveelheid likes. Door dat resultaat te meten, bekom je waardevolle informatie en kan je eventueel bijsturen." (MD - Foto DD)

WWW.SMART-BOOST.BE

**"Concrete kliks en aanvragen op je website zijn veel belangrijker dan het aantal fans of de hoeveelheid likes."**

BAVO GOOS

## WE'RE GLAD TO WELCOME YOUR VISITORS

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

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



**GATEHOUSE**  
visitor registration guide

contact: sales@gatehouse.be  
info: www.gatehouse.be

# ABS

All Buro Solutions

kantoomachines  
kantoomateriaal  
computer/laptop  
software/service  
papier/supplies

# RICOH



Kleine Konijnenboslaan 6 - 8470 GISTEL  
Telefoon +32(0)59 27 95 02  
**www.allburosolutions.be**



# CHRISTIAENS

WE MAKE TECHNOLOGY WORK



**UW PARTNER VOOR IT**

## **MICROSOFT DYNAMICS NAV**

ERP-software, financiële software op maat

## **BOCOUNT DYNAMICS**

Software voor boekhoud- en accountantskantoren

## **IT-INFRASTRUCTUUR**

Hardware, cloud, security en back-up

[www.christiaens.net](http://www.christiaens.net)

DE VERHAALDOOS UIT OOSTENDE DOET AAN STORYTELLING VIA VIRTUAL REALITY

# "Democratisering kan VR een enorme boost geven"

**Een VR-bril opzetten en op die manier zelf volledig in het midden van een verhaal staan: de kans bestaat dat ook u het al eens beleefd heeft. Als het aan Bart Verhaegen en Johan Beselaere van De Verhaaldoos ligt, kan straks zowat iedereen (politiek, media, onderwijs, kmo's,...) aan de slag om dergelijke creaties te maken. Met hun initiatief en zelf gecreëerde 'Editor' wil het duo virtual reality democratiseren en er een volwaardig medium van maken.**

Bart Verhaegen en Johan Beselaere startten in 2009 met het schrijven van het Nuvia-verhaal. "We focusten ons toen op de creatie van zakelijke apps voor Google", legt Bart uit. "Als Google Enterprise-partner gingen we ons vanaf 2013 hoofdzakelijk toeleggen op 'location-based' virtual reality, waarbij we dus bepaalde locaties letterlijk via een 360°-benadering in beeld brachten. Op die manier hebben we heel wat gedaan voor Google Street View en Business View. Bovendien hebben we voor Google virtual reality geïntroduceerd op de Zuid-Amerikaanse markt."

Toen Google de markt voor dergelijke dienstverlening opengooide, besliste het duo om het over een andere boeg te gooien en zich op storytelling in virtual reality te gaan richten. Zo werd De Verhaaldoos geboren. "Onder deze vlag willen we VR voor een zo breed mogelijk publiek toepasbaar én bewerkbaar maken. Daarvoor dienden we in september 2017 een subsidiedossier in bij het Vlaams ministerie van Cultuur, Media en Jeugd. Drie maanden later al zette het kabinet het licht op groen voor een bedrag van 50.000 euro. Daarmee willen we onder meer mediabedrijven en -gebruikers adviseren, opleiden en hen via een gratis model ook laten experimenteren met VR." De Verhaaldoos creëerde een 'editor' die werkt via een cloudtoepassing. "Het is niet de bedoeling te gaan concurreren met gespecialiseerde VR-aanbieders", vervolgt Bart Verhaegen. "Wel willen we hen tonen hoe je zoiets aanpakt. Daarbij is vooral een grondige denkoefening over het concept cruciaal: welke beleving wil je de gebruikers namelijk bieden?"

## ONDERWIJS ALS VOORTREKKER

Het bedrijf wil via een open dialoog virtual reality democratiseren. "Het is verheugend om vast te stellen dat bepaalde onderwijsin-

stellingen op dat vlak het voortouw nemen, maar we zijn er nog lang niet. In vergelijking met Nederland, waar VR onder meer wordt gebruikt voor hr- en veiligheidstoepassingen, hinken we nog mijlenver achterop. We hopen ook bepaalde media ervan te overtuigen sterk op VR in te zetten. Gelukkig is de VRT op dat vlak een voorloper. Zo gebruiken journalisten Jens Franssen en Stefan Blommaert VR om de kijker onder te dompelen in de situaties in respectievelijk Syrië en Korea. Het zou fijn zijn als ook andere media evolueerden naar een 360°-blik."

Met gerichte opleidingen en adviezen over VR-strategieën en storytelling wil De Verhaaldoos onder meer ook politici en bedrijven mee in het bad trekken. "Politici kunnen het gebruiken in hun campagnes, ondernemingen kunnen er op een heel andere manier hun bedrijf mee aan de buitenwereld laten zien. Als we op die manier kunnen bijdragen om VR tot een volwaardig medium te laten evolueren, zou dat super zijn." (BVC - Foto EV)

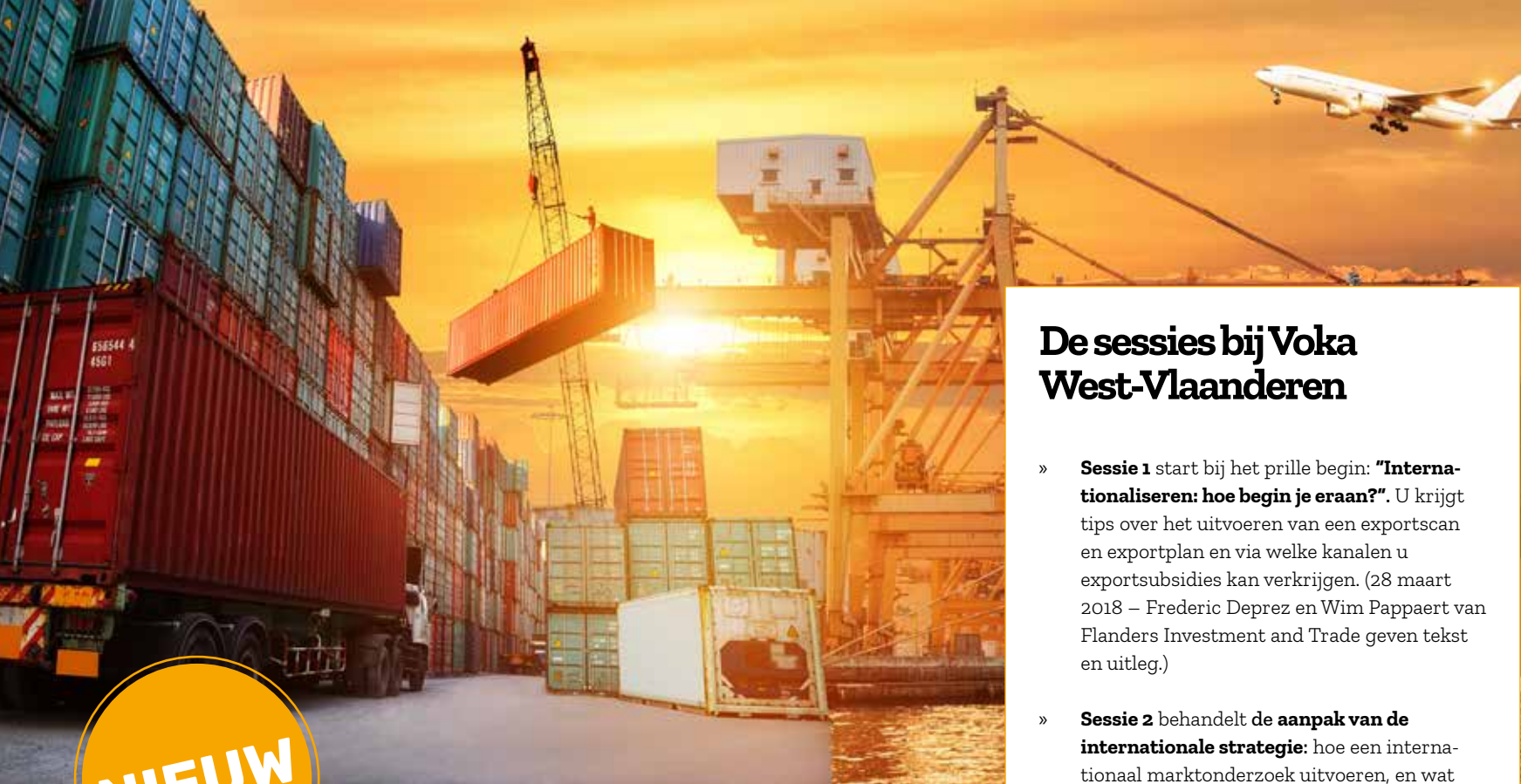
[WWW.VERHAALDOOS.COM](http://WWW.VERHAALDOOS.COM)

**"Ondernemingen kunnen op een heel andere manier hun bedrijf aan de buitenwereld laten zien."**

BART VERHAEGEN



*De drempel voor het gebruik van virtual reality verlagen is de belangrijkste ambitie van De Verhaaldoos.*



**NIEUW**

GRIJP ALLE KANSEN EN ONTWIJK DE VALKUILEN

# Een newbie in internationaal zakendoen? Voka Export Academy zet u op weg!

Met de 'Export Academy' wil Voka ondernemers en sales- & exportmanagers met weinig of geen buitenlandse ervaring de mogelijkheid bieden om de eerste stappen te zetten in het internationaal zakendoen. In zeven thematische sessies verduidelijken experts alle do's en don'ts van internationaal ondernemen.

"Om als bedrijf te kunnen blijven groeien, is het belangrijk dat je nieuwe buitenlandse markten verkent", zegt Daphne Renier, stafmedewerker Kennis en Advies Internationaal Ondernemen bij Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen. "Maar internationaliseren brengt ook heel wat uitdagingen met zich mee, en als ondernemer kan je makkelijk het geheel uit het oog verliezen. Een goed begin vraagt om een grondige voorbereiding en die geeft Voka met de Export Academy, een programma dat ondersteund wordt door FIT – Flanders Investment and Trade."

De zeven thematische sessies bieden praktische, onmiddellijk toepasbare informatie

over internationaal ondernemen. Per sessie deelt een ervaren ondernemer bovendien zijn/haar persoonlijke ervaringen over het thema dat tijdens die bijeenkomst wordt behandeld. "Geïnteresseerden kunnen de eerste zes sessies volgen bij Voka West-Vlaanderen in Kortrijk", legt Daphne Renier uit. "De laatste sessie vindt plaats op het Voka-hoofdkantoor in Brussel. Alle deelnemers aan de verschillende trajecten worden daar uitgenodigd voor een hapje en een drankje tijdens een overkoepelend netwerkevent. Als klap op de vuurpijl deelt Hans Maertens, gedelegeerd bestuurder van Voka, daar de 'Voka Export Academy'-diploma's uit." (JD)

## Interesse?

Neem contact op met Daphne Renier, via 056 23 50 52 of [daphne.renier@voka.be](mailto:daphne.renier@voka.be). Deze opleiding komt in aanmerking voor de KMO-portefeuille.

[www.voka.be/activiteiten/export-academy-0](http://www.voka.be/activiteiten/export-academy-0)

## De sessies bij Voka West-Vlaanderen

- » **Sessie 1** start bij het prille begin: "**Internationaliseren: hoe begin je eraan?**". U krijgt tips over het uitvoeren van een exportscan en exportplan en via welke kanalen u exportsubsidies kan verkrijgen. (28 maart 2018 – Frederic Deprez en Wim Pappaert van Flanders Investment and Trade geven tekst en uitleg.)
- » **Sessie 2** behandelt de **aanpak van de internationale strategie**: hoe een internationaal marktonderzoek uitvoeren, en wat is het belang van cultuur in internationaal zakendoen? (25 april 2018 – Luc De Haes van Leuvion zorgt voor de info, Peter Vyncke van Vyncke Energietechniek geeft een praktijk-getuigenis.)
- » **In sessie 3** komen de **internationale verkoop- en distributiekanaalen**, de mogelijkheden van e-commerce en **marketing in het buitenland** aan bod. (24 mei 2018 – Een medewerker van het Agentschap Buitenlandse Handel zet de mogelijkheden uiteen, Nathalie Sintobin van Frucon<sup>2</sup> deelt haar ervaringen.)
- » **Sessie 4** buigt zich over de vraag "**Financiële aspecten bij het internationaal zakendoen: waarmee moet ik rekening houden?**" Hier krijgt u info over financierings- en betalingstechnieken en btw bij internationale transacties. (22 juni 2018 – Johan Devolder van ING en Claire Verstraete van Deloitte maken u wegwijs.)
- » **Sessie 5** staat stil bij de **juridische aspecten**. Hoe uw onderneming indekken bij internationaal ondernemen? Thema's die aan bod komen, zijn internationale contracten met klanten, distributeurs en personeel en intellectuele eigendomsrechten. (13 september 2018 – Alexander Baert van Laga is hier de gids.)
- » **Sessie 6** maakt duidelijk wat er van belang is bij **transport & supply bij internationalisatie**, met onderwerpen als douane en Incoterms bij internationale handel. (18 oktober 2018 – Lieve Lombaert van Lova Consultants laat u de bomen door het bos zien.)
- » **Sessie 7** ten slotte is het overkoepelend netwerkevent, in november 2018, bij Voka Brussel.



# Gespot bij Voka



**VÉRONIQUE DEVREKER**  
VOLGT LAB GDPR

## Medezaakvoerder selectiekantoor Darwin

"De nieuwe privacyregels houden natuurlijk veel ondernemers wakker en bij mij is dat niet anders. Vandaar ook dat ik deelneem aan dit LAB. In vier sessies leren we wat GDPR is en wat je moet doen om met alle regels in orde te zijn. Het leuke is dat de workshops heel praktisch zijn. Zo kunnen wij ook voor een stuk advies gaan geven inzake GDPR aan onze klanten."

### LAB: Stappenplan voor efficiënt debiteurenbeheer

Onbetaalde facturen, het blijft een veelvoorkomend probleem. Tijdens deze opleiding schetsen we het wettelijk kader en daarna gaat u zelf aan de slag om een efficiënt debiteurenbeheer uit te werken.

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

### Seminarie: Van medewerker tot manager

Leidinggevendens zitten vaak met vragen. In deze workshop krijgt u inzicht in de gedragsvoorkeuren van u en uw medewerkers en ontdekt u welke tools u als leidinggevende kan inzetten.

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

### Seminariereeks: Maximaliseer uw eigen verkoopstijl!

Tijdens deze interactieve seminariereeks zoomen we in op uw persoonlijke sales-drijfveren. Vertrekkende vanuit uw eigen persoonlijkheid, laten we u met goed doordachte methodieken groeien als verkoper

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

## EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

woensdag 21 maart 2018	18u00-21u30	Voka verwelkomt nieuwe leden	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
donderdag 22 maart 2018	12u00-14u00	Infosessie - STEM-bedrijventraject: kom de Innowiz-tool ontdekken!	Huis van de Voeding, Roeselare
vrijdag 23 maart 2018	8u00-10u00	Voka Hotspot Yperley	Yperley, Ieper
maandag 26 maart 2018	12u00-14u00	Voka-actua: Nieuwe regels vrijstelling doorstorting BV voor R&D-medewerkers	Deloitte, Roeselare
woensdag 28 maart 2018	17u00-22u00	Netwerkevent JOBROAD: Integratie door werk	Kortrijk
vrijdag 30 maart 2018	08u00-10u00	Voka Hotspot Rhodesgoed	Rhodesgoed, Roeselare
vrijdag 20 april 2018	08u00-10u00	Voka Hotspot: Black Lion	Black Lion, Kortrijk
dinsdag 24 april 2018	18u30-21u30	Te gast bij Club Brugge	Club Brugge, Brugge

## WORKSHOPS EN SEMINARIES

woensdag 21 maart 2018	09u00-12u30	LAB: Inspirerend leiderschap voor snelle groei-bedrijven	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 27 maart 2018	08u30-12u00	Seminarie: Bewijs van btw-vrijstellingen	Deloitte, Roeselare
woensdag 28 maart 2018	08u00-12u00	Export Academy	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
woensdag 18 april 2018	08u45-16u30	LAB: De impact van financiële parameters op uw organisatie	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
donderdag 19 april 2018	09u00-12u00	Seminarie: Douanevergunning AEO	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
maandag 23 april 2018	09u00-17u00	LAB: Stappenplan voor efficiënt debiteurenbeheer	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 24 april 2018	08u30-12u00	Seminarie: Aftrekbare kosten inzake btw	Deloitte, Roeselare
dinsdag 24 april 2018	09u00-17u00	Seminarie: Van medewerker tot manager	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 24 april 2018	13u30-16u30	Business Club Internationalisation Through Digitalisation 2018	Voka Oost-Vlaanderen, Gent

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



### Plato Roadshow – Brugge

Op 20 februari maakten West-Vlaamse ondernemers en medewerkers kennis met Plato. Gastbedrijf Verimpex getuigde over de meerwaarde van een Plato-traject en de deelnemers hoorden van de coördinatoren alles over de bestaande trajecten. *Eigen foto*

### IdeaalDuaal – Kortrijk – Kortrijk

Duaal Leren is voor Voka dé onderwijsvorm van de toekomst. Op IdeaalDuaal ging Unilin met de eerste wildcard lopen, voor de inzet van virtual reality als sensibiliseringstool voor Duaal Leren. De wildcard werd uitgereikt aan Nick Leenaert van Unilin, geflankeerd door Tania Jannis, Bianca Ghyselinck (beiden Syntra Vlaanderen) en Tine Maes (Voka). *Foto Hol*



### Sessie Lerend Netwerk Management Assistants – Menen

De invulling van het begrip 'management assistant 3.0' stond centraal tijdens deze sessie van het Lerend Netwerk bij Woodstoxx. Welke tools zijn onontbeerlijk en hoe kun je als management assistant het verschil maken? Dat zijn de vragen waarop de deelnemers een antwoord kregen. Nicole Verbeke (Voka), Kellie Saelens (Voka), Patricia Molly (Retail Estates), Carine Bossuyt (Unilin) en Stephanie Deltour (Woodstoxx) waren alvast enthousiast. *Foto Hol*



**Lievens & Co**

Fiscaal,  
juridisch,  
& financieel  
advies

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

**VIP & Butler Services**  
Oostkamp



Kristiaan  
Polgar

Steeds vaker doen bedrijven en particulieren een beroep op butlerdiensten. Het optimaal ondersteunen van de klant met zijn specifieke en unieke wensen zijn hun drijfveer. VIP & Butler Services zorgt voor het hoogste niveau dienstverlening aan hotels, particuliere huishoudens en bedrijven.

→ [vipbutlerservices.be](http://vipbutlerservices.be)

**Hays**  
West-Vlaanderen



Tress  
Devriendt

Hays België is een van de marktleiders op het vlak van rekrutering & selectie van gekwalificeerde en getalenteerde professionals. Het bedrijf telt meer dan 160 werknemers in 7 kantoren en onderscheidt zich door een 1-op-1 contact met bedrijven en kandidaten.

→ [hays.be](http://hays.be)

**CLIMA Industries**  
Veldegem



Hans  
Vandecasteele

CLIMA Industries is een fabrikant van ventilatietoestellen voor de residentiële en niet-residentiële markt. De focus ligt op systeem D met warmteterugwinning, ook wel WTW-toestellen genoemd. Het bedrijf heeft een assortiment ventilatieproducten en geeft advies bij systeemontwerp.

→ [clima-industries.be](http://clima-industries.be)

**Inspirations**  
Roeselare



Peter  
Messely

Bij Inspirations chocolade geven ze workshops en teambuildings voor grote groepen. Ze creëren onvergetelijke ervaringen en verzorgen events en groepsactiviteiten.

→ [inspirations.love](http://inspirations.love)

**Best Advice**  
Oostende



Stefan  
Doutreluingne  
& Heidi  
Warnez

Best Advice benut alle nieuwe communicatietools zoals native advertising, social media en big data. Daarbij schakelt het bedrijf moeiteloos over naar traditionele middelen als die een gerichter of beter resultaat garanderen.

→ [bestadvice.be](http://bestadvice.be)

**M-INT**  
Harelbeke



Hanna  
Meskens

M-INT maakt ontwerpen voor ruimtes of gebouwen die niet meer aangepast zijn aan de huidige of gewenste manier van wonen, werken of ondernemen. Door de combinatie met (trend)research helpt het bedrijf grotere en kleinere organisaties met groei en innovatie.

→ [m-int.be](http://m-int.be)

**Addax Motors**  
Kuurne



Jérôme  
Lefebvre

Addax Motors is een Belgische constructeur van elektrische bestelwagens gevestigd in Kuurne. Addax bouwt en verkoopt een 100% elektrisch voertuig ontwikkeld voor korte afstandstransport in steden en gemeentes, attractieparken en onderhoud van publieke parken.

→ [addaxmotors.com](http://addaxmotors.com)

**ASD**  
Moorslede



Dominiek  
Andries

ASD is een bedrijf met 10 personeelsleden dat gespecialiseerd is in verwarming, sanitair, ventilatie en airco. Sinds 2012 biedt het zijn diensten ook aan binnen de industriële sector, vandaag goed voor het grootste deel van de activiteiten.

→ [asd-hvac.be](http://asd-hvac.be)

**Codens**  
Ieper



Simon  
Waerenburgh  
& Davy  
Declerck

Als jong IT-bedrijf uit Ieper ontwikkelt Codens software, applicaties en modules op maat. Van mobiele applicaties, webontwikkeling tot real-time dashboards. Codens analyseert, adviseert en integreert oplossingen.

→ [codens.be](http://codens.be)

**DP Technics**  
Knokke-Heist



Ronny  
& Daan  
Pape

DP Technics biedt u een snelle en eenvoudige manier om Internet of Things-projecten te realiseren. Het bedrijf zet ideeën om in producten voor kleinere bedrijven en multinationals.

→ [dptechnics.com](http://dptechnics.com)

**DCstar**  
Oostkamp



Janjoris  
van der Lei

Ga voor lokale, netwerkneutrale en multi-datacenter oplossingen met DCstar. Hun 3 datacenters vormen de optimale omgeving om IT-infrastructuur veilig en productief te laten draaien met oog voor flexibiliteit en schaalbaarheid.

→ [dcstar.be](http://dcstar.be)

**Mobimed**  
Gits



Tom  
Vanhecke

Mobimed is een groothandel en toeleverancier van bandagisten, technische orthopedisten en thuiszorgwinkels voor specifieke producten in mobiliteits- en toegankelijkheidsoplossingen. Het heeft ook een gamma van uitrustingsgoederen voor ziekenhuizen en rust- en verzorgingstehuizen.

→ [mobimed.be](http://mobimed.be)

Het Vokanetwerk blijft uitbreiden! Deze nieuwe leden ontmoet u binnenkort misschien wel op één van onze talrijke opleidingen en evenementen.

Nieuwe leden



**BEEUWSAERT**  
CONSTRUCT

[BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE](http://BEEUWSAERT-CONSTRUCT.BE)