

# ONDERNEMERS

30 MAART  
2018

## BLIKVANGER

Innovaties maken Duco klaar voor de toekomst

## REPORTAGE

WVI en Leiedal over ruimte om te ondernemen

## DOSSIER

Transport & logistiek

Johan Debruyne en Jean Van Houtryve – Visix

**"Grootformaat prints zijn krachtiger dan videowalls"**



# SUMMIT OF BRUGES 2018

keynote speaker  
Magnus Lindkvist

17.05  
CONCERT  
GEBOUW  
BRUGGE

Hoe zie jij of hoe zien anderen de toekomst van de zeehaven van Brugge, Zeebrugge? Inspireer of word geïnspireerd tijdens de Summit of Bruges 2018. Registreer je alvast op [www.summitofbruges.be](http://www.summitofbruges.be).

## Oost, west, centrum best?

**U**las het misschien ook in De Morgen? Een artikel over het nieuw rapport van Statistiek Vlaanderen met toenemende aandacht voor de stedelijke regio's Antwerpen, Brussel, Leuven en Gent. "In de toekomst zal het soortelijk gewicht van de Vlaamse Ruit alleen maar stijgen", klonk het. Het floreren van de stadseconomie vormde de rode draad doorheen de publicatie. Een reactie van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen kon niet uitblijven. U kent mij nu al langer dan vandaag. Het resultaat was een opiniestuk op de website van De Morgen met de volgende boodschap: West-Vlaanderen als hinterland van Vlaanderen? No pasarán!

Verdichting, betonstop, stedelijkheid,... Iedereen heeft ondertussen wel al van deze begrippen gehoord. Ze zijn de laatste tijd vaak terug te vinden in beleidsdocumenten, opinies en meningen allerlei. Velen zien er een oplossing in voor onze toekomstige uitdagingen, van mobiliteit over betaalbare en voldoende zorg tot de zoektocht naar ideale locaties om nog te ondernemen. Vriend en vijand lijken het erover eens te zijn dat we dichterbij elkaar moeten gaan wonen om Vlaanderen leefbaar te houden. Zit daar een grond van waarheid in? Absoluut, maar betekent dit dat we alleen maar oog mogen hebben voor het centrum? Ik vind van niet.

De focus komt meer en meer op de Vlaamse Ruit te liggen. We horen vaak dat een groot deel van de middelen op deze regio ingezet moet worden. Dat zien we bijvoorbeeld ook in het witboek van het Beleidsplan Ruimte Vlaanderen (BRV). Het is een voorlopig document, maar het idee van verdichting van de Vlaamse Ruit vormt wel de rode draad. Het gevaar schuilt hierin dat regio's zoals West-Vlaanderen het label opgeplakt krijgen van 'hinterland van Vlaanderen'. Met minder ruimtelijke mogelijkheden en ontwikkelingsmogelijkheden, maar met groen en open ruimte voor bezoekers uit het centrum.

De effecten hiervan zijn nu al zichtbaar in de regio. Het dossier rond de verbreding van het Schipdonkkanaal is slechts één voorbeeld waaruit blijkt dat het steeds moeilijker wordt om groen licht te krijgen vanuit Brussel. Landschappen en open ruimtes worden hierbij vaak als argument gebruikt om ontwikkelingen in deze regio tegen te gaan. Dit is jammer voor de ruim twee miljoen mensen die niet in de Vlaamse Ruit wonen. Zij betalen

even veel mee aan de ontwikkeling van Vlaanderen. Zij hebben dan ook recht op gelijke huidige en toekomstige investeringen op vlak van mobiliteit, zorg of onderwijs, vindt u ook niet? Daarom is het heel belangrijk dat er voldoende aandacht is voor de ontwikkelingsmogelijkheden buiten de Vlaamse Ruit. Natuurlijk moeten we rekening houden met demografische, socio-economische en maatschappelijke evoluties. We mogen ons hoofd niet in het zand steken, maar we moeten er wel op toezien dat het geen zwart-witverhaal wordt.

Vlaanderen moet beseffen dat het zich in het hartje van Europa bevindt, waarbij grensoverschrijdende verbindingen van het grootste belang zijn. Als open economie is onze Vlaamse welvaart hierop gebaseerd. West-Vlaanderen is cruciaal voor de Vlaamse economische groei in een breder Europees perspectief en heeft met de directe nabijheid van de metropolen Rijsel en Duinkerke in Noord-Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk heel veel troeven om bij te dragen aan de verdere groei en welvaart van Vlaanderen. Daarnaast heeft onze bruisende regio veel potentieel om te wonen, te werken en te ondernemen.

De Vlaamse overheid doet wel inspanningen voor onze regio. De A11 natuurlijk en de afbakening van het regionaal stedelijk gebied in Brugge zijn hiervan goede voorbeelden. Maar om onze troeven en opportuniteiten ten volle te benutten, is het zeer belangrijk dat Vlaanderen onze regio, ook via het BRV, voldoende groeikansen en ontwikkelingsmogelijkheden blijft bieden. En dit met een open blik én over de grenzen heen, net zoals onze ondernemers.

Er moet werk worden gemaakt van een goed doordachte ruimtelijke ordening die nieuwe ontwikkelingen bundelt langs knooppunten op de belangrijkste groeiassen in onze provincies. De visie van de twee ruimtelijk-economische assen van de Westhoek is een goed voorbeeld. Er wordt hierbij rekening gehouden met het agrarische en groene karakter van de Westhoek en nieuwe ontwikkelingen worden geclusterd langs goed ontsloten knooppunten op de assen A19 en E40. Dit toont aan dat groen, open ruimte én ontwikkelingsmogelijkheden hand in hand kunnen gaan, in de Vlaamse Ruit, maar zeker ook in West-Vlaanderen.

**"Om onze troeven ten volle te benutten, is het zeer belangrijk dat Vlaanderen onze regio voldoende ontwikkelingsmogelijkheden blijft bieden."**

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



WET MACRON .....06  
ON Y VASE .....07  
HAVENNIEUWS .....08  
INTERWEST .....09  
OOSTENDE AWARDS .....11  
UITGELEZEN ..... 15  
DELTA LIGHT .....20  
MIDEX SAFETY .....20

## DOSSIER

SITRA GROUP .....24  
ICO .....27  
TRIMBLE .....29  
DEWULF ..... 31  
D'HONDT INSURANCE .....33

## VOKA-NIEUWS

NIEUWE LEDEN .....35  
VRAAG HET @ VOKA ..... 36

PROSIT .....38



12

### REPORTAGE

Nu de economie op volle toeren draait, dreigt een schaarste aan bedrijventerreinen. Een gesprek met Filip Vanhaverbeke (Leiedal) en Geert Sanders (WVI), die bedrijven van hun kopzorgen willen afhelpen.



16

### INTERVIEW

Visix is het levenswerk van Hoogledenaar Johan Debruyne en Bruggeling Jean Van Houtryve. Het is toonaangevend in het digitaal bedrukken van textiel op groot formaat.



24

### TRANSPORT & LOGISTIEK

Laden, lossen, opslaan en vervoeren in binnen- en buitenland en de recentste ontwikkelingen in de logistieke sector.

## ONDERNEMERS & CO

### CapitalatWork

Wij zijn niet bang voor koersschommelingen

21

### De Langhe Advocaten

Fiscale implicaties bij stopzetting van uw eenmanszaak

22

### Titeca Accountancy

Profiteren van de lage rentevoeten is verleden tijd!

23

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

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

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

**Redacteurs:** Johan Depaepe - **Vormgeving:** Pieter Claerhout

**Mediaregie:** Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne

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

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

**Druk:** INNI group

Niets uit deze uitgave mag worden veeelvuldigd, opgeslagen of openbaar gemaakt, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

**voka** Kamer van  
Koophandel  
West-Vlaanderen





STRATEGISCHE INVESTERINGSSTEUN VOOR GROEIPLAN



*Marketingmanager  
Hendrik Dejonghe.*

# Duco wint Belgian Building Award 2018

**Fabrikant van ventilatie- en zonweringsystemen Duco uit Veurne trekt voluit de kaart van innovatie als strategisch wapen voor groei. Eind januari kende de Vlaamse regering daarvoor een miljoen euro strategische transformatiesteun toe. De indrukwekkende lanceringscampagne voor twee innovatieve producten leverde Duco op Batibouw alvast de Belgian Building Award 2018 op.**

"De hoeksteen van onze bedrijfsvisie is sinds jaar en dag het continu investeren in alle beschikbare middelen. Bijvoorbeeld door de productie te automatiseren en van begin tot einde in eigen beheer te houden, verzekeren we een optimale kwaliteit", zegt marketingmanager Hendrik Dejonghe.

Duco Ventilation & Sun Control startte in 1991 in Nieuwpoort als een kleinschalige b2b-onderneming met focus op woningventilatie. In 1998 verhuisde het bedrijf naar Veurne en groeide het uit tot een toonaangevende fabrikant van ventilatiesystemen en zonwering voor zowel woningen als kantoren, scholen en zorginstellingen. Zowat 90% van de produc-

ten vindt zijn weg naar 22 Europese landen, met als voornaamste afnemers Nederland en Frankrijk.

Tien jaar geleden bouwde Duco een tweede, ultramoderne vestiging eveneens langs de E40 in Veurne. Het bedrijf heeft er een eigen labo, test- en trainingscentrum. Eind vorig jaar werd een nieuw logistiek centrum van 12.000 m<sup>2</sup> in gebruik genomen en tegen 2020 worden nieuwe kantoren opgeleverd. Hendrik Dejonghe: "Met de medewerkers via een beschutte werkplaats erbij, geven we vandaag werk aan zo'n 180 mensen. Daarvan vormen er een twintigtal het interne R&D-team. Het gaat om specialisten in bouwkundig ontwerp, thermotechniek, elektronica en regeltechniek, die nauw samenwerken met externe partners uit de industrie en de academische wereld. Dit team is aangevuld met vijf productmanagers om de innovaties snel naar de markt te brengen."



## "De Belgian Building Award vormt de kroon op het werk van het hele bedrijf."

HENDRIK DEJONGHE

### Waarom zo'n grote aandacht voor innovatie?

"De continue ontwikkeling van innovatieve producten is een van onze voornaamste groeifactoren, naast de algemene economische heropleving in de bouwsector en de strengere regelgeving die verplicht om ventilatie in het ontwerp op te nemen. Die toenemende regelgeving voor meer duurzaamheid en comfort binnenskamers zet de fabrikanten aan tot meer innoveren. Onze meest succesvolle innovatie is sinds 2014 de DucoBox focus, een ventilatiebox die uiterst stil en slim vervuilde en vochtige lucht afvoert."

### Wat brengt de toekomst?

"Beide nieuwe productconcepten zijn belangrijk op middellange en lange termijn, dankzij hun unieke voordelen waarmee we nieuwe markten kunnen aanboren. De aanzienlijke meerwaarde zit vooral in de ingebouwde intelligentie. Daarvoor investeren we volop in een nieuw onderzoeksteam, onderzoeks- en ontwikkelingsprocessen en een state-of-the-art onderzoekscentrum in Veurne. Voor die transformatie verleende de Vlaamse regering eind januari 1 miljoen euro strategische



transformatiesteun via het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen."

### Hoe zoekt u hiervoor geschikte mensen in de huidige krapte op de arbeidsmarkt?

"Het is geen sinecure om de juiste profielen te vinden. Vandaag hebben we vooral vacatures

voor hoger opgeleiden zoals R&D-ingenieurs en die moeten we al buiten de streek gaan zoeken. Arbeiders en bedienden werven we vaak via regionale beurzen aan. We kunnen enkel blijven groeien als we tijdig voldoende geschikte nieuwe medewerkers vinden." (RJ - Foto's DD)

## Wet Macron: nieuw wetsvoorstel in april 2018

**Werknemers correct tewerkstellen in Frankrijk blijft een administratieve uitdaging. Iedere detachering moet aangegeven worden bij de sociale inspectie en een sociaal vertegenwoordiger op Frans grondgebied moet worden aangesteld. Daarnaast heb je in de bouwsector nog een verplichte Carte BTP.**

De voorbije maanden ontving Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen van heel wat West-Vlaamse bedrijven klachten over deze maatregelen. De organisatie ondernam verschillende acties om deze wetgeving aan te klagen. Met succes: de vooropgestelde bijdrage van 40 euro werd dan toch niet ingevoerd en door de Franse minister van Werk Pénicaud werd er voor maart een wetswijziging beloofd in de vorm van een ordonnantie.

Onlangs werd Voka West-Vlaanderen geïnformeerd dat er toch geen uitvoerende ordonnantie zal komen, maar een volledig

nieuwe wetswijziging in april. "We kijken dus reikhalzend uit naar dit nieuwe wetsvoorstel genaamd 'loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel,'" klinkt het bij Voka. "We hopen alvast dat deze wet het huidige rigide systeem versoepelt en een aantal uitzonderingen mogelijk maakt voor opdrachten van korte duur en bedrijven uit de grensstreek."

Voka volgt de ontwikkelingen op de voet en blijft ijveren voor een oplossing van de huidige pijnpunten in deze wet.

Meer info: [jolyce.demely@voka.be](mailto:jolyce.demely@voka.be)

DE

## Campagne valt in de prijzen

"De jury bekroonde ons voor de lanceringscampagne van twee nieuwe high-endventilatiesystemen", vertelt Hendrik Dejonghe. "De DucoBox Eco is een vraaggestuurde ventilatiewarmtepomp met warmterecuperatie op ventilatiesysteem C; de DucoBox Energy is een ventilatiesysteem D, eveneens met warmterecuperatie, dat zich laat kenmerken door het stilste toevoergeluid, een geïntegreerde vraagsturing en automatische inregeling. De opzet van onze campagne was simpel en duidelijk: het gaat om twee producten die de toekomst van ventilatie inluiden, dus laten we voor de dag komen met iets strafs dat in de bouwwereld nog lang zal nazinderen. We hielden een avant-première op de luchthaven van Deurne en grepen daarna elke gelegenheid aan om via een crossmediale aanpak onze aanwinsten tot merkambassadeurs te kneden."

[WWW.DUCO.EU](http://WWW.DUCO.EU)

## On Y Vase is West-Vlaamse Mini-onderneming van het Jaar

**Midden maart werd On Y Vase, mini-onderneming van Spes Nostra uit Kuurne, uitgeroepen tot West-Vlaamse Mini-onderneming van het Jaar. Dertig West-Vlaamse mini-ondernemingen hadden hun businessplan ingezonden. Vijf daarvan namen het tegen elkaar op in de finale.**



De mini-ondernemingen zijn een initiatief van Vlajo. Leerlingen van de derde graad kiezen of maken zelf hun eigen producten of diensten. Ze brainstormen over hun missie en doelen, doen marktonderzoek, verzamelen startkapitaal, schrijven een businessplan,... De nadruk ligt op het doen. Elk jaar gaat Vlajo op zoek naar de mini-onderneming die er met kop en schouders bovenuit steekt. De wedstrijd loopt over 3 rondes: preselectie, provinciale finale en Vlaamse finale.

Elke wedstrijdronde wordt begeleid door een deskundige jury met vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven. In West-Vlaanderen waren dat vertegenwoordigers van JCI (Xavier Dekeyster van DX Solutions), Provincie West-Vlaanderen (Carl Vereecke), gedeputeerde, Deloitte (Frederik Martens, senior accountancy consultant), BNP Paribas Fortis (Sylvie Demuyck, specialist jongeren) en Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen (Valerie Meuser, Directeur Member Services). Zij

beoordeelden deze vijf genomineerde teams op basis van objectieve criteria: Pasop! van Sint-Andreasinstituut Brugge, PlayBox van Sint-Jozef Humaniora Brugge, ProNature van Sint-Leo Hemelsdaele Brugge, Taste & Bake van Ter Groene Poorte Brugge en On Y Vase van Spes Nostra Kuurne.

Uiteindelijk kwam On Y Vase als winnaar uit de bus. Het bedrijf creëert in samenwerking met maatwerkbedrijf WAAK uit Kuurne magnetische vazen. Die zijn vervaardigd uit ijzeren profielen met een magneet onderaan, zodat ze stabiel blijven staan. De jury was onder de indruk van het prima uitgewerkte businessmodel, de winstmarge op de producten en de sociale betrokkenheid via de productie in WAAK. De West-Vlaamse laureaat neemt op 25 april deel aan de Vlaamse finale met alle bekroonde mini-ondernemingen. In juli vindt in Servië de Europese finale plaats. (JV - Eigen foto)

[WWW.ONYVASE.BE](http://WWW.ONYVASE.BE)  
[WWW.VLAJO.BE](http://WWW.VLAJO.BE)







WALLENIUS WILHELMSSEN ONTVANGT HAVENEXPEDITIE VAN STAD BRUGGE EN VDAB

# Nieuwkomers leren vacatures kennen

**Om de meer dan duizend vacatures in het havengebied van Zeebrugge in te vullen, worden door de havenbedrijven en de overheid grote inspanningen gedaan. Een groep erkende vluchtelingen die een tewerkstellingstraject volgt, ging op bezoek bij het Zeebrugse Wallenius Wilhelmsen Logistics.**

**“Wij zoeken MacGyvers die elk voertuig of machine aan de praat krijgen.”**

MANU TORREELE

Wallenius Wilhelmsen Logistics zette vorige week haar deuren open voor een groep erkende vluchtelingen die het stedelijke project 'Brugge Werkt!' volgen. Deze nieuwkomers hebben een grote wil om hier met hun talenten en vaardigheden opnieuw een professioneel leven op te bouwen. "Brugge en de omliggende regio kennen een enorme arbeidsmarktkrapte", zegt schepen van Werk Minou Esquenet. "Alleen al in het havengebied staan meer dan duizend vacatures open en tegelijk is de werkloosheidsgraad in Brugge (6%) en in de regio (5,2%) historisch laag."

Stad Brugge investeert stevig in diverse acties voor het samenbrengen van werklozen en vacatures. Minou Esquenet: "Specifiek voor de haven hielden we een rondetafeloverleg met alle betrokken partijen over hoe we de tewerkstelling een boost kunnen geven. In september hielden we een pop-upwerkwin-

kel en de afgelopen twee jaar gingen we op Havenexpeditie met een bus vol laatstejaars van het beroepsonderwijs." Voor de derde editie van de Havenexpeditie werd de bus gevuld met deelnemers van 'Brugge Werkt!', een project ondersteund door Vlaanderen en in samenwerking met OCMW, VDAB, Mentor en Agentschap Inburgering. Het leidt erkende vluchtelingen naar een duurzame job, via een begeleide opleiding en stage.

## OP ZOEK NAAR TECHNISCHE PROFIELEN

De Havenexpeditie bracht een uitgebreid bezoek aan Wallenius Wilhelmsen Logistics, een van de bedrijven die helpende handen zoeken. Astrid De Schoolmeester van de hradefdeling: "Wij zoeken momenteel mensen voor het modificeren van nieuwe Toyota's, bijvoorbeeld het installeren van navigatiesystemen. Voor het werken aan high & heavy-voertuigen hebben we extra mensen

met technische kennis nodig. Door het gebrek aan voldoende technische profielen op de arbeidsmarkt, kijken we nu in samenwerking met VDAB vooral uit naar gemotiveerde kandidaten die bereid zijn om zich technisch bij te scholen."

Manu Torrele, lid van het operationeel middenkader: "Specifiek voor deze terminal, evenals bij onze burens, is dat hier veel meerwaarde aan de cargo toegevoegd wordt. We kunnen zeker mensen met een technische voorgeschiedenis gebruiken. Wij hebben MacGyvers nodig die elk voertuig of machine aan de praat krijgen. Zelfredzaamheid en probleemoplossend vermogen zijn daarbij grote pluspunten. Ook mensen die in hun thuisland al een rijbewijs haalden, kunnen hier aan de slag als shunter bij het laden en lossen van wagens." (RJ - Foto MVN)





WERK OP MAAT VAN DOELGROEP ÉN BEDRIJVEN

# Maatwerkbedrijf InterWest bestaat 50 jaar

**InterWest vzw uit Veurne/Diksmuide viert zijn gouden jubileum. "Als maatwerkbedrijf hebben wij een unieke plaats verworven in de economie", zegt algemeen directeur Dirk Adam. "Tijd om onszelf klaar te stomen voor de komende decennia."**

Wat in 1968 in de Pannestraat in Veurne startte als tewerkstelling voor 7 mensen met een fysieke beperking, groeide in een halve eeuw uit tot een performant maatwerkbedrijf met zo'n 400 werknemers: 335 FTE's met een afstand tot de reguliere arbeidsmarkt en een 60-tal mensen als omkadering. Sinds de fusie tussen vzw De Westhoek uit Veurne en vzw De IJzer in Diksmuide in 2005 tot InterWest vzw, zijn de activiteiten over 2 vestigingen verdeeld, met een totaaloppervlakte van zo'n 55.000 m<sup>2</sup>.

Maatwerkbedrijf InterWest is gespecialiseerd in 3 grote activiteiten. De co-packingafdeling in Diksmuide telt 40 verpakkinglijnen en ruim 200 werknemers. Ze is gespecialiseerd in doseren, cellofaneren, kartonneren,... Door de scheiding van productie/opslag is kruiscontaminatie uitgesloten. In Veurne is de houtafdeling met eigen schrijnwerkerij gevestigd, met als hoofdactiviteiten zagen, frezen, monteren en garnieren. In de flexafdeling worden manuele werken uitgevoerd, zoals etiketteren en goodiebags vullen. De derde, jongste en snelgroeiende speerpunten zijn de groendienst en de afdeling schilder- en renovatiewerken, die werken vanuit Veurne.

## 8,2 MILJOEN EURO OMZET

"Als je weet dat de helft van de reguliere bedrijven met maatwerkbedrijven samenwerkt, dan is het duidelijk dat wij een terechte plaats in de economie verworven hebben", zegt Dirk Adam, algemeen directeur sinds 2011. "Wij halen evenzeer deadlines, kwaliteitseisen en volumes, maar onze corebusiness bestaat hierin dat wij door een specifieke organisatie duurzame arbeid verschaffen aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, of het nu gaat om mensen met een fysieke/psychische beperking, langdurig werklozen, gedetineerden of vluchtelingen. Het verschil



is dat wij het werk aanpassen aan onze medewerkers en niet omgekeerd. Dat maakt ons tot sociaaleconomische onderneming. Voor het sociale luik en eventueel rendementsverlies ontvangen wij subsidies van de overheid. En alle winst die wij maken, wordt opnieuw geïnvesteerd in de organisatie."

De omzet evolueerde van 7 miljoen in 2015 tot 8,2 miljoen euro in 2017. 2016 was een uitschieter met 8,9 miljoen euro, vooral te danken aan de groei in de groendienst en houtafdeling. "Uiteraard willen wij onze sociale opdracht verder realiseren en groeien in onze speerpunten, ondanks of dankzij economische evoluties", zegt Dirk Adam. "Pijnpunt is evenwel dat wij niet zomaar kunnen meegroeien met onze klanten, omdat het aantal gesubsidieerde medewerkers gelimiteerd is. De overheid zou ons die extra zuurstof moeten geven. Anderzijds verloopt ook de instroom van de doelgroep niet zo vlot, ondanks al onze inspanningen via diverse rekruterings-

**"Het verschil is dat wij het werk aanpassen aan onze medewerkers en niet omgekeerd."**

DIRK ADAM

kanalen, waardoor we soms niet-gesubsidieerde valide personen moeten inzetten. Ondertussen is ons onroerend patrimonium in Veurne stilaan aan een upgrade toe. De aangrenzende site van de oude suikerfabriek biedt een opportuniteit om met een wit blad te starten en onze processen te herdenken. Een extra poetsdienst, naast schilder- en renovatiedienst, zou interessant zijn om de immo aan de kust een totaalpakket te kunnen aanbieden." (MD - Foto DD)

# :blacklion®

*king of the web*

**Criaturas** is meester in het organiseren van unieke private en corporate events. Dankzij de spectaculaire beelden konden we hun nieuwe website tot een hoog grafisch niveau tillen, terwijl het geheel overzichtelijk en functioneel bleef. Met Shuttle, ons webplatform, kan de klant heel makkelijk elk element op de site aanpassen.

[www.criaturas.eu](http://www.criaturas.eu)



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

Bekijk al onze projecten op

**WWW.BLACKLION.BE**



FRANS HOORELBEKE (DAIKIN) KRIJGT LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD

# Flightwatch 'starter van 2017' op eerste Oostende Awards

**Op 26 maart vond de eerste editie van de Oostende Awards plaats in het Oostendse Kursaal. Frans Hoorelbeke van Daikin Europe mocht er de Lifetime Achievement Award in ontvangst nemen. Flightwatch werd de Oostendse 'starter van 2017'.**

Er zijn negen categorieën voorzien. 'Beleving' zet ondernemers in de kijker die in de zaak of de etalage, via sociale media of andere innovatieve manieren extra inspanningen doen om de beleving voor de klant te verhogen. 'Meest innovatieve horecazaak' beloont horecazaken die Oostende positief op de kaart zetten. De categorieën 'Renovatie' en 'Nieuwbouw' zetten Oostendse bouwprojecten in de kijker die onder meer inzetten op architecturale meerwaarde, innovatie, (energie)duurzaamheid en toegankelijkheid. Sandra Bekkari, vzw Klein Verhaal en de Proper Strand Lopers werden geselecteerd voor 'Persoonlijkheid van het jaar' en Horeca Middenkust reikte de 'Gouden Zandkorrel' uit aan een verdienstelijke persoon of organisatie die initiatieven steunt die het verblijfstoerisme aan de kust promoten en stimuleren.

De Lifetime Achievement award zal alleen jaarlijks worden uitgereikt als er telkens een persoonlijkheid wordt gevonden die uitzonderlijke

verdiensten heeft gehad voor de economische, culturele, sportieve, sociale of maatschappelijke ontwikkeling of uitstraling van Oostende. Voor de eerste editie kon men niet om Frans Hoorelbeke heen. In 1976 kwam hij aan boord bij Daikin, dat pas 3 jaar eerder in Oostende van start was gegaan en vandaag met 1.450 medewerkers de grootste privéwerkgever is in de regio. Hoorelbeke was de eerste Europeaan in het topkader van Daikin en is tot vandaag Chairman van Daikin Europe.

## BEDRIJF VAN HET JAAR

Voor 'Bedrijf van het jaar' was er keuze tussen vijf laureaten. Oesterbank is een maatwerkbedrijf dat een volwaardige industriële toeleverancier is voor heel wat bedrijven in de ruime regio rond Oostende. QBMT is bekend van de Zora Bots. Metagenics verbetert het genetisch potentieel van mensen via voedingssupplementen. De Luchthaven Oostende-Brugge is

een belangrijke mobiliteitshub in de regio en Atelier Vierkant ruilde thuisbasis Beernem definitief voor verdere internationale expansie vanuit bedrijventerrein Plassendale. Omdat de winnaar bij het ter perse gaan nog niet bekend was, vindt u meer info op de website van de Oostende awards.

Niet Streekproducten Deschildre, Hangtime, Moose, Freya products of Lunettes Mobilette, maar wel Flightwatch ging lopen met de award voor 'Starter'. Het bedrijf van Francesca Braet en Nathalie Desimpel – die samen 45 jaar luchtvaartervaring kunnen voorleggen – organiseert cargovluchten van op de luchthaven. Opvallende specialiteit is het vervoer van levende dieren, van katten en honden over pluimvee tot zoedieren en exoten.

Het organiserend comité van de Oostende Awards bestaat uit vertegenwoordigers van Horeca Middenkust, Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen, Economisch Huis Oostende, Toerisme Oostende, Centrummanagement Oostende, Handelaars Belle Epoque Oostende, Unizo en Perskring Oostende. (SD - Foto EV)



FILIP VANHAVERBEKE (LEIEDAL) EN GEERT SANDERS (WVI)

Ruimte om te ondernemen is een terugkerende vraag bij veel West-Vlaamse bedrijven. Nu de economie op volle toeren draait, dreigt een schaarste aan bedrijventerreinen. Meer en meer zones afficheren binnen de kortste keren 'sold out'. De streekintercommunales WVI en Leiedal mogen zich dan wel verheugen in het succes van de verkoop, ze beseffen even goed dat dit succes een keerzijde heeft. Een gesprek met Filip Vanhaverbeke (Leiedal) en Geert Sanders (WVI), die bedrijven van hun kopzorgen willen afhelpen.

# "Geen welvaart zonder ruimte om te ondernemen"

Hoe zou u de strategische aanpak omschrijven van jullie intercommunales? Is die anders in het noorden dan in het zuiden van de provincie?

Geert Sanders: "Ik denk dat die grotendeels parallel loopt. Onze hoofdbetrachting is alvast: samen met de gemeentebesturen werk maken van een betere regio om te wonen, te ondernemen en te werken. Ik denk dat wij met WVI meer op individuele basis samenwerken met de gemeenten, terwijl dat bij Leiedal meer vanuit een geïntegreerde regionale benadering verloopt."

Filip Vanhaverbeke: "Ik zie nog een belangrijk verschil. Leiedal zet fors in op reconversie, het hergebruik van oude terreinen of sites voor kmo's. Onze doelstelling tegen 2040 is zelfs om nog uitsluitend te werken via reconversie. We bereiden die ommekeer nu al voor."

Geert Sanders: "Bij ons halen greenfields nog ruim de bovenhand, wat niet wil zeggen dat we geen oog hebben voor reconversie. Ik denk bijvoorbeeld aan sites in Lissewege, in

**"Onze doelstelling is om tegen 2040 nog uitsluitend te werken via reconversie."**

FILIP VANHAVERBEKE (LEIEDAL)

Waregem (oude Sofinalsite), in Sijsele (vrijgekomen kazerne) of aan de herbestemming van de oude suikerfabriek in Veurne. Meer en meer gaat het ook om een gemengde invulling. In Veurne bijvoorbeeld gaat één derde naar bedrijven, één derde naar wonen en één derde naar natuur."

**Al jaren klinkt het dat West-Vlaanderen met een groot tekort aan beschikbare industriegrond kampt. Ook nu nog is er veel vraag naar ruimte om te ondernemen. Wat leren de objectieve cijfers?**

Filip Vanhaverbeke: "Leiedal heeft de voorbije twintig jaar 330 hectare ontwikkeld. Per jaar gaat het gemiddeld over zo'n 15 hectare. Tijdens de recessie doken we onder dat gemiddelde; de voorbije vier jaar kwamen we daarboven uit. 2015 en 2016 waren echte topjaren. De vraag is vandaag enorm. De provincie heeft nu aan de Vlaamse overheid gevraagd om te mogen putten uit reserves. In Waregem werd in die context een reserve vrijgegeven van 25 hectare, maar daar blijft het voorlopig ook bij. De Vlaamse overheid stimuleert de ontwikkeling van reconversiezones, maar zo komen we er niet om aan de huidige vraag te voldoen."

## Leiedal

Leiedal is de interlokale vereniging voor streekontwikkeling in Zuid-West-Vlaanderen die de streek dynamisch en duurzaam wil helpen uitbouwen tot een aantrekkelijke streek om te ondernemen, te werken, te wonen en te beleven. Zuid-West-Vlaanderen laten uitgroeien tot een topregio voor de creatieve maakindustrie is een topprioriteit voor Leiedal. De organisatie doet dat door het creëren van voldoende, kwaliteitsvol, betaalbaar en gedifferentieerd aanbod aan fysieke ruimte én wil ook mentale ruimte voor ondernemen scheppen.

WWW.LEIEDAL.BE



Geert Sanders: "De ontwikkelingen zijn bijna spectaculair de laatste jaren. 2011 was een dieptepunt met slechts 13 hectare verkochte nieuwe zones. In 2017 klokten we af op 80 hectare. Alles raakt tegenwoordig moeiteloos verkocht. De vrij beschikbare voorraad bedraagt hooguit 85 hectare, maar heel wat van die gronden zijn bestemd voor specifieke doeleinden, zoals luchthaven- of watergebonden activiteiten. De slotsom luidt dan ook dat er van een ijzeren voorraad omzeggens geen sprake kan zijn. In ons geval heeft de provincie een toezegging van Vlaanderen om ongeveer 100 hectare voor de regio Brugge en Roeselare te putten uit reserves, maar die gronden moeten eerst nog planologisch bestemd worden. Starters kunnen hier en daar misschien nog een stukje grond op de kop tikken om hun ding te doen of tijdelijk te huren, maar eens ze in een groeifase belanden zijn ze sowieso aangewezen op ons."

#### **Zijn we dan tegen een muur aan het oprijden?**

Geert Sanders: "Ja, ik vrees het, als onze West-Vlaamse economie het zo goed blijft doen."

Filip Vanhaverbeke: "We zullen sowieso veel creatiever moeten omspringen met de beschikbare grond en de schaarse ruimte. Ik denk onder meer aan hoogbouw, aan compacter bouwen maar ook aan het versnellen van de doorlooptoelatingen, die nu 5 tot 7 jaar duren."

#### **De administratieve gang is tergend langzaam en een doorn in het oog van veel bedrijven. Wat kan eraan gedaan worden?**

Filip Vanhaverbeke: "Wij staan heel dicht bij de bedrijven en horen die klachten dus ook. Het is belangrijk dat wij hun wensen meenemen. We moeten kosten wat het kost vermijden dat de ondernemers het slachtoffer zijn van een beleid. Het enige lichtpunt is misschien dit: als het gaat om reconversieprojecten hebben we nog nooit één klacht gehad of één procedure bij de Raad van State, zelfs niet voor zones in stadskernen. Bij dat soort projecten is het doorlooptoelatingen proces dan ook veel sneller. Sowieso waken we erover dat zones die paars zijn ingekleurd ook paars blijven (voor industriële en/of ambachtelijke zones, nvdr). De gemeenten steunen ons daar ook in."

Geert Sanders: "Er moeten zo veel stappen gezet worden: bestemmingsprocedures, infovergaderingen, vaak gevolgd door een procedure bij de Raad van State... In de regio Brugge zijn in de afgelopen 15 jaar alle grote initiatieven tot bijkomend bestemmen van regionale bedrijventerreinen gesneuveld voor de Raad van State. Ondernemers begrijpen dat niet en ik kan ze daar ook perfect in vol-

## **"De slotsom luidt dat er van een ijzeren voorraad omzeggens geen sprake is."**

GEERT SANDERS (WVI)

gen. Ook wij staan tamelijk machteloos. Om de zaken niet nodeloos te vertragen, zorgen onze diensten, eens de gronden bestemd, wel zoveel mogelijk voor een full service. We zorgen er bijvoorbeeld voor dat een archeologisch onderzoek vooraf al heeft plaatsgevonden, zodat er na de aankoop van een stuk grond geen nodeloze vertraging optreedt."

#### **De roep om duurzaamheid klinkt overal steeds luider. Wat betekent dat concreet op het terrein?**

Filip Vanhaverbeke: "Het thema is niet echt nieuw, maar nu doen we veel meer dan vroeger. Destijds draaide het vooral om water en groen. Nu buigen we ons ook over de bufferzones bijvoorbeeld of over mobiliteit en recreatie. Een van de meest actuele thema's is natuurlijk het opwekken van groene energie en vooral hoe bedrijven op dat vlak kunnen samenwerken. Bedrijven zoeken oplossingen om meer autonoom te zijn op vlak van energiebevoorrading. Denk maar aan de vele inspanningen op vlak van zonne- of windenergie. Er wachten nog veel uitdagingen. Op Evolis staan bijvoorbeeld vier gigantische windmolens die leveren aan het net, maar helaas niet aan de bedrijven die op Evolis een site hebben. Dat zou pas een energiebesparing zijn."

Geert Sanders: "Dat is dé grote uitdaging en de droom van veel bedrijven: mits decentraal beheer zorgen voor een energieneutrale omgeving. We zijn daar wel nog even van verwijderd, maar we blijven zeer ambitieus op dat vlak." (KC - Foto's Kurt)



### **WVI**

WVI is een dienstverlenende vereniging die gemeenten bijstaat bij het vervullen van hun taken. De organisatie is met een tachtigtal medewerkers actief in 54 West-Vlaamse gemeenten. WVI is actief op het vlak van de ontwikkeling van bedrijventerreinen, de realisatie van woonprojecten, project- en procesregie, advies en studies op het gebied van ruimtelijke planning, mobiliteit en GIS en op het gebied van milieu, natuur, klimaat en energie, het delen van diensten, personeel en producten (shared services), Europese subsidieprojecten en het ondersteunen van regiowerking en grensoverschrijdende samenwerking.

**WWW.WVI.BE**



**Vlaanderen**  
is ondernemen

## En met wie kan ik mijn businessplan bespreken?

Is mijn project innovatief genoeg?

Zijn er subsidies voor mijn bedrijf?

Wat met nieuwe technologieën?

Hoe financier ik mijn investering?

**AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN**

**BLIJF NIET ZITTEN MET JE ONDERNEMERSVRAGEN.  
VLAIO GIDST JE SNEL NAAR DE JUISTE ANTWOORDEN.**

Als gedreven ondernemer ben je voortdurend bezig met je onderneming. En ook al gaat het je voor de wind: je zit ongetwijfeld met heel wat vragen over hoe het nog beter kan. Agentschap Innoveren & Ondernemen helpt je graag verder. Samen met onze partners zorgen we ervoor dat jouw plannen werkelijkheid worden. Via advies, coaching, kennis, subsidies of financiering.

**Maak een afspraak met één van onze adviseurs.  
Surf naar [vlaio.be](http://vlaio.be) of e-mail naar [info@vlaio.be](mailto:info@vlaio.be)**





## Nu ook

### Brugse Zot in Canada

Je kan sinds kort Brugse Zot en Straffe Hendrik drinken in Canada. Op een lanceringsevenement in Ottawa ontcurkte Staatssecretaris voor Buitenlandse Handel Pieter De Crem de eerste flessen. De Halve Maan sloot een overeenkomst met twee importeurs uit Quebec en Ontario en zal op termijn elk jaar 1.500 hectoliter naar Canada uitvoeren. De Brugse brouwerij exporteert nu al bier naar 30 landen.

*Focus-WTV - Eigen Foto*

## Picanol investeert

### 25 miljoen euro in Ieper

Weefgetouwenfabrikant Picanol investeert 25 miljoen euro in uitbreiding en robotisering. Door die groei en investeringsplannen is het op zoek naar 100 extra medewerkers: ingenieurs, technici om de machines te bedienen, IT-experts,... In 2017 steeg de omzet van Picanol met 8 procent tot 689 miljoen euro, het tweede record op rij. Ook de omzet van Proferro (gieterij) en Psicontrol (elektronica) steeg. *De Tijd*

## Bedrijven Plassendale creëerden al 1.900 jobs

Volgens het Economisch Huis Oostende hebben de bedrijven op Plassendale in de afgelopen 20 jaar 1.900 nieuwe, rechtstreekse jobs gecreëerd. In 2018 is het potentieel van de bedrijven gestegen tot meer dan 3.500 banen. Dat staat in een nieuw boek over Plassendale, dat verschenen is 20 jaar nadat het idee ontstond om van de braakliggende terreinen een bedrijvenzone te maken. Het boek vermeldt alle bedrijven en geeft een overzicht van de evolutie van de tewerkstelling. *De Standaard*

## Agristo gebruikt Leiewater in productieproces

Bij de productie van diepgevroren aardappelproducten voor supermarkten, groothandel en foodservice komt heel wat water kijken. Voor de nieuwe site in Wielsbeke zet Agristo een bijzondere waterbron in: de nabijgelegen Leie. De Watergroep capteert daarvoor water uit de Leie en waardeert het op tot de door Agristo gewenste kwaliteit, zodat het meteen inzetbaar is in het productieproces. Voor de realisatie van die 'waterfabriek' stelt Agristo een gedeelte van de site ter beschikking aan De Watergroep. *Verschillende media - Foto Hol*





JOHAN DEBRUYNE EN JEAN VAN HOUTRYVE - VISIX

Visix is het levenswerk van Hoogledenaar Johan Debruyne en Bruggeling Jean Van Houtryve. Het is toonaangevend in het digitaal bedrukken van textiel op groot formaat. De vestiging in Roeselare bestaat uit een eigen ontwerpstudio, een confectieatelier, een digitale drukkerij en kantoren. Met een extra productiehal van 2000 m<sup>2</sup> worden sinds begin dit jaar ook de aluminium-profielen in eigen huis verwerkt.

**"Grootformaat prints  
zijn krachtiger  
dan videowalls"**





**Dat Visix een bedrijf is met een lange traditie - teruggaand tot in 1903 - is een understatement. Wat is het belang van zo'n historische achtergrond?**

Johan Debruyne: "Eerlijk: ik denk dat dit aan belang verliest, door de opkomst van internet."

Jean Van Houtryve: "In externe communicatie is dat inderdaad niet meer zo van tel. We willen ook niet meer unilateraal geassocieerd worden met de naam (Demeere) en de activiteiten (vlaggen) van vroeger. Vlaggen zijn nog dertig procent van de omzet, maar we doen vandaag veel meer. En toch wijst zo'n lange voorgeschiedenis op iets. Hier schuilt métier aan boord. Bepaalde klanten zijn daar niet totaal ongevoelig voor."

**In welke episode van het grote geschiedenisboek zijn jullie vandaag beland?**

Jean Van Houtryve: "We draaien al drie jaar op kruissnelheid, waarbij we telkens een double digit kunnen voorleggen. Fraai, ja, maar ik denk ook dat we nog maar aan het begin staan van een groter verhaal. De grote sprong voorwaarts waar we nu voor staan, heeft voor een groot deel te maken met de technologische vooruitgang. Ik geef een voorbeeld: pakweg twintig jaar geleden kon een grootformaat printer drie vierkante meter textiel per uur aan. Nu is dat 300 vierkante meter."

Johan Debruyne: "Zo voelen we een soort sneeuwbaaleffect. We kunnen zo veel meer aan omdat we zoveel performantere machines in huis hebben. Dan volgt de markt vanzelf."

**Waarom hebben de klassieke vlaggen nog niets aan populariteit ingeboet, zelfs niet in digitale tijden?**

Jean Van Houtryve: "Vlaggen staan synoniem voor pure emotie en enthousiasme (toont recente foto van de kampioenviering van Cercle Brugge). Kijk maar eens naar al die vlaggen en die gezichten. Torfs en Delhaize zijn trouwe klanten en kunnen niet zonder. En kan u zich in een Ronde van Vlaanderen voorstellen zonder vlaggen of sierlijnen? Het product heeft de voorbije tien jaar nog sterk aan populariteit gewonnen."

Johan Debruyne: "Wat was het eerste dat de mens deed toen hij op de maan landde? Een vlag planten. Wat deden de kruisvaarders? Vlaggen planten. Om te zeggen: het is een product van alle tijden en zal dat ook blijven."

Jean Van Houtryve: "Of er in de toekomst nog plaats zal zijn voor vlaggen? We ervaren dat nu al in de markt. Veel bedrijven en consumenten worden op beurzen moe van al die flitsende beelden op digitale schermen. Men verlangt ook weleens naar rust. Een prachtig natuurlandschap geprint op groot formaat heeft veel meer communi-

catiekracht dan een flitsende videowall. We hebben op dat vlak een hele catalogus vol alternatieven."

Johan Debruyne: "Het is allemaal een kwestie van een gezond evenwicht vinden. We denken dat we daaraan voldoen met ons gespreid aanbod van outdoortools (zoals vlaggen), indoortools en finaal ook een aparte divisie met aanbod voor sport- en muziekevents. Zeg maar dat we een breed en complementair aanbod in huis hebben."

**Manager van het Jaar Michèle Sioen zei het onlangs nog: alleen wie innoveert, blijft. Wat betekent innovatie in jullie geval?**

Jean Van Houtryve: "Wij proberen niet alleen innovatief te zijn met onze producten, maar ook met extra diensten. Zo hebben we een silver en een golden service, in functie van de snelheid waarmee de klant wil worden beleverd. Dat slaat aan. We bieden ook onderhoudscontracten aan. Een voorbeeld: voor Delhaize en een aantal andere retailers zorgen we ervoor dat de vlaggen op 700 sites van het voorjaar tot het najaar mooi ogen. Andere klanten vragen dat we hun stockbeheer doen van alle promotiemateriaal. Innovatie betekent ook dat je de klant weet te ontzorgen."

**"Innovatie betekent ook dat je de klant weet te ontzorgen."**

JEAN VAN HOUTRYVE

**Mogen we zeggen dat de digitalisering bijzonder sterk heeft ingewerkt op jullie businessmodel?**

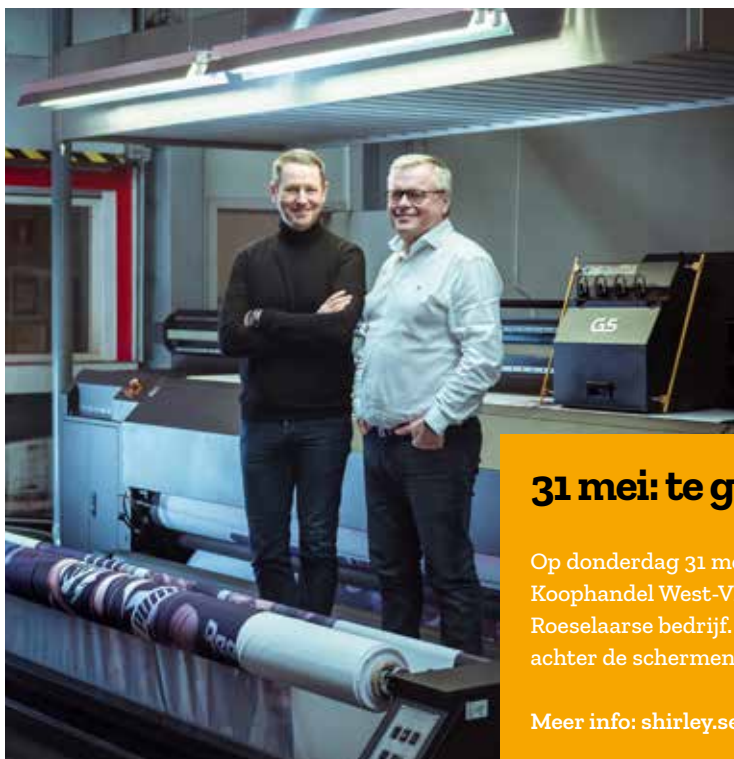
Jean Van Houtryve: "Dat is het minste wat je kan zeggen. De grote revolutie bestaat erin dat zo veel meer mogelijk wordt en dat heeft de business danig aangetrokken. We hebben nu mede dankzij ons e-commerceplatform twee keer zoveel dossiers als drie jaar geleden, terwijl het doorloopproces om een order te verwerken werd gehalveerd. Dat zegt toch genoeg?"

**Opvallend in jullie verhaal is wel dit: Visix is een sterk geïntegreerd bedrijf, van drukker tot stikster en van magazijnier tot installatieteam tot en met productie. Vanwaar die keuze?**

Jean Van Houtryve: "Wat we zelf doen, doen we beter zeker? Veel verder moet je dat niet zoeken. Tot voor kort werden nog een groot aantal activiteiten geoutsourcet, vaak naar China.

We zijn daar van teruggekeerd. Laat ons zeggen dat 80 procent van alle activiteiten nu in eigen beheer wordt gedaan, omwille van de betere kwaliteit en de nodige reactiviteit die de markt vraagt. Zelfs voor de overige 20 procent trekken we niet meer zo nodig naar het Verre Oosten, maar zoeken we het dichterbij huis, in Zuid-Europa. In Spanje is de kwaliteit van zeefdruk bijvoorbeeld gegarandeerd, ook al ligt het loon hoger dan in China. Bovendien is de ecologische voetafdruk er ook mee gediend. Mijn grootvader was directeur bij UCO Brugge. Ik herinner me hoe het bedrijf destijds alles verhuisde naar China. Nu is in heel wat sectoren de omgekeerde beweging bezig. Ik vind die terugkeer naar Europa bijzonder goed nieuws."

Johan Debruyne: "Er is meer dan één reden voor die retour. Kwaliteit verklaart veel, maar ook de flexibiliteit die zorgt dat we veel sneller op de bal kunnen spelen. De combinatie van die twee factoren opent nieuwe en tot voor kort misschien nog onvermoede perspectieven."



## 31 mei: te gast bij Visix

Op donderdag 31 mei is Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen te gast bij dit Roeselaarse bedrijf. U krijgt een unieke blik achter de schermen.

Meer info: [shirley.seynaeve@voka.be](mailto:shirley.seynaeve@voka.be)

## "Vlaggen zijn een product van alle tijden en zullen dat ook blijven."

JOHAN DEBRUYNE

### Visix heeft met Visix France ook een eigen filiaal in Frankrijk. Wat is daar de bedoeling en de meerwaarde van?

Jean Van Houtryve: "Het is alvast nooit de bedoeling geweest om daar ook te produceren. Het is een salesfiliaal, maar zo'n lokale antenne heb je nodig als je wil scoren op de Franse markt, waar we nog maar aan het begin staan. Mogelijkheden en opportuniteiten zijn er genoeg. Maar Frankrijk is ook een moeilijke markt. Dit is onze derde poging over de grens, maar we hebben nu eindelijk het gevoel dat het goed zit. De eerste maal, in 2009, zijn we naar een beurs getrokken in Parijs en we brachten zeventig leads mee naar huis. Prima gewerkt, dachten we, maar we hebben de opvolging ervan toen niet goed verzorgd. In een tweede poging zochten we een agent. Dat bleek ook niet te werken zoals het moest. Nu hebben we dus ons eigen filiaal, maar we hebben twee Fransen als aandeelhouders mee aan boord genomen. Dat zorgt voor meer betrokkenheid en verantwoordelijkheid. Derde keer, goede keer want nu hebben we al enkele grote Franse namen zoals Kiabi en Brice als klant. Zelfs de lichtbakken in Galeries Lafayette in Parijs komen van bij ons."

### Dringt consolidatie zich niet op in jullie sector? Wie de eerste stap zet, is allicht de grote winnaar.

Jean Van Houtryve: "Ik zie dat anders. Om te beginnen is het aantal 'serieuze' spelers nog altijd eerder beperkt en is de markt groot genoeg zodat de zon voor elkeen kan schijnen. Tweede argument tegen consolidatie: de markt is nog steeds groeiende. Toen we spelers als Bol.com ook naar onze markt zagen komen, dachten we dat de concurrentie heviger dan ooit zou zijn. Ze hebben er echter voor gezorgd dat ook particulieren nu hun eigen vlaggen online bestellen en hebben de markt alleen maar groter gemaakt. Liever dan aan consolidatie, denk ik aan partnerships met bedrijven die klanten zijn."

### Zoals gebeurde in de herfst van 2017, toen jullie zoeken voor een kruisalliantie met de Oost-Vlaamse speler Krekels uit Lokeren. Hoe moeten we die inschatten?

Jean Van Houtryve: "Het gebeurde alvast zonder onze onafhankelijkheid op te geven. We vormen nu één groep met drie aandeelhouders. Die alliantie biedt meer dan één voordeel: we kunnen sneller groeien, we hebben een complementair aanbod in huis en we kunnen kosten en werkmiddelen beter spreiden over twee bedrijven. We geven onszelf twee jaar de tijd om de integratie te doen slagen. Maar nu al merken we dat er veel synergievoordelen spelen, bijvoorbeeld op het vlak van aankoop, IT, klantenbeheer..."

### Visix werkt ook met een holding, Visix Holding. Wat is de reden en wat het voordeel van een holdingstructuur?

Jean Van Houtryve: "Om te beginnen was het een ideaal instrument om een aandelen-

herschikking door te voeren. Enkele jaren geleden stapte Filip Debruyne, de broer van mijn vennoot Johan, uit Visix en je moet dat ergens stroomlijnen. Het gaf ons ook de mogelijkheid om vastgoed af te splitsen van de *running business*. Dat maakt het allemaal zoveel overzichtelijker. Finaal is het ook een ideaal instrument naar de toekomst toe, en ik denk dan al meteen aan een eventuele opvolging en dus ook aan de continuïteit in het ondernemerschap."

### Hoe beleven jullie het ondernemerschap? De ultieme kick, iets waar je dag en nacht mee bezig bent, tot je een workaholic bent en je op je 65e wakker wordt uit een fantastische droom?

Jean Van Houtryve: "Ik vind dat een belangrijke vraag. Ik ben 11 jaar geleden in deze zaak gestapt. Elk jaar zorgden Johan en ik voor minstens tien procent groei, de vrucht van een hardwerkend team. We zijn het beiden ook eens geworden over één zaak: tien procent is mooi en ook genoeg, het hoeft niet twintig tot dertig procent te zijn. Gezond groeien is zoveel belangrijker. Dat betekent ook dat we aan onze eigen gezondheid moeten denken en dus een balans moeten nastreven in ons leven. Al doende hebben we geleerd dat tachtig uur of meer werken niet moet. We werken hard, maar op vrijdagavond leggen we er de riem af tot maandagmorgen. Ik ben ervan overtuigd dat dit ons ondernemerschap en onze dynamiek zelfs ten goede komt. Ons duomanagement zorgt ervoor dat er ook ruimte is voor iets anders. Ik op de fiets en Johan, zoals recent nog, op de ski's. Dat maakt het leven nog eens zoveel mooier."

(Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)



# 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](http://www.allburosolutions.be)

Snel  
etiketten  
nodig?

abc labels • industrielaan 9 • 8501 heule  
t 056 37 18 07 • [info@abc-labels.be](mailto:info@abc-labels.be)  
[abc-labels.be](http://abc-labels.be)



**BEEUWSAERT**  
CONSTRUCT

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

# Overname AQForm creëert extra potentieel voor Delta Light Groep

**Delta Light Groep heeft sectorgenoot AQForm uit Polen overgenomen. "Dat biedt ons de mogelijkheid om onze tentakels verder uit te spreiden op de Oost-Europese markt", zegt Jan Ameloot, die samen met broer Peter aan het roer van Delta Light Groep staat.**

De overname van AQForm dateert van eind 2017, maar raakte onlangs pas bekend tijdens de belangrijke verlichtingsbeurs Light+Building in Frankfurt. "We hebben bewust onze tijd genomen om hier ruchtbaarheid aan te geven", aldus Jan Ameloot. "Op die manier konden de mensen van AQForm rustig hun nieuwe catalogus afwerken. Zij zijn ook volop bezig met de realisatie van een grote nieuwbouw, die vooral op R&D-vlak erg belangrijk zal zijn." AQForm werd in 1992 opgericht en telt 131 werknemers. In 2016 realiseerde de onderneming een omzet van 277 miljoen Poolse zloty (circa 6,5 miljoen euro). "Zij leggen zich vooral toe op de productie van hedendaagse verlichtingsarmaturen, met hun thuisland als belangrijkste afzetmarkt. Daarnaast zijn ze ook in een aantal Oost-Europese landen sterk vertegenwoordigd. Dankzij deze strategische stap krijgen zij voet aan de grond in West-Europa en kunnen wij onze positie



in Oost-Europa versterken. De opportuniteit om een financieel gezond en gerenommeerd Pools bedrijf over te nemen, paste als gegoten binnen onze plannen om internationaal nog prominenter op de kaart te staan." De nieuwe 'dochter' van Delta Light Groep blijft een onafhankelijke koers varen, met eigen merken en een eigen strategie. Daarmee volgt het bedrijf het pad dat Delta Light Groep begin 2017 ook voor Integratech uittekende, nadat het deze ledspecialist uit Scherpenheuvel had overgenomen. "Beide overnames hebben dan ook geen gevolgen voor het functioneren van onze hoofdzetel in Moorsele. Vorig jaar reali-

**"Dankzij de overname van een Pools bedrijf kunnen we onze positie in Oost-Europa versterken."**

JAN AMELOOT

seerden we in de hele groep met 370 mensen een omzet van 92 miljoen euro", besluit Jan Ameloot. (BVC - Foto Hol)

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

## Cerva België voortaan Midex Safety

**De Roeselaarse familie Deraeve, vertegenwoordigd door vader Mik Deraeve en zoon Mik junior, heeft de meerderheid verworven in Cerva België, gespecialiseerd in veiligheidsmateriaal voor de bedrijfsweld.**

Binnen Cerva België tekende het Tsjechische Cerva (onderdeel van de Russische holding Vostok-Service) tot voor kort voor 51 procent en de familie Deraeve voor 49 procent. Sinds begin dit jaar is het bedrijf voor de volle honderd procent in (West-)Vlaamse handen. Gelijktijdig met de verandering in de aandeelhouderstructuur, wordt ook een naamswijziging doorgevoerd: Cerva België wordt omgedoopt tot Midex Safety. Voor klanten en leveranciers verandert er niets. Ook de 12 medewerkers blijven aan boord.

Via het Franse zusterbedrijf Guyard, in de buurt van Chateauroux, goed voor tien miljoen euro omzet, is de familie Deraeve in heel Europa actief met de verdeling van

veiligheidshandschoenen. In Chateauroux worden er nu op jaarbasis 20 miljoen paar veiligheidshandschoenen voor export klaargestoomd door 22 medewerkers.

De hoofdzetel van Midex Safety blijft gevestigd in Roeselare, waar in 2016 een distributiecentrum werd gebouwd. De familie Deraeve wil in de komende jaren vooral meer marktaandeel veroveren. Tussen 2015 en 2017 verdubbelde de omzet van het snel groeiende Cerva België naar circa 5 miljoen euro. "We beperken onze actieradius tot de Belgische markt, maar ook hier is er nog potentieel genoeg", aldus Mik Deraeve (ex-Midera, ex-Prosafo). (JV)

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





## CapitalatWork

# Wij zijn niet bang voor koersschommelingen

**President Trump heeft met de aankondiging van flinke importheffingen op staal en aluminium voor onrust gezorgd op internationale aandelenmarkten. Eerder waren in feite gunstige cijfers over de Amerikaanse economie aanleiding voor een correctie. Na een jaar van relatieve rust op de beurzen, lijkt in 2018 de beweeglijkheid van koersen terug te keren. Wij spraken met Bart Mortier, kantoorverantwoordelijke van CapitalatWork West- en Oost-Vlaanderen, en vroegen hoe hij inspeelt op het huidige financiële klimaat.**

### Wat denkt u van de importheffingen?

Bart Mortier: "Er is een brede consensus onder economen dat handelsbeperkende maatregelen niet goed zijn voor de economische groei op wereldniveau. Of de aankondiging leidt tot een handelsoorlog, valt nog te bezien. Typisch is dat de maatregel komt op een moment dat de wereldhandel juist een zeer mooie groei laat zien. En dat de economische omstandigheden in zowel de Verenigde Staten, Europa als Azië positief zijn. Europa was tot vorig jaar een zorgenkindje, maar heeft met een sterk herstel in 2017 veel beleggers verrast. De verwachtingen voor economische groei zijn wereldwijd verhoogd."

### Is er aanleiding om uw visie bij te stellen?

"CapitalatWork focust zich op het waarderen van beursondernemingen op basis van cashflowanalyse", zegt Bart Mortier. "Wij betrekken hierbij alle relevante factoren, maar laten ons niet van de wijs brengen door de waan van de dag. De gezonde economie zien wij terug in de resultaten van de ondernemingen waarin wij voor onze relaties beleggen. De meeste bedrijven hebben de winstverwachtingen voor 2017 overtroffen en onze analisten hebben van verschillende bedrijven de verwachte groei van cashflows verhoogd. Bij een sterke economische groei hoort vaak een stijgende inflatie. Inderdaad is het gevaar van deflatie nu wel verdwenen,

maar wij verwachten niet dat de inflatie sterk zal oplopen tot richting de doelen die centrale banken stellen. De rente zal opwaarts gericht zijn maar, mede door de nog steeds hoge schuldpositie in de wereld, niet erg sterk stijgen."

### Vooral de Amerikaanse beurs is de voorbije jaren al sterk gestegen. Worden aandelen niet te duur?

"Stijgende cashflows leggen een stevig fundament onder aandelenwaarderingen. Het verwachte cashflowrendement van de ondernemingen waarin wij beleggen bedraagt circa 6% à 7%. Dit is het rendement dat toekomt aan de aandeelhouder, in de vorm van dividend, inkoop eigen aandelen of waardevermeerdering van het bedrijf. Historisch gezien is het cashflowrendement niet hoog en aandelen zijn niet ronduit 'goedkoop' te noemen zoals enkele jaren terug nog wel het geval was. Het verwachte rendement kan echter niet los worden gezien van de rentestand. De rente op obligaties is nog steeds erg laag en op spaargeld zal de rente nog geruime tijd dichtbij nul blijven. In dit licht vinden wij een cashflowrendement van circa 6% à 7% gunstig en blijven aandelen wat ons betreft de favoriete beleggingscategorie. Wij zien een correctie zoals in de voorbije weken als een kans om beschikbare liquide middelen met een langere beleggingshorizon nu te gaan investeren."

### Veel beleggers vragen zich af wat ze met obligaties moeten. De rente is erg laag en er is een risico van rentestijgingen. Wat is uw visie?

"Wat betreft rendementsverwachtingen moeten we realistisch zijn, een zeer lage en opwaarts gerichte rente betekent een beperkt verwacht rendement. Toch denken wij dat obligaties een nuttige risicofunctie kunnen vervullen in een beleggingsportefeuille. Er kunnen altijd onverwachte dingen gebeuren (bijv. crisis in Noord-Korea) waarbij alle beleggingscategorieën corrigeren, maar waarbij

de koersen van degelijke obligaties zullen stijgen. Daarbij komt dat de rente niet overal in de wereld extreem laag is. Het verschil in couponrente tussen een bedrijfsobligatie van goede kwaliteit in euro ten opzichte van een bedrijfsobligatie in dollar bedraagt grofweg 2% à 3%. Gezien de lage rente is dit een substantieel verschil. Uiteraard gaat dit gepaard met een valutarisico, dat vorig jaar vanwege de sterke euro negatief heeft uitgepakt. Wij denken echter dat op langere termijn een internationale spreiding van de obligatieportefeuille toegevoegde waarde biedt."

### Hoe bevalt uw nieuwe job?

"Ik ben per 1 maart gestart bij CapitalatWork, dus het is nog heel vers. Wat me enorm aanspreekt is dat CapitalatWork een puur actieve vermogensbeheerder is die alle beleggingen zelf analyseert. En dat steeds op dezelfde consistente wijze. Ik heb er erg veel zin in om de kantoren Kortrijk en Gent, samen met het team verder uit te bouwen. Gezien het trackrecord dat CapitalatWork inmiddels heeft opgebouwd heb ik er alle vertrouwen in dat dat zal gaan lukken".

[www.capitalatwork.com](http://www.capitalatwork.com)

Manage your Future,  
put your Capital at  
Work

Voor meer informatie over CapitalatWork contacteer ons via Alexia Dubaere op het nummer 056/23 95 40 of via [a.dubaere@capitalatwork.com](mailto:a.dubaere@capitalatwork.com)

VERMOGENSBEHEER • VERMOGENSPANNING

capitalatwork  
Wealth Management Foyer Group



## De Langhe Advocaten

# Fiscale implicaties bij stopzetting van uw eenmanszaak

**Wie er aan denkt om zijn eenmanszaak om te zetten naar een vennootschap om aan de progressieve tarieven te ontsnappen en van de recent verlaagde tarieven te genieten, moet rekening houden met een mogelijke taxatie van stopzettingsmeerwaarden.**

De omvorming van een eenmanszaak tot een vennootschap gebeurt meestal op twee manieren: ofwel (a) verkoopt de ondernemer zijn actiefbestanddelen aan de vennootschap; ofwel (b) doet hij een inbreng van zijn eenmanszaak in een vennootschap. In beide gevallen kan er sprake zijn van een potentieel taxeerbare stopzettingsmeerwaarde.

### 1. BELASTBAAR VOORWERP

Stopzettingsmeerwaarden worden door de wetgever vrij strikt gedefinieerd. Het betreft meerwaarden verkregen of vastgesteld op activa die voor de beroepswerkzaamheid zijn gebruikt uit hoofde of naar aanleiding van de stopzetting van de activiteit. Zowel vrijwillige als gedwongen meerwaarden zijn gevisieerd.

Vrijwillig verwezenlijkte meerwaarden (d.i. naar aanleiding van een verkoop, ruil, inbreng,...) zijn belastbaar op het ogenblik van hun verwezenlijking (de datum van ontstaan van een zekere en vaststaande schuldvordering). Noteer dat stopzettingsmeerwaarden verwezenlijkt naar aanleiding van een verkoop van bedrijfsactiva met een betaling onder opschortende voorwaarde, pas belastbaar zijn op het ogenblik van de realisatie van die voorwaarde.

Gedwongen verwezenlijkte meerwaarden ontstaan wanneer de beëindiging het rechtstreeks gevolg is van een schadegeval of een

andere gebeurtenis onafhankelijk van de wil van de ondernemer (bijvoorbeeld bij overlijden). Gedwongen meerwaarden zijn belastbaar op datum van hun effectieve ontvangst (met uitzondering van deze vastgesteld op voorraden en bestellingen, die belast worden op het ogenblik van de vaststelling van de schuldvordering).

Vastgestelde meerwaarden omvatten de (niet-gerealiseerde) waardevermeerderingen reeds uitgedrukt in een akte of geschrift, opgevoerd vóór, bij of ná de stopzetting van de beroepsactiviteit (bijvoorbeeld meerwaarden uitgedrukt in een aangifte van nalatenschap). Deze meerwaarden zijn belastbaar op datum van hun (notariële of onderhandse) vaststelling.

### 2. TARIEF

Het taxatieregime van stopzettingsmeerwaarden is sinds 1 januari 2018 gewijzigd. Vanaf aanslagjaar 2019 (verbonden aan een belastbaar tijdperk dat aanvangt op 1 januari 2018) kunnen stopzettingsmeerwaarden afzonderlijk belast worden tegen 10,00% in de personenbelasting. Voorwaarde is dat de meerwaarde verkregen of vastgesteld wordt (a) naar aanleiding van de stopzetting van de werkzaamheid vanaf de leeftijd van 60 jaar, (b) ingevolge het overlijden of (c) naar aanleiding van een gedwongen definitieve stopzetting. Voor meerwaarden verwezenlijkt op immateriële vaste activa is het afzonderlijk tarief van 10,00% slechts en in die mate van toepassing voor zover de zogenaamde "4 x 4-regel" gerespecteerd wordt. De verkregen of vastgestelde meerwaarde mag niet meer bedragen dan de gezamenlijk belastbare nettowinst die in de loop van de vier jaren voorafgaand aan de stopzetting is verkregen.

### Voorbeeld

De eigenaar van een eenmanszaak A (65 jaar) beslist om zijn activiteit volledig stop te zetten en draagt zijn cliënteel over aan ondernemer B. Hij realiseert daarop een meerwaarde van 100. Zijn bedrijf kende voor boekjaren 2014, 2015, 2016 en 2017 een totale nettowinst van 90. Gevolg, de verkregen meerwaarde zal ten belope van 90 belast worden tegen 10,00 %. Het resterende gedeelte (100-90) wordt progressief belast.

**Het taxatieregime kan voortaan als schema onderaan de pagina worden samengevat.**

### 3. CONCLUSIE

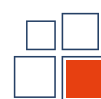
Het verlaagde tarief inzake vennootschapsbelasting (29,58%) kan ondernemers ertoe aanzetten hun eenmanszaak stop te zetten, dan wel in te brengen in een vennootschap. Die verrichting kan gepaard gaan met een uitzonderlijke taxatie van de stopzettingsmeerwaarden. De tarieven die van toepassing zijn op deze stopzettingsmeerwaarden, zijn echter voordeliger dan het normale liquidatietarief in de vennootschapsbelasting (30,00% roerende voorheffing).

*Justine Bouckaert, De Langhe Advocaten*

### Het taxatieregime kan voortaan als dit schema worden samengevat

Activa	Voorwaarde is vervuld	Voorwaarde (*) is niet vervuld
immateriële vaste activa:		
onder de 4 x 4-grens	10,00%	33,00%
boven de 4 x 4-grens	progressief	progressief
materiële vaste activa	10,00%	16,50%
financiële vaste activa	10,00%	16,50%
andere activa (in het bijzonder: voorraden, bestellingen in uitvoering en handelsvorderingen)	10,00%	progressief

(\*) Stopzettingsmeerwaarden gerealiseerd (a) naar aanleiding van de stopzetting van de werkzaamheid vanaf de leeftijd van 60 jaar, (b) ingevolge het overlijden of (c) naar aanleiding van een gedwongen definitieve stopzetting.



**DeLanghe**  
advocaten - attorneys



tax - M&A - governance  
finance - commercial

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

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

**NEW!** 📍 Koningsstraat 71  
B-1000 Brussel  
☎ +32 (0) 2 899 00 00

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





## Titeca Accountancy

# Profiteren van de lage rentevoeten is verleden tijd!

**In het verleden hebben heel wat bedrijven kunnen genieten van lage rentes om hun investeringen goedkoop te financieren. Echter, sinds eind 2017 is de rente quasi verdubbeld. Intussen werd ook de nieuwe kmo-financieringswet gestemd. Wat is nu de impact van deze stijgende rentes en de nieuwe wetgeving?**

### 1. KMO-FINANCIERINGSWET

De wet van 21/12/2013 met betrekking tot de financiering van kmo's, was erop gericht een specifiek, gunstig kader te creëren voor kredieten aangegaan door kmo's. De wet somt enkele maatregelen op ter bescherming van de kmo, namelijk:

- De bank moet eerst en vooral de nodige informatie opvragen aan de kredietnemer (beschrijving van de activiteit, doel van het krediet, actuele financiële resultaten, openstaande kredieten en zekerheden,...).
- De bank moet de kmo vervolgens een passend krediet en bijhorende toelichting aanbieden.
- Ingeval van kredietweigering, heeft de kmo het recht om de reden(en) hiervan te vernemen.
- Bij vervroegde terugbetaling van het ondernemingskrediet mag de bank slechts 6 maanden interest aanrekenen als wederbeleggingsvergoeding. Deze maatregel geldt enkel voor kredieten afgesloten door kmo's na 10/01/2014 waarbij het geleende bedrag minder bedraagt dan 1 miljoen euro.

### 2. HERVORMING KMO-FINANCIERINGSWET

De kmo-financieringswet legde aldus een aantal nieuwe regels vast voor alle nieuwe kmo-kredieten sinds begin 2014. Na drie jaar hield de FOD Economie een evaluatie waaruit twee pijnpunten bleken: enerzijds de problematiek van de funding loss en anderzijds de problematiek van de zekerheden en waarborgen die banken eisen bij het afsluiten van een krediet. De nieuwe wetgeving komt aan beide bekommernissen tegemoet.

Eerst en vooral heeft de hervorming het plafond van de beperkte funding loss opgetrokken van 1 miljoen euro naar 2 miljoen euro. Dit is enkel geldend voor nieuwe kredieten vanaf 08/01/2018. Voor alle andere kredieten geldt nog steeds de funding loss.

Daarnaast zorgt de hervorming ook voor een verbetering van de precontractuele informatie inzake kredieten en waarborgen. Kredietnemers en borgstellers moeten voorafgaandelijk de mogelijkheid hebben om een ontwerp kredietovereenkomst te ontvangen alsook een toelichting betreffende de waarborgen en zekerheden. Daarnaast moet de kredietnemer na een gedeeltelijke terugbetaling eveneens de mogelijkheid hebben om de waarborg(en) te herzien. Bij weigering van een vrijgave van de waarborgen heeft de kredietnemer ook hier het recht om de reden te kennen.

Tot slot wordt de administratie voor microkredieten (< 25.000 euro) beperkt, tenminste voor zover er geen zekerheden of waarborgen worden gesteld of niet in een contractuele funding loss wordt voorzien. De vernieuwde wet is van kracht sinds 8/01/2018.

### 3. EVOLUTIE VAN DE RENTE

Naast de positieve hervorming van de wetgeving moet er ook rekening worden gehouden met de oplopende rente. De historisch lage rentes lopen stilaan ten einde. Een boosdoener aldus voor bedrijven die wensen te onlenen.

De Belgische langetermijnrente is de laatste weken fors gestegen. Deze langetermijnrente wordt gevormd door economische indicatoren zoals inflatie, groei, politieke onzekerheid, werkgelegenheid, etc. Deze rente is van toepassing op langetermijnleningen (investeringskredieten, woonkredieten etc.).

Onderstaande grafiek geeft een overzicht van de OLO op 10 jaar (indicator langetermijnrente) gedurende de periode van januari 2017 t.e.m. maart 2018.



Hierbij schommelde de OLO tussen 0,53% (18/12/2017) en 1,02% (15/02/2018).

De rente op kortlopende kredieten (straight-loans, kaskredieten, wentelkredieten, etc.) is gekoppeld aan het beleid van de Europese Centrale Bank. Hoogstwaarschijnlijk zal deze rente, die op vandaag nog steeds negatief is (Euribor 1M = -0.36%), pas stijgen vanaf midden 2019. Bij het aangaan van kortlopende kredieten kunnen bedrijven dus nog even genieten van de lage rentevoeten.

Met de hervorming van de financieringswet wil de regering nog betere omstandigheden creëren voor kmo's die kredieten afsluiten en ook transparantere kredietcontracten afdwingen. Hiernaast moet de ondernemer wel rekening houden met de stijgende trend in de langetermijnrentes.

*Charlotte Vanhoucke, Titeca Accountancy*

## Ondergaan of ondernemen?

**titeca**  
accountancy

WWW.TITECA.BE



## TRANSPORT & LOGISTIEK

Laden, lossen, opslaan en vervoeren in binnen- en buitenland en de recentste ontwikkelingen in de logistieke sector.

# Dossier

**"ZELFRIJDENDE, ELEKTRISCHE VRACHTWAGENS ZIJN DE TOEKOMST"**

Sitra Group uit Ieper is de eerste Belgische transporteur en logistiek dienstverlener die zich geëngageerd heeft om de Tesla Semi aan te kopen: een volledig elektrische en grotendeels zelfrijdende vrachtwagen, die de transportwereld ongetwijfeld op haar kop zal zetten. In de VS lopen al enkele proefprojecten bij grote transporteurs en hun klanten, en als alles goed loopt, gaat de Tesla Semi in 2019 in productie. Voor Sitra Group past de aankoop in haar langetermijnstrategie van duurzaamheid en excelleren in de sector.

# Sitra Group rijdt op kop door aankoop Tesla-vrachtwagen



Pepsico, Amazon, Walmart, DHL,...: het is al een mooi lijstje van bedrijven en transporteurs die de Tesla Semi, een nieuw geesteskind van Elon Musk, in een vroeg teststadium omarmen. Sitra Group uit Ieper is de eerste in België, en de tweede in Europa, die mee op de kar springt en de stap naar een bestelling heeft gezet. "Het is de eerste keer dat wij een voertuig kopen dat nog niet echt in productie is gegaan", zegt CEO David Saelens. "Deze trein passeert nu nog met een snelheid die het makkelijk maakt om erop te springen en helemaal voorin plaats te nemen. Wij twijfelen er niet aan dat we met de Tesla Semi een goede stap zetten."

"De Tesla Semi zal zeker een grote verandering teweegbrengen in onze sector, hoewel ook andere constructeurs bezig zijn met de ontwikkeling van autonome-elektrische vrachtwagens, zij het dan veel minder open en transparant", vervolgt David Saelens. "Een game-changer? Mogelijk. Kijk ook maar eens naar de cabine van de Semi, die meer wegheeft van een mobiel kantoor. De chauffeur

**"De chauffeur zal meer bezig zijn met de administratieve kant en het klantencontact dan met het besturen van de vrachtwagen."**

DAVID SAELENS



wordt in feite een soort 'operator' van een intelligent voertuig en zal veel meer bezig zijn met de administratieve kant van de lading en het klantencontact dan met het besturen van de vrachtwagen. Hoe dan ook is het spel grondig aan het veranderen. Helaas veranderen de regels nog niet mee: de business- en ook verzekerings- en belastingsmodellen zijn nog te sterk geënt op de oude technologieën en de niet-autonomie vrachtwagens die rijden op fossiele brandstof. Maar die oude modellen zullen zich uiteindelijk moeten aanpassen; dat is onvermijdelijk."

Vanuit het DNA en de strategie van Sitra Group is de aankoop van de Tesla Semi logisch. "We voeren een toekomststrategie die zich niet alleen beperkt tot het transport op zich", stelt David Saelens. "Wereldwijd is in onze sector nu eenmaal een revolutie aan de gang. Het klassieke beeld van een vrachtwagen die rijdt op diesel met een chauffeur die het voertuig bestuurt, zal verdwijnen. We gaan onvermijdelijk naar autonome voertuigen, al dan niet in een 'deelformule', die aangedreven worden door batterijen." De Tesla Semi is dus de veruitwendiging van veel revoluties die gaande zijn. Maar een kleinere ecologische voetafdruk blijft toch een van de belangrijkste bedoelingen. Niet dat Sitra Group daar nog niet mee bezig was, wel integendeel. "Wij zijn al de derde generatie en het heeft altijd al in onze cultuur gezeten; mijn grootvader dacht daar al over na voor het kind een naam had", zegt David Saelens. "Wij hebben bijvoorbeeld zes instructeurs voltijds in dienst die onze chauffeurs onder meer leren hoe ze zo zuinig mogelijk kunnen rijden met een zo klein mogelijke CO<sup>2</sup>-uitstoot. Maar we trekken duurzaamheid door tot in het hele bedrijf."

Sitra Group stond ook altijd al vooraan als het ging om digitalisering en nieuwe technologieën. "We stellen een groot aantal informatici te werk voor het ontwikkelen van systemen om ons te linken met onze klanten en hen met hun klanten en die (leverings-)

processen en logistieke flows optimaliseren. Wij zijn dus allang niet meer het klassieke transportbedrijf van A naar B", besluit David Saelens. (JD - Foto DD)

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



## Totale kostprijs van ongeveer 150.000 dollar

De Tesla Semi zal, volgens de fabrikant, in een eerste fase om en bij de 150.000 dollar kosten, maar Sitra Group heeft zich goed ingedekt. Voorlopig betaalde het slechts een contractueel voorschot. Dat beperkt het risico, aangezien het op dit moment nog niet duidelijk is wanneer het Sitra-exemplaar precies van de band zal rollen. "Tesla is wel erg transparant in zijn communicatie over de stand van zaken aan de bedrijven die zich voor een aankoop engageerden", benadrukt David Saelens. "Wij delen die informatie ook met onze klanten, die trouwens een grote interesse tonen. Er wordt hard gewerkt aan de batterijen. Tesla spreekt nu van een autonoom bereik van ruim 800 kilometer, een absoluut minimum. En er moet ook nog een 'megacharger'-netwerk worden uitgebouwd, om de vrachtwagens binnen het halfuur weer te kunnen opladen."

GO  
WITH  
THE  
LOGFLOW

We lift your business to a higher level



LOG  
FLOW  
LOGISTICS CONSULTING

Wij creëren uw efficiënte logistieke flow door het

- verlagen van de operationele kosten
- verhogen van uw klantenservice
- herdenken van uw processen
- verhogen van uw flexibiliteit
- verhogen van de graad van automatisatie
- bepalen van de optimale opslagtechnieken
- creëren van de perfecte tracing

Contacteer ons voor een doorlichting van uw bedrijf.





## Ook **Vervoer Verhaegen** schonk ons het vertrouwen!

Klant: **Ilse Daems**  
 Oppervlakte: **3.500 m<sup>2</sup>** | Plaats: **Lier**  
 Architect: **R2Livin Architects**



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



**AUTOMOBILIA**  
U BENT ONZE MOTOR

# DE NIEUWE VOLVO XC40

MADE BY SWEDEN, BUILT IN BELGIUM



Maak bij Automobilia kennis met de allereerste compacte SUV van Volvo: de XC40. Dankzij zijn uitgesproken design, vernuftige opbergruimte en slimme technologie is hij geknipt voor het leven in de stad. Maar het allerbelangrijkste is uiteraard hoe u hemzelf ervaart.



VANAF €30.400 (incl. btw)

BEZOEK ONZE WEBSITE  
[www.automobilia.be](http://www.automobilia.be)

ONZE VESTIGINGEN  
 Brugge - Oostende - Roeselare - Tielt - Veurne - Zarren




met de grootste zorg bij u geleverd

**Snel en verzorgd, stipt en betrouwbaar** pakjes en pallets op hun bestemming brengen. Op een transparante manier en met **duidelijke afspraken**. Dat is wat wij doen. De liefde voor de weg en de transportsector loopt als een rode draad door de levens van de familie Baeten, maar vandaag zijn onze troeven het **resultaat van teamwerk**. Een team dat bij elke verzending streeft naar uw vertrouwen. **Dat is Link-UP.**

Link-UP bvba  
 Hertsbergsestraat 51a,  
 8020 Oostkamp  
 T 050 82 20 51 - F 050 84 07 58  
 vergunningsnr. V25073  
 info@link-up.be  
**www.link-up.be**



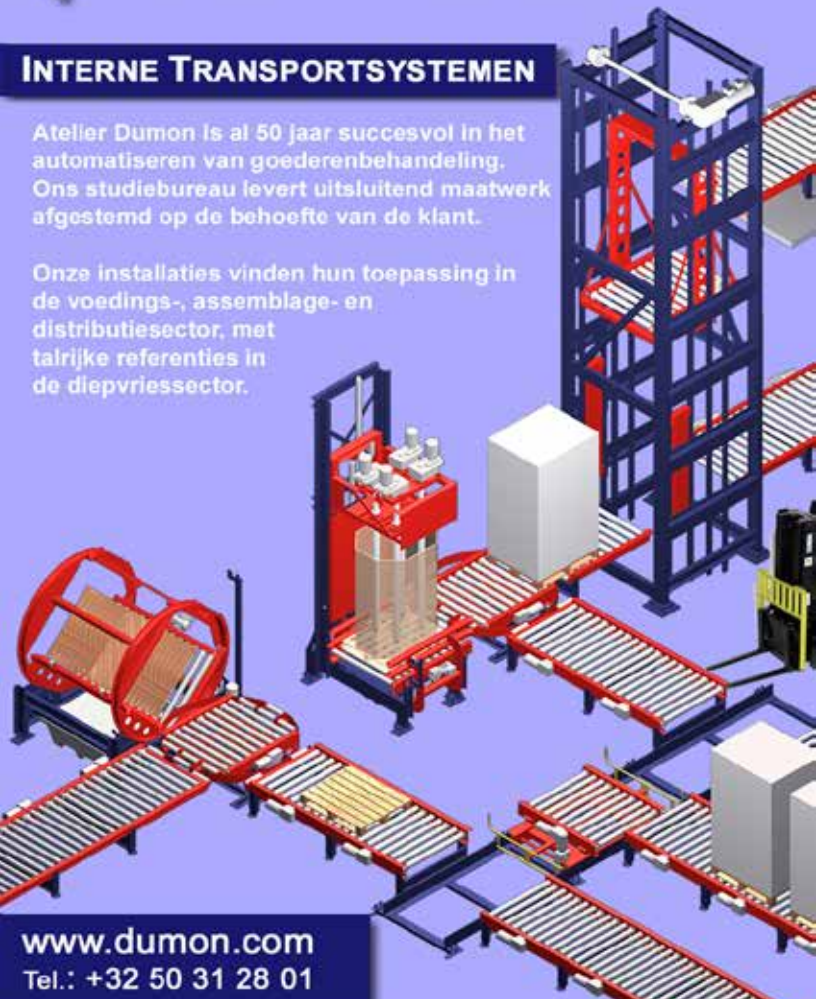


# Atelier DUMON NV

## INTERNE TRANSPORTSYSTEMEN

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

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



[www.dumon.com](http://www.dumon.com)  
 Tel.: +32 50 31 28 01





**“Nogal wat automerken zien het voordeel van Zeebrugge als een Europese distributiehuis.”**

MARC ADRIANSENS

INTERNATIONAL CAR OPERATORS UIT ZEEBRUGGE IS EEN WERELDTOPPER

# Behandeling van nieuwe wagens is big business

**Met een gloednieuw toegangs- en kantoorgebouw zet International Car Operators tegen de zomer een ferme kers op zijn Zeebrugse taart. Met 300 ha is ICO een van de grootste autoterminals ter wereld en het grootste logistieke bedrijf van West-Vlaanderen. Vorig jaar behandelde het bedrijf twee miljoen nieuwe wagens en passeerden de laatste modules van een gigantische aardgasfabriek voor Rusland.**

International Car Operators ontstond in 2007, toen de Japanse NYK Group twee activiteiten in Zeebrugge overnam. Naast de behandeling van stukgoed en bulk, schoot ICO sindsdien naar de wereldtop in nieuwe wagens. In 2017 behandelde het bedrijf in Zeebrugge twee miljoen nieuwe wagens – van de totale 2,7 miljoen wagens in de haven – en 0,5 miljoen op zijn Antwerpse terminal. De 155 miljoen euro omzet in 2016 groeide vorig jaar opnieuw met zowat 10%, dankzij de wagens en het Yamal-project. Dat omvatte het overladen van Aziatische modules van een aardgasfabriek op ijsbestendige schepen bestemd voor Rusland.

“Dit jaar verwachten we opnieuw 10% groei. Nogal wat automerken zien het voordeel van Zeebrugge als Europese distributiehuis. Aan het Zuidelijk Insteekdok namen we onlangs 23 ha extra in gebruik en na de zomer komt er nog 30 ha bij. Met in totaal 300 ha oppervlakte en 3,3 km kaaimuren

wordt dit een van de grootste autoterminals ter wereld. Daarnaast hebben we in Antwerpen een volledig benutte terminal van 125 ha”, zegt gedelegeerd bestuurder Marc Adriansens. ICO zorgt voor de broodwinning van omstreeks 1.250 mensen, van wie twee derde in Zeebrugge.

Dit jaar verlegt ICO geleidelijk zijn zenuwcentrum van de Kiwiweg nabij de Pierre Vandammesluis naar de A11 in het zuiden van de achterhaven. Op een boogscheut van het op- en africhtencomplex werd 10 miljoen euro geïnvesteerd in een kantorencomplex dat ook de centrale gate voor de zuidelijke terminals vormt.

“De vijf kantoorverdiepingen tellen 5.000 m<sup>2</sup> werkoppervlakte. De operationele diensten namen al hun intrek in de twee onderste verdiepingen en tegen de zomer komen ook de corporate diensten over. De centrale gate omvat drie toegangspoorten: voor de

normale vrachtvoertuigen, het shuntverkeer (verplaatsen van nieuwe wagens tussen terminals) en voor high & heavy-ladingen. IT vormt daarbij een van onze sterkste troeven, met een identificatiesysteem voor paspoortcontrole en gezichtsherkenning, gekoppeld aan een krachtig camerasysteem. De poort voor high & heavy krijgt een automatisch meet- en weegsysteem om de schepen optimaal te kunnen laden. We hebben sinds kort ook een digitaal inspectiesysteem voor de nieuwe wagens, een unieke aanpak waardoor de consument zijn bestelde auto zo snel mogelijk kan ontvangen.”

Adriansens en zijn team blijven alert voor de toekomst: “Gezien we jaarlijks een half miljoen wagens voor het Verenigd Koninkrijk behandelen, hopen we op een handelsvriendelijke Brexit. Zeebrugge heeft gelukkig iets wat geen enkele Britse haven heeft: een distributiecentrum van Europees formaat met shortseaverbindingen naar het hele VK. Daarnaast plannen we de bouw van elf grote windturbines, onder meer voor het opladen van het toenemende aantal elektrische wagens.” (RJ - Foto MVN)

# PLASTIBAC

Inspired by plastics



**STOCKAGE  
LOGISTIEK  
PRODUCTIE  
PREVENTIE  
VERPAKKING**

## **ORDE - NETHEID - TIJDSWINST** voor al uw logistieke toepassingen

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

**PLASTIBAC** luistert en reikt u de juiste bakken aan.



[www.plastibac.eu](http://www.plastibac.eu)



Vijverhoek 51  
8520 Kuurne



+32 (0)56 36 31 20



info@plastibac.eu



TRIMBLE TRANSPORT & LOGISTICS (IEPER) LANCEERT CLOUD-BASED PLATFORM ESHIPCO

# Online samenwerken in transport en logistiek

**Nog dit kwartaal lanceert Trimble Transport & Logistics de nieuwe oplossing eShipCo. eShipCo staat voor 'easy shipment collaboration'. "Dat cloud-based platform voor logistieke dienstverleners vergemakkelijkt samenwerking in de wegtransportketen en maakt de status van een zending transparanter zonder administratieve rompslomp", aldus productmanager Xavier Thoré.**

Trimble Transport & Logistics, met hoofdkantoor in Ieper en softwaredevelopment in Leuven, is bekend als ontwikkelaar en leverancier van transportmanagementoplossingen voor logistiek en transport: boordcomputers, draadloze communicatiediensten en webgebaseerde back-officeapplicaties. Het voormalige Punch Telematix maakt deel uit van het beursgenoteerde Trimble (NASDAQ:TRMB) ook nog actief in tal van sectoren als landbouw, bouw en de geospatiale sector.

"Als product manager sta ik in voor het vertalen van klantenbehoeftes en markttendensen in nieuwe diensten voor eShipCo", zegt Xavier Thoré. "Samen met de afdeling business development identificeren wij noden uit de transport- en logistieke sector, om daarna met een oplossing te komen. Zo wordt nauwere samenwerking in de toekomst absoluut onvermijdelijk. Met eShipCo bieden wij nu een antwoord op de vraag van expediteurs, transporteurs en eigen rijders (zelfstandige chauffeurs) om beter en efficiënter te kunnen samenwerken, zowel bij pieken als dalen, om opdrachten eenvoudig door te sturen, vrachten in realtime te traceren,... Om de vertrouwelijkheid te garanderen, is alle informatie zendinggerelateerd. Binnen het netwerk van onderlinge relaties weten andere uitvoerders niet wie een eventuele eerdere opdrachtgever is. Doordat het aantal administratieve taken om het proces te volgen beperkt blijft, kunnen gebruikers van eShipCo zich op hun corebusiness concentreren."

## ONLINECOMMUNITY

Als een producent/handelaar een container, palletten, bulk,... van punt A naar B gebracht wil zien, zoekt hij een expediteur om de zending te organiseren. Daarna verzorgt de aangesproken vervoerder via eShipCo het transport of geeft hij het door aan een eigen rijder die de opdracht eventueel ook weer kan doorgeven.

"Opdrachtgevers kunnen via het platform nauwe samenwerkingen aangaan om leeg rijden te voorkomen, maar kunnen ook werken met tijdelijke ad hoc-contracten om bijvoorbeeld pieken op te vangen", zegt Xavier Thoré. "De relaties tussen de partijen liggen dus niet vast. In eShipCo kan elke partner een lijst van vertrouwde voorkeurpartners creëren en bijhouden, met het gewenste profiel voor een bepaald soort transport. Eigen rijders hebben doorgaans geen boordcomputer of backoffice. Via de eShipCo Web App kunnen ze echter wel gratis zendingsverzoeken op hun smartphone ontvangen. Ze hoeven zelf niets te investeren

of te installeren: de applicatie opent zich in hun webbrowser. De rijder die het transport effectief uitvoert, informeert alle belanghebbenden via eShipCo in realtime over de status van het zendingsproces en kan via het systeem met de betrokken partijen ook info delen zoals documenten, handtekeningen en schadegevallen." (MD - Foto DD)

[WWW.TRIMBLETL.COM](http://WWW.TRIMBLETL.COM)  
[WWW.ESHIPCO.COM](http://WWW.ESHIPCO.COM)

**"De rijder informeert alle belanghebbenden in realtime over de status van de zending."**

XAVIER THORÉ





Ontdek  
ook onze  
service in  
Frankrijk

## De meest persoonlijke car leasing.

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

Lease is more.®



**VANCIA**  
CAR LEASE

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



SMART LOGISTICS CENTER VERGROOT GROEIMOEGELIJKHEDEN DEWULF

# Investering van 10 miljoen

**De grootste economische injectie in het bedrijf sinds de oprichting in 1946: het is duidelijk dat de opening van een gloednieuw logistiek centrum een cruciaal moment is voor Dewulf. Het familiebedrijf uit Roeselare zet daarmee een belangrijke stap in de optimalisering van de productie- en logistieke processen. "De betere afbakening van de activiteiten zal ervoor zorgen dat iedereen op een beter gestructureerde manier zal kunnen werken", zegt Wouter Criel, supply chain manager bij Dewulf.**

Dewulf is wereldwijd de tweede belangrijkste producent van machines voor het telen van aardappelen en wortelgewassen. In het destijds door Robert Dewulf opgerichte bedrijf is nu onder andere diens kleinzoon Hendrik Decramer actief als directeur Sales, Marketing & After-Sales. "Sinds de overname in 2014 van het Nederlandse bedrijf Miedema, dat machines voor het poten en inschuren maakt, profileren we ons als een *full liner*", aldus Hendrik Decramer. "Dat betekent dat we machines aanbieden voor het integrale teeltproces: grondbewerking, poten, rooien, inschuren, sorteren en transporteren van aardappelen en groenten."

Dewulf realiseerde vorig jaar een omzet van 65 miljoen euro met 290 medewerkers, van wie 110 in Roeselare. Daarnaast hebben ze nog vestigingen in Nederland en Roemenië. "75% van onze omzet realiseren we via export naar onze buurlanden, maar ook naar Rusland, China en groeiemarkten zoals Latijns-Amerika

en India. In die landen is vooral de vraag naar mechanische instapmodellen groot."

Een tweetal jaren geleden startte de onderneming met het beter stroomlijnen van de productie. "Aan de overkant van onze site hadden we een aantal vlasloodsen die als magazijnen fungeerden, maar door hun te lage capaciteit dienden we ook in de montageruimten stock te voorzien", zegt Wouter Criel. "Toen we de vlasloodsen afbraken met het oog op het nieuwe logistiek centrum, huurden we enkele kilometers verder een aantal opslagruimten. Begin november zijn we dan begonnen met alles te verhuizen naar het nieuwe SLC (Smart Logistics Center). Daardoor zijn de opslag- en montageruimtes duidelijk van elkaar gescheiden en kan iedereen efficiënter werken."

Voor het nieuwe logistiek centrum was het IT-luik erg belangrijk. "Onze eigen IT-mensen hebben samen met de softwareleveranciers grondig gewerkt om het ERP- en

het WMS-systeem optimaal op elkaar af te stemmen, waardoor we een werkmethode kunnen opzetten die sterk lijkt op die van autoassemblage. Het komt erop neer dat we de bouw van een machine opdelen in verschillende fases, waarbij onze monteurs voor elke fase specifieke onderdelenkits krijgen. De stand van de montage bepaalt welke kits de monteurs krijgen", aldus Wouter Criel.

De nieuwe aanpak laat toe om met even veel mensen efficiënter te werken en de verdere groei te ondersteunen. "Het SLC vertegenwoordigt een investering van 10 miljoen euro, is 7.800 m<sup>2</sup> groot en kan nog worden uitgebreid. Ergonomische systemen verlichten het pickingwerk van de operatoren. Ledverlichting met bewegingssensoren en een warmtenetkoppeling met de burens van Vanheede zijn dan weer belangrijk op ecologisch vlak", besluit Hendrik Decramer. (BVC - Foto Kurt)

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

**"Het SLC is 7.800 m<sup>2</sup> groot en kan nog worden uitgebreid."**

HENDRIK DECRAMER



Klaas Declercq, Thomas Decan,  
Wouter Criel, Hendrik Decramer,  
Isabel Decramer en Janpieter Masselus.





## INDUSTRIEBOUW

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

**VALCKE**  
PREFAB BETON



Rodenbachstraat 72  
8908 Vlamertinge  
België

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



## Data als brandstof voor slimmer rijden

**In de transportsector kan kosten besparen door preventie bepalend zijn, met marges op het scherpst van de snee. D'Hondt Insurance uit Brugge speelt daar slim op in. "Door data over schadegevallen, rijgedrag, ecodrive en het functioneren van de chauffeur te bundelen en te analyseren, kunnen bedrijven schade voorkomen", vertelt zaakvoerder Kurt D'Hondt.**

"Vroeger waren we een algemene makelaar, maar de voorbije drie jaar zijn we ons beginnen specialiseren in sectoren waarin preventie het verschil kan maken", vertelt Kurt D'Hondt. "We verzamelden sinds 2002 al enorm veel data in onze onlinetoevoeging – toen vernieuwend in onze sector – maar ze werden nog niet aan mekaar gekoppeld of teruggekoppeld naar de klant om nuttig te kunnen zijn voor preventie. De trigger kwam toen een Zeebrugse transporteur ons vroeg om meer preventief te kunnen werken."

In een structurele samenwerking met IMOB – Instituut voor Mobiliteit, Universiteit Hasselt – werd de app SAFE.T ontwikkeld. Kurt D'Hondt: "Die voegt een preventiemodule toe aan het portefeuillebeheer en de onlineschadeopvolging. Per chauffeur of groep chauffeurs wordt een rapport gemaakt waarin 3 pijlers worden



**"Vaak in een grootstad rijden levert andere gegevens op dan wanneer je vooral op snelwegen rijdt."**

KURT D'HONDT

gemeten. Naast de frequentie en de aard van schadegevallen maken we gebruik van data uit telematica in de voertuigen om het rijgedrag bij te houden: gemiddeld verbruik, snelheid, aantal noodstopprocedures,... Ten derde bekijken we of de chauffeur werkt volgens het chauffeurshandboek dat elk zichzelf respecterend bedrijf heeft. Wordt het voertuig met regelmaat onderhouden, is de chauffeur op tijd bij de klant, respecteert hij de laad- en losprocedures en is hij vriendelijk? Belangrijk is wel dat we altijd rekening houden met het soort werk dat een chauffeur doet. Vaak in een grootstad rijden levert andere gegevens op over schade en rijstijl dan wanneer je bijvoorbeeld vooral op snelwegen rijdt."

"Al die data evalueren we, we kennen er eventueel punten aan toe en communiceren met de chauffeurs via de app en met de bedrijfsleiding via rapporten. Ons programma 'train the trainer' leidt ook ervaren chauffeurs op tot mentor om hun collega's tips te geven en hun gedrag bij te schaven. Zo ontstaat er een cultuur binnen het bedrijf om de beste chauffeur te zijn, en tegelijk betaalt het bedrijf minder verzekeringen, brandstof en nieuwe banden én krijgt het ook een beter imago. De transportsector is hier echt vragende partij voor", besluit Kurt D'Hondt. (SD - Foto MVN)

[WWW.DHONDT-INSURANCE.BE](http://WWW.DHONDT-INSURANCE.BE)



# DESUTTER GROUP

ENTER A WHOLE  
NEW WORLD OF  
TRANSPORTATION

Blokkestraat 12 | B-8530 Harelbeke | België

T +32 (0)56 720 720 | F +32 (0)56 728 728

[INFO@DESUTTERGROUP.COM](mailto:INFO@DESUTTERGROUP.COM) | [WWW.DESUTTERGROUP.COM](http://WWW.DESUTTERGROUP.COM)

DESUTTER GROUP STERK IN

KRANENVERHUUR | KIPBAKKEN | PLAT - UITZONDERLIJK VERVOER



# zoek de 7 verschillen!



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



**Westlease maakt voor u het verschil.**

**Enkele redenen om voor ons te kiezen:**

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

**Meer info op [westlease.be](https://westlease.be)**

**westlease**



**ibis budget  
Oostende Airport**  
Middelkerke



Bert  
Degryse

ibis budget Oostende Airport is de ideale tussenstop wanneer u met het vliegtuig naar uw vakantiebestemming vertrekt. Blijft u in België? Profiteer van het strand en geniet van de comfortabele kamers met gratis WiFi en een onbeperkt ontbijtbuffet.  
→ [ibis.com](http://ibis.com)

**Immo Destrooper**  
Assebroek



Sarah  
Destrooper

Immo Destrooper verzorgt de aan- en/of verkoop van onroerend goed van a tot z, rekening houdend met uw wensen. Het bedrijf biedt een grondige kennis van de markt aan en stelt daarbij uw verlangens centraal. Daarnaast kan u er ook terecht voor de verhuur van onroerende goederen.  
→ [immodestrooper.be](http://immodestrooper.be)

**Flightwatch**  
Oostende



Nathalie  
Desimpel  
& Francesca  
Braet

In augustus 2016 startten Nathalie Desimpel en Francesca Braet Flightwatch BVBA op. Bij Flightwatch kunt u terecht voor al uw luchtvrachten. Jarenlange ervaring maakt Flightwatch tot een centrum van expertise voor o.a. levende dieren, project-cargo en charters.  
→ [flightwatch.be](http://flightwatch.be)

**AntarctiQ**  
Wervik



Johan  
Berte

AntarctiQ's 'out of the box'-aanpak is geen toeval. Het gepassioneerde team achter het Antarctische onderzoeksstation Princess Elisabeth werkt aan uitdagende ontwerpen en engineeringprojecten, gaande van instrumenten, machines en voertuigen tot habitats.  
→ [AntarctiQ.com](http://AntarctiQ.com)

**Van Hover Concept  
-Vamo Racing**  
Aalbeke



Jürgen  
Van Hover

Van Hover Concept -Vamo Racing is gespecialiseerd in autosportmarketing, van karting tot Porsche Cup Internationaal. Het bedrijf biedt u meer naamsbekendheid, imago-opbouw, unieke race- en netwerk-incentives waarbij de betere CEO wordt aangesproken.  
→ [vanhover.com](http://vanhover.com)

**Social Lemon**  
Menen



Isabelle  
Soete

Social Lemon helpt bedrijven met hun sociale media. Sociale media strategie, opleidingen, sociale media video en beheer van de sociale media kanalen.  
→ [sociallemon.be](http://sociallemon.be)

**Cafe Grafiek**  
Ieper



Mathieu  
Rogiers

Cafe Grafiek stap je niet binnen voor een fris biertje, wel voor een schuimend idee en pittig grafisch ontwerp. De zaakvoerders luisteren graag naar uw verhaal en bieden een visuele oplossing op maat. Van logo's en huisstijlen tot websites en fotoshoots.  
→ [cafegrafiek.be](http://cafegrafiek.be)

**Robaws**  
Harelbeke



Michaël  
Van Robaey

ROBAWS is een webapplicatie ontworpen voor bouwprofessionals. De voornaamste doelstelling is uw administratietijd minimaliseren. Intuïtief gebruik en aanpasbaarheid zijn de sterktes van deze administratiesoftware.  
→ [robaws.be](http://robaws.be)

**Straight-Line  
Business School**  
Brugge



Mario  
Haneca

Deze High Performance Coach helpt bijzonder gedreven ondernemers die kiezen voor krachtige resultaten zowel in hun zakelijk als hun privéleven. Het is de meest onconventionele coaching waarbij een toekomst wordt gecreëerd die vandaag nog niet bestaat.  
→ [straightlinebusinessschool.nl](http://straightlinebusinessschool.nl)

**Maco-HR Services**  
Veldegem



Stefan  
Maertens

Nood aan implementatie of ondersteuning van uw hr-beleid op deeltijdse basis? Dan biedt Maco-HR Services een oplossing op maat. De jarenlange generalistische hr-expertise wordt aangeboden gedurende één, twee of drie dagen per week.

**Euro Protection Guard**  
Wervik



Malika  
Vandenhasevelde

In 2009 werd de firma EURO PROTECTION GUARD opgericht door drie ervaren agenten met jarenlange ervaring in de wereld van VIP-personeelbescherming. De doelstelling is om met een goed uitgebalanceerd team een maximale security te verzekeren.  
→ [europrotectionguard.com](http://europrotectionguard.com)

**All Concepts**  
Oostkamp



Frank  
Vanlocke

All Concepts biedt volgende diensten aan: Technische consultancy m.b.t. energie en elektrische installaties, datacenter- en telecomfaciliteiten/ Projectmanagement van technische realisaties/ Business development van technische producten en diensten.

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

Nieuwe leden

STEL UW VRAAG OP [WWW.VOKA.BE/VRAAG-WVL](http://WWW.VOKA.BE/VRAAG-WVL)

# Eerstelijnsadvies, exclusief voor Voka-leden

Met deze  
vragen hielpen wij  
ondernemers vorige  
maand al op weg.

**U heeft een vraag over ondernemen, een reglementering, een moeilijke managementbeslissing? Stop dan even met Googelen en laat ons helpen. Als lid van Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen kunt u gebruik maken van onze expertise. Wat uw vraag ook is, één van onze interne of externe Voka-experts helpt u graag verder met eerstelijnsadvies. Zo kunt u meteen weer aan de slag. We stellen alles in het werk om u binnen de twee werkdagen een eerste antwoord te geven.**

## Internationaal

Wat betekent de Wet Macron precies voor chauffeurs die op zelfstandige basis in Frankrijk rijden?

## Innovatie

Om aan de markt vraag te beantwoorden willen wij starten met sustainable packaging. Hoe pakken we productontwikkeling aan? Welke opleidingen zijn er? Hoe kan Voka ons nog helpen?

## Financieel

Wij zijn op zoek naar financieringsmogelijkheden voor nieuwe investeringen.

- Wat zijn de mogelijkheden van de Startlening+?
- Kan Voka mij begeleiden bij de aanvraag van die lening?
- Voor welke investeringen is de Startlening+ bestemd? Materiële, immateriële en financiële investeringen? Bedrijfskapitaal voor de start of uitbouw van een activiteit?

## Ruimtelijke ordening

Wij verkopen ons bedrijfsgebouw.

- Worden er binnenkort sites van gelijkaardige grootte te koop aangeboden in de regio?
- Zijn er plannen voor nieuwe industriezones?
- Wat zijn de immobiëntendensen in West-Vlaanderen?
- Hoe lang duurt het gemiddeld om iets te verkopen?
- Wat zijn de voor- en nadelen van de regio waar we onze gebouwen verkopen?

## VOKA BEHARTIGT UW BELANGEN

### Een nieuwe zeesluis voor Zeebrugge

Op 2 maart 2018 gaf Vlaams minister Weyts aan wat volgens hem de aangewezen locatie is voor een nieuwe sluis in de haven van Zeebrugge. Die nieuwe zeesluis is broodnodig om de bereikbaarheid van de bedrijven in de achterhaven te garanderen. De huidige Vandammesluis zal worden aangevuld met een nieuwe Visartsluis (op de plaats waar nu al de oude en veel te kleine Visartsluis ligt).

Momenteel wordt in een openbaar onderzoek nader onderzocht wat de impact van deze nieuwe sluis op

de woningen en bedrijven in de buurt zal zijn. Transparante communicatie vanuit de overheid is hier zeer belangrijk, vooral voor de bedrijven en inwoners die zich zullen moeten herlokalisieren. Zij zullen ook de nodige begeleiding en ondersteuning moeten krijgen.

**Heeft u vragen rond dit dossier?  
Vraag het dan zeker aan Voka:  
[www.voka.be/vraag-wvl](http://www.voka.be/vraag-wvl)**



# Gespot bij Voka



**SOPHIE VANGHELUWE**  
COO BIJ MAXICON

## LAB: Inspirerend leiderschap voor snelle groei-bedrijven

"Deze sessiereeks sprak mij eigenlijk meteen aan. Bij Maxicon (outsourcing van technische profielen) zijn we op tweeënhalf jaar tijd gegroeid tot een bedrijf met 140 medewerkers. Ik vind het dan ook handig om regelmatig wat nieuwe tips & tricks te ontdekken om bepaalde cases aan te pakken. Bovendien leren we tijdens de sessies ook veel van andere deelnemers."

### Seminarie: Voordelen van een AEO-vergunning

Doet u vaak zaken in het buitenland en moet u vaak de grens over? Met een AEO-certificaat kan dat sneller en efficiënter. Tijdens dit seminarie bekijken we wat de voordelen zijn en hoe u zo'n certificaat moet aanvragen.

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

### Seminarie: Stappenplan voor efficiënt debiteurenbeheer

Onbetaalde facturen blijven een zorg voor veel ondernemers. In deze tweedaagse opleiding schetsen we eerst het wettelijk kader, waarna u zelf aan de slag gaat. Breng zeker ook uw eigen voorbeelden mee. Zo kan u de tips onmiddellijk toepassen op uw onderneming.

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

### Groeiland 2018

Groeiland is het niet te missen community event voor snelle groeiers. De Open Space Learning, boeiende praktijkcases en de keynote van topvolleybalcoach Dominique Baeyens zorgen voor een avond vol inspiratie!

**Meer info: Evy De Bruyker, evy.debruyker@voka.be, 056 26 13 87**

## EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

<b>donderdag 19 april 2018</b>	18u30-21u00	<b>Jong Voka visits Renson</b>	Renson, Waregem
<b>vrijdag 20 april 2018</b>	08u00-10u00	<b>Voka Hotspot: Black Lion</b>	Black Lion, Kortrijk
<b>dinsdag 24 april 2018</b>	18u30-21u30	<b>Te gast bij Club Brugge</b>	Club Brugge, Brugge
<b>donderdag 26 april 2018</b>	16u30-22u00	<b>Groeiland 2018</b>	Kortrijk Xpo, Kortrijk
<b>woensdag 2 mei 2018</b>	18u30-22u30	<b>Vokafé Special Edition: Triënnale Brugge</b>	De Caese, Brugge
<b>donderdag 3 mei 2018</b>	12u00-14u00	<b>Te gast bij Protomolding (V&amp;V Engineering)</b>	Protomolding, Ieper
<b>dinsdag 15 mei 2018</b>	12u00-14u00	<b>Te gast bij Klaratex</b>	Klaratex, Wevelgem
<b>woensdag 16 mei 2018</b>	08u00-10u00	<b>Voka Hotspot: KV Oostende</b>	KV Oostende, Oostende

## WORKSHOPS EN SEMINARIES

<b>donderdag 19 april 2018</b>	09u00-12u00	<b>Seminarie: Douanevergunning AEO</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>maandag 23 april 2018</b>	09u00-17u00	<b>Seminarie: Stappenplan voor efficiënt debiteurenbeheer</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>maandag 23 april 2018</b>	08u00-10u00	<b>Voka Actua: Brexit</b>	Zeebrugge
<b>dinsdag 24 april 2018</b>	08u30-12u00	<b>Seminarie: Aftrekbare kosten inzake btw</b>	Deloitte, Roeselare
<b>dinsdag 24 april 2018</b>	09u00-17u00	<b>Seminarie: Van medewerker tot manager</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>donderdag 26 april 2018</b>	08u30-16u30	<b>Tweedelige workshop: Vermarkten van innovatieve producten en diensten</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>vrijdag 4 mei 2018</b>	08u00-11u00	<b>Voka-actua: Maak uw onderneming Brexitproof</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
<b>woensdag 16 mei 2018</b>	08u45-12u15	<b>LAB: Van teamlid naar teamleader</b>	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

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



### Tavola – Kortrijk

Tavola 2018 was opnieuw een schot in de roos. De vakbeurs voor fijne en verse voeding lokte heel wat volk naar Kortrijk Xpo en bij de uitreiking van de Gouden Tavola's vielen ook heel wat West-Vlaamse bedrijven in de prijzen. Christof Malysse (Lobster Fish), Christ Defoszé (POM West-Vlaanderen), Noël Christiaens (Debra Group), Stijn Tyvaert (ING Food & Agri) en Willem ter Heerdt (ING Food & Agri) woonden ook de netwerklunch bij in het kader van het ISE-project. *Foto Hol*

### Te gast bij MHI Vestas – Oostende

Afgelopen maand was Voka West-Vlaanderen te gast op de Service Operations Vessel van MHI Vestas in Oostende. Het vaartuig wordt gebruikt om onderhoudswerken te kunnen uitvoeren aan de windmolens op zee. Het bezoek was een unieke kans op een blik achter de schermen, vonden ook David Verhenne (GeoSea Maintenance), Tiemen Maebe (Rentel), Heidi Van Ooteghem (Besox Sociaal Secretariaat voor Ondernemers), Rudy Possemiers (G4S Fire & Safety) en Bram Van Londersele (Meet het). *Foto EV*



### Voka-actua Wendbaar Werk – Kortrijk

Tijdens een Voka-actua brachten Claeys&Engels en Mensura hun expertise rond de Wet Wendbaar – Werkbaar Werk aan bod. Glij-uren, deeltijdse arbeid, dunnere grens tussen werk en privé,... het zijn meer dan ooit thema's waar hr-medewerkers en/of ondernemers mee bezig zijn. *Eigen Foto*

Lifting things: easy and safe

GOEDERENLIFTEN VAN RDL

De RDL-goederenliften zijn de perfecte oplossing voor het transport van goederen tussen twee of meerdere verdiepingen in productiehallen, opslagplaatsen en show-rooms. Maar ook in residenties en woningen kunnen ze hun diensten bewijzen. Surf naar [www.goederenlift.net](http://www.goederenlift.net)

RDL Engineering nv - Ambachtenstraat 46 - 8870 Izegem - België  
T.+32 (0)51/31 35 24 - F.+32 (0)51/31 28 09 - [info@rdl-engineering.com](mailto:info@rdl-engineering.com)





*Tsarina Vandekerckhove (Steen Elektriciteit), Geert Vandewynckel (Vandewynckel & Partners), Laurens Steen (Steen Elektriciteit), Birger Deblauwe (Basix afsluitingen) en Dirkjan Decock (Taste and Colours).*



### Welkomstevent nieuwe leden – Kortrijk

Traditioneel nodigen we bij Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen tweemaal per jaar onze nieuwe leden uit. Op het netwerkevent zorgt dit telkens voor een mooie mix aan activiteiten en sectoren. *Foto's Hol*



*Christel De Cock (Doe Coach), Ronny en Daan Pape (DPTechnics), Valerie De Pauw (Kennisjobs) en Alain Soenens (vzw Effect).*



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

# INOFEC®

## KANTOORMEUBELN

---

### WIJ ZETTEN IN OP HET NIEUWE WERKEN

---

[www.inofec.be/het-nieuwe-werken](http://www.inofec.be/het-nieuwe-werken)

