

ONDERNEMERS

27 APRIL
2018

BLIKVANGER

SKT, een halve eeuw groei

REPORTAGE

REO Veiling en Ardo
'beste Belgische
investeers
in Frankrijk'

DOSSIER

Milieu & energie

Piet en Karel Dermaux – Klaratex

"Van generalist naar specialist"

vo
ka

Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



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.

Moeten we ons zorgen maken...?

Welke sector is één van de grootste werkgevers in West-Vlaanderen? Het kon een vraag zijn in de Grote Voka OndernemingsQuiz. Juist ja, de zorgsector. In West-Vlaanderen zijn ruim 52.000 mensen in de zorgsector tewerkgesteld. Dat is bijna evenveel als in de metaal-, machinebouw-, textiel- en voedingsindustrie samen... Het maatschappelijk en economisch belang van bij uitbreiding de zorg economie in West-Vlaanderen is dus bijzonder groot. Met de toenemende vergrijzing kent de zorgvraag een continue groei, terwijl de beschikbare middelen niet in hetzelfde tempo volgen en er tegelijk een daling van het aantal gekwalificeerde zorgverleners wordt vastgesteld, onder meer door een krimpende beroepsactieve bevolking.

De zorg is een burning platform. België geeft per inwoner 3.568 euro uit aan zorg, tegenover een EU-gemiddelde van 2.797 euro. Tegen 2040 moeten we voor de zorg 18 miljard euro extra middelen vinden omwille van de vergrijzing. We moeten dus dringend ingrijpen om het welzijn van onze bevolking te vrijwaren. Zo niet gaan de kwaliteit en de duurzaamheid van ons zorgsysteem ten onder.

Het goede nieuws is dat het anders en beter kan. België behoort tot de middenmoot op het vlak van kwaliteit en efficiëntie van de zorg. U leest het goed! Een aanzienlijk deel van de zorguitgaven is op zijn best onvoldoende doeltreffend en op zijn slechtst verspilling. We kunnen aanzienlijk besparen zonder in te boeten op gezondheid. Meer nog, het kan ons zelfs helpen om de kwaliteit en toegankelijkheid te verhogen.

Preventie is vandaag ondermaats en heel wat burgers ontvangen zorg met onvoldoende meerwaarde: te veel medische beeldvorming, overdiagnose, ongepaste chirurgie, te veel medicatie,... 56% van de bezoeken aan spoedgevallen zijn ongepast. We gebruiken slechts 32% generische geneesmiddelen ten opzichte van 52% in het buitenland. Bijna één op de tien personen wordt geconfronteerd met vermijdbare fouten in de zorg.

De tijd van studiewerk en overleg is voorbij. Het is tijd voor actie. De doelstelling is tweevoudig: enerzijds streven naar 100% preventie en naar veilige en gepaste zorg en anderzijds gaan voor zorg op de juiste plaats en het juiste tijdstip, in de beste vorm en met de

meest geschikte zorgverlener. De zorg moet en kan anders en beter, op maat van de eindgebruiker. Evidence based zorgketens, het geheel van schakels binnen de zorg gaande van huisarts tot onder meer specialist, bepalen het traject, met steeds meer aandacht voor preventie. Netwerken voorzien naadloze totaalzorg, waarbij alle betrokkenen met elkaar in contact staan en informatie delen. Ziekenhuizen differentiëren zich. We verschuiven zorg naar thuis (geïntegreerde zorgpraktijken) en tussenvormen (zoals thuishospitalisatie). We valoriseren quick wins: ingrijpen op onveilige en ongepaste zorg, de hervorming van spoedgevallen en daghospitalisatie, meer generische geneesmiddelen, e-distributie en de versnelde automatisering van administratie.

We gaan van een versnipperde financiering, die aanzet tot zo veel mogelijk volume en overconsumptie, naar een financiering van het totaalpakket van zorg die de burger kiest, en waarbij er oog is voor kwaliteit via een performantiebonus en/of voor kostenefficiëntie (shared savings). Vaste bedragen bevorderen kwaliteit en efficiëntie. Binnen het geheel van de betalingscriteria van zorgaanbieders (vast, per prestatie, bonus,...) mag per prestatie nog maar voor maximaal 25% meetellen in de totale vergoedingsbasis, op voorwaarde van het urgent correct zetten van de nomenclatuur.

Zorgorganisaties en -verstrekkers ontvangen een jaarlijks proactief gesloten budget, gebaseerd op het behoefteprofiel. We ontmoedigen vermijdbare zorg door de financiële verantwoordelijkheid te verbreden bij vermijdbare complicaties, vertraging van ontslag uit een ziekenhuis en vermijdbare heropnames.

We hervormen het remgeld door dit te koppelen aan meerwaarde van zorg. De zorgverstrekker wordt financieel mee verantwoordelijk. We schaffen deconventionering af. Zorgprofessionals dienen zich te houden aan de zorgtarieven. Preventie wordt gratis en wordt gestimuleerd via kortingen in versterkte aanvullende verzekeringen. We voeren een verplichte zorgfranchise in, gekoppeld aan een verplicht individueel zorgsparen. We verschuiven deze middelen naar een maximumfactuur in de ouderenzorgen en thuiszorg, preventie, digitalisering

van de zorg en de uitbouw en versterking van het principe "pay for quality".

Zware kost hoor ik u denken. Maar noodzakelijk, willen we betaalbaar, gezond ouder worden. U en ik en vooral ook onze overheid.

En eindigen doen we met een luchtigere noot: ga zeker eens kijken op www.vokaquiz.be. Als Voka willen we het grote publiek nog meer voeling laten krijgen met onze ondernemingen. Onze (West-)Vlaamse bedrijven behoren tot de wereldtop. Dagelijks worden spectaculaire dingen gerealiseerd. Toch is de gemiddelde Vlaming hier vaak niet van op de hoogte. Net daarom loopt nog tot einde mei de Grote Voka OndernemingsQuiz. Doe de test!

"België behoort tot de middenmoot op het vlak van kwaliteit en efficiëntie van de zorg. U leest het goed!"

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



ALBERT VASTGOED	06
DE WANDELER	07
MILCOBEL	08
STEM.....	09
BRYO	09
HYDROPURE.....	12
HANGAR K.....	15
DEPREZ CONSTRUCT	20
LUCHTHAVEN OOSTENDE.....	25
LAMOTE STRAGIER ADVOCATEN.....	25

DOSSIER

VDL BUS & COACH.....	26
INNI & EXTRAPOWER	29
ABRISO.....	30
IKOLOGIK	33
OVAM.....	34

HAVENNIEUWS	35
-------------------	----

VOKA-NIEUWS

WELT	36
------------	----

PROSIT	38
--------------	----



10

REPORTAGE

De prijsuitreiking voor de Belgische bedrijven die in 2016 en 2017 het best in Frankrijk investeerden werd een West-Vlaamse triomf. Groentegigant Ardo uit Ardoe werd uitgeroepen tot de structureel grootste investeerder, REO Veiling uit Roeselare ontving de publieksprijs.



16

INTERVIEW

Klaratex werd net voor de Tweede Wereldoorlog gesticht door Georges Dermaux, die begon met een eenvoudige wasdienst voor burgers. In de tweede generatie breidde Daniel Dermaux de dienstverlening uit naar de industrie en naar de horeca. De broers Piet en Karel Dermaux leiden vandaag deze typisch West-Vlaamse kmo.



26

MILIEU & ENERGIE

Groen en duurzaam uw milieuplan beheersen en energiekosten onder controle houden.

ONDERNEMERS & CO

MNA

Een overname-overeenkomst in mensentaal

22

Sanctorum & Co

Fiscaalvriendelijke geldmiddelen uit uw vennootschap: update

23

Belexa

Vergoeding voor het verlies van een kans?

24

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: Evelien Bogaert, Kenneth Oroir - **Vormgeving:** Pieter Claerhout

Mediaregie: Filip Deckmyn, Chris Lens, Marijke Vanthuyne

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

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

Druk: INNI group

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

voka

Kamer van
Koophandel
West-Vlaanderen



KOEL- EN VRIESINSTALLATIES OP MAAT



Bart D'hulster en
Charles D'hulster

SKT viert 50 jaar ondernemerschap

SKT vierde onlangs een halve eeuw ondernemerschap. Het leperse bedrijf werd groot in de slipstream van de West-Vlaamse diepvriessector. Met zijn 200 medewerkers en 52 miljoen euro omzet is het vandaag een referentie als het gaat om de installatie van state-of-the-art koelmachines en diepvriestunnels. Een parel in het West-Vlaamse ondernemerslandschap, met dank aan de familie D'hulster, die al 3 generaties lang de groei in goede banen leidt.

SKT werd vijftig jaar geleden opgericht door Herman D'hulster, de vader van de huidige CEO. Hij werkte destijds als jong kaderlid al enkele jaren bij de leperse firma Stevens, maar droomde van zelfstandig ondernemerschap. "Met de familie Stevens kwam

het tot een deal", vertelt huidig CEO Bart D'hulster. "De familie zorgde voor het geld en mijn vader voor de knowhow, maar ze deden het samen." De naam Stevens is tot op vandaag blijven verder leven in de naam SKT (van Stevens Koeltechniek, nvdr).

In de beginjaren stond alles nog in het teken van het koel houden van bier, frisdranken of melk. Maar in de jaren tachtig kwam alles in een stroomversnelling terecht. "De opkomst van de West-Vlaamse diepvriesbedrijven zorgde voor de grote sprong voorwaarts", weet Bart D'hulster. "In hun kielzog zijn we groter en groter geworden. Ardo en Pinguin waren de klanten van het eerste uur, de rest volgde. Wij zijn altijd blijven meegroeien met onze klanten. In de jaren negentig volgde zo de eerste sprong naar het buitenland. Voor Ardo mochten we toen in het zuidwesten van Frankrijk de vriestunnel leveren voor hun lokale filiaal. Nu is het buitenland een evidentie. Zo zijn we onze klanten ook gevolgd naar Nederland, Spanje, Portugal, Zweden en het Verenigd Koninkrijk. In Engeland bouwen we nu mee aan de nieuwe fabriek van d'Arta, opnieuw met een hele vrieslijn. Een belangrijke groeiemarkt lijkt me Spanje, waar de



"We zijn onze klanten gevolgd naar Frankrijk, Nederland, Spanje, Portugal, Zweden en het Verenigd Koninkrijk."

BART D'HULSTER

kleine lokale diepvriesbedrijven groter en groter worden. Jawel, nieuwe challengers voor onze West-Vlaamse diepvriesbedrijven. We zien ook een nieuwe trend in de toenemende vraag naar vriestunnels voor vloeibare producten zoals sausen, soepen of fruitsappen."

INNOVATIE IS DE SLEUTEL

De sleutel tot succes is technologische voorsprong, innovatie. "Een team van 2 ingenieurs doet jaar in jaar uit niets anders dan researchen, zoeken naar alweer nieuwe toepassingen en technieken", vertelt Bart D'hulster. "We zijn er zelfs behoorlijk fier op dat we nog nooit twee dezelfde koel- of vriesinstallaties hebben gebouwd. Elke klant wordt à la carte bediend. Voordeel is ook dat we alles in eigen huis hebben. SKT is de koepelmaatschappij maar daarnaast hebben we nog twee bedrijven onder hetzelfde dak, die mee instaan voor toelevering van de bouwmodules. Dat zijn enerzijds Datapolis (specialist inzake automatisatie van zowel eigen koelmachines als van hele productielijnen) en Ypes (specialist inzake piping en elektrische bordenbouw). Sowieso werken we ook op vaste basis



samen met externe onderaannemers, bij voorkeur uit de eigen regio. Meestal kan je niet anders omdat je nu eenmaal niet in één vingerknip de mensen kan vinden die je nodig hebt. Momenteel hebben we zeker tien vacatures voor technisch geschoold personeel, zoals lassers, koeltechnici of elektriciens."

Eens familiebedrijf, altijd familiebedrijf? Als het van Bart D'hulster afhangt, bestaat daar niet de minste twijfel over. "Natuurlijk komen er wel eens aanbiedingen op mijn

bureau terecht", glimlacht de CEO. "Maar de interesse aan onze zijde leeft helemaal niet. Mijn broer Jan stapte uit als aandeelhouder maar werkt nog altijd mee. Idem voor mijn vader Herman. Zijn inbreng, vooral dan zijn technische kennis, heeft nog grote toegevoegde waarde. Hij heeft enkel gevraagd om niet meer op woensdag te moeten werken. Dat hebben we hem toegestaan (lacht). Maar hij wil die afwezigheid ook zelf goedmaken, door op zaterdag naar de fabriek af te zakken", besluit Bart D'hulster. (KC - Foto's DD)

Albert Vastgoed zet in op digitale aanpak

Negen vestigingen, een atypische bedrijfscultuur én een engagement waarin het klantenvertrouwen en de digitale aanpak centraal staan: het gaat hard voor Vastgoed Albert. Het bedrijf met hoofdkantoor in Brugge wordt geleid door Peter-Jan Matthijs en Jan Vlieghe.

De concurrentie is bikkelhard, vertellen zij. "We onderscheiden ons door zwaar in te zetten op verregaande digitalisering en een klantgerichte aanpak. We gaan ook voluit voor prospectie van potentiële klanten die niet actief op zoek zijn, maar van wie we de behoeften kennen en aan wie we een aanbod kunnen bieden", duidt Jan Vlieghe.

"Voor ons is de tijd van A4'tjes aan de etalage voorbij. Op onze website pakken we uit met een professionele 3D-scan en een virtuele tour, waar je een pand van alle kanten en hoeken kunt bekijken. Onze kantoren zijn dan weer moderne livings, waar knusheid en vertrouwen centraal staan."

Vastgoed Albert wil verder groeien. "Enerzijds door jonge mensen aan te trekken die lokaal verankerd zijn maar niet de middelen hebben om in dat digitale verhaal te stappen, anderzijds via traditionele kantoren die een groot klantenbestand hebben maar ook die digitale omslag onvoldoende hebben gemaakt." De actie 'Wedden dat we uw woning verkopen binnen de zes maanden?' was qua marketingstunt een schot in de roos. Wiens huis binnen die termijn niet verkocht raakte, kreeg 1.000 euro. "Dat we zo'n bedrag op het spel zetten, schepte ook vertrouwen", klinkt het. (LVA - Foto MVN)

WWW.ALBERT-VASTGOED.BE





Opvolging verzekerd

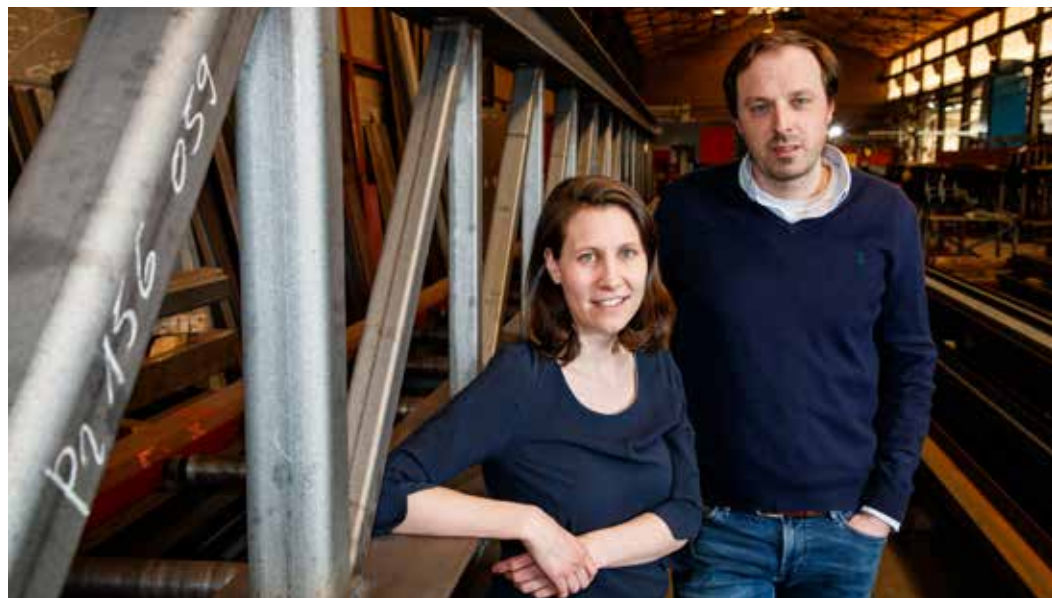
Inmiddels heeft Charles D'hulster namens de derde generatie vorig jaar zijn intrede gemaakt. Hij heeft als burgerlijk ingenieur de perfecte skills. "Eerst dacht hij nog aan een stage of een leerschool elders, in het buitenland bijvoorbeeld", zegt vader Bart. "Maar na rijp overleg besloot hij om toch maar meteen in te stappen. De expertise die zijn grootvader Herman meedraagt, is goud waard. Charles wilde daar maximaal kunnen uit leren. Het resultaat is dat Charles met zijn grootvader drie namiddagen per week samen zit, om kennis uit de eerste hand op te steken. Een familiebedrijf op die manier zien evolueren en kunnen runnen? Heerlijk toch?".



Jan Vlieghe
en Peter-Jan
Matthys

De Wandeler Metaalbouw realiseerde Bellewaerde-attractie

Bezoekers aan Bellewaerde in Ieper amuseren zich sinds kort weer op de Dawson Duel Roller Coaster (bouwjaar 2017). Aan het technische hoogstandje werkte de Torhoutse metaalbouwer De Wandeler nv mee, beslagen als die is in speciale projecten.



De Dawson Duel bestaat uit twee parallelle sporen die naast elkaar een afdaling maken vanaf een hoogte van 25 meter boven en tussen de bomen van Bellewaerde. Twee gondels racen tegen elkaar over een afstand van 450 meter aan maximaal 40 kilometer per uur door de Canadazone. "Wij waren totaalaannemer van het project", zegt Thomas De Wandeler (35), die samen met zijn echtgenote Nele Guilbert het bedrijf in de vierde generatie leidt na de overname een vijftal jaar geleden. "We stonden in voor de funderingen, de metaalconstructie, de gelamelleerde houten liggers en houten vloeren, en de gevel- en dakbekleding. Dus alles behalve de eigenlijke track en het mechanische deel. In Europa was dit de eerste Alpinecoaster op een niet-natuurlijke helling. De kunstmatige helling moest dus volledig opgebouwd worden. En dat met respect voor de groene omgeving en binnen een krappe deadline."

De Wandeler telt een 25-tal werknemers en ontwerpt, produceert en monteert

"Een project zoals de Dawson Duel vraagt een goede communicatie met tal van partijen."

NELE GUILBERT EN THOMAS DE WANDELER

staalconstructies voor industriële toepassingen en utiliteits- en industriebouw, al dan niet voorzien van dak- en wandbekleding. "Dergelijke complexe en uitzonderlijke structuren zoals de Dawson Duel vragen een specifieke aanpak en goede communicatie met tal van partijen", verduidelijkt Thomas De Wandeler. "Mede dankzij de jarenlange ervaring en de structuur van onze organisatie kunnen wij dergelijke projecten perfect beheersen. Ons doel is dan ook om bij elk project, van ontwerp tot realisatie, alle zorgen uit handen te nemen van onze klant." (MD - Foto Kurt)

WWW.DEWANDELER.BE

Milcobel lanceert educatief project

Via haar leden-melkveehouders verspreidt de cvba Milcobel een creatieve en illustratieve poster om uitleg te verschaffen over de herkomst van melk en de bereiding van zuivelproducten. Dat komt de uitstraling van de groep ook ten goede.

"Veel schoolkinderen denken dat chocomelk van een bruine koe komt", zegt directeur coöperatiezaken Eddy Leloup van Milcobel. "En dan vragen ze zich ook af wat een zwarte koe geeft. Vandaag de dag weten ze niet meer waar de melk precies vandaan komt, hoe chocomelk gemaakt wordt, wat er nodig is om kaas te produceren, welke zuivelproducten er allemaal bestaan en waar ze terechtkomen. Bovendien blijken scholen vaak ook niet meer over de nodige tools te beschikken om de basiskennis van een landbouwbedrijf en de bijbehorende voedselproductie op een begrijpelijke manier uit te leggen." Mede daarom lanceerde Milcobel recent een nieuw educatief project. Met een creatieve en illustratieve poster legt de zuivelcoöperatie kinderen uit waar de melk vandaan komt en welke producten er allemaal mee gemaakt worden.

Naast de fabrieken van Kallo (hoofdzetel) en Schoten heeft Milcobel cvba vooral vestigingen in West-Vlaanderen: zuivel- en



"Als chocomelk van de bruine koe komt, hoe zit dat dan bij die zwarte koe? Dat vragen veel schoolkinderen zich af."

EDDY LELOUP

roomijsfabriek (Ysco) in Langemark, en plants voor consumentenkazen in Moorslede en Kaasservice Dupont in Brugge. Milcobel haalde in 2017 bij zo'n 2.700 aandeelhouders/melkveehouders 1,5 miljard liter melk op voor verwerking en commercialisering. De omzet van de groep is opgelopen tot 1,2 miljard euro. Er werken 2.000 mensen, van wie 1.280 in West-Vlaanderen. De groep heeft continu 40 tot 60 vacatures, vooral in onze provincie, waar de agrovoedingssector sterk verankerd is en waar tal van innovatieve bedrijven uit de diverse deelsectoren een aanzienlijke werkgelegenheid en toegevoegde waarde creëren. Om de uitstraling te vergroten zet Milcobel sterk in op employer branding en ondersteunt het bedrijf ook de inspanningen van de Fabrieken voor de Toekomst van de POM West-Vlaanderen.

De nieuwe poster wordt beschikbaar gesteld aan de leden-melkveehouders, die hem op hun beurt verder kunnen verspreiden in hun familie- en kennissenkring. Ook scholen en schoolgaande kinderen maken deel uit van de doelgroep. Naast de poster zijn er kleinere plooierversies beschikbaar die aan kinderen als didactisch materiaal meegegeven kunnen worden. Die verschaffen nog meer uitleg over de verwerking van melk en de bereiding van zuivelproducten. (MD - Eigen foto)

WWW.MILCOBEL.COM

Trustteam
PURE TRUST PURE IT



Trustteam, de one-stop-shop voor uw IT

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



Cloud



Beveiliging



VoIP



Hardware



Software



CRM



Audit



Support

www.trustteam.be

Hoe jongeren warm maken voor wetenschap en techniek?

Het tekort aan technisch talent in West-Vlaanderen is nog nooit zo groot geweest. In het laatste jaar ontving de VDAB maar liefst 13.767 technische vacatures. Door de toenemende arbeidsmarktkrapte en de oplevende industrie in de sectoren metaal, voeding, textiel en rubber en kunststoffen in West-Vlaanderen, moeten we dringend op zoek naar een manier om kinderen en jongeren warm te maken voor wetenschap en techniek.

STEM-studierichtingen (Science, Technology, Engineering, Mathematics, nvdr), die zich toespitsen op een waaier aan technologische, technische, exact-wetenschappelijke en wiskundige opleidingen en beroepen kunnen daarbij soelaas bieden, maar nog te weinig leerlingen vinden hun weg ernaartoe, zeker in West-Vlaanderen. Om de interesse en ambitie voor een carrière in de technische sector aan te wakkeren, is het daarom belangrijker dan ooit om jongeren kennis te laten maken met de praktijk.

Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen zet zich daarom samen met RTC West-Vlaanderen en Howest in voor een gloednieuw traject dat bedrijven en scholen samenbrengt om een concreet STEM-project uit te werken. Op die manier maken leerlingen van het laatste jaar kennis met technologische beroepen en ontdekken ze wat het

bedrijfsleven te bieden heeft. "Zo kunnen we de toekomstige generatie aan den lijve laten ondervinden dat technische beroepen ook boeiend en uitdagend kunnen zijn", vertelt Thierry Demuynck, zaakvoerder van Demuynck nv. Volgens Kris Vandevoorde van het VTI in Torhout biedt het project oplossingen voor ondernemingen en scholen: "Een STEM-bedrijventraject is een goede leer-school voor bedrijven, scholen én jongeren. Bedrijven blijven op de hoogte van de nieuwste technieken, scholen ondervinden waarop ze extra moeten inzetten en leerlingen maken kennis met de arbeidsmarkt."

Vragen over een STEM-traject?

Tine Maes staat u graag te woord
(tine.maes@voka.be)

Bryo inspireert de ondernemers van de toekomst

Steeds meer mensen starten hun eigen zaak. Op elke 100 bestaande ondernemingen werden er volgens de laatste beschikbare cijfers 8,8 nieuwe opgericht in onze provincie. Bovendien zijn er minder stopzettingen. Om het aantal ondernemingen in West-Vlaanderen verder te laten stijgen, organiseerde Bryo een bootcamp.

Studenten op een creatieve manier en in een bijzondere omgeving laten kennismaken met ondernemerschap, dat was het doel van het ondernemingsbootcamp in Barcelona van Bryo West- en Oost-Vlaanderen.

Op het programma stonden diverse workshops, inspiratiebezoeken en teambuildingactiviteiten. De 40 deelnemers bezochten onder meer incubator Pier O1 en coworkingspace Depot Lab. Ook de getuigenissen van verschillende start-ups grepen de aandacht van de deelnemers. Daarnaast kregen ze ook de kans om onder begeleiding van ervaren coaches hun eigen ondernemingsidee uit te werken en vervolgens te pitchten.

Het resultaat? Een diverse groep jongeren met een diepgewortelde interesse voor het



ondernemerschap. Dat blijkt ook uit de getuigenissen. Pavel Campens, student kmo-management aan HoGent: "Mijn idee - unieke, design manchetknopen - zit in de embryonale fase. De reis naar Barcelona was dan ook enorm waardevol om mijn project nu gericht vorm te kunnen geven." Ewout Nuyttens, stu-

dent netwerkeconomie aan Howest: "Ik ging in de eerste plaats mee om bij te leren over het volledige proces van de opstart van een eigen zaak, van idee tot concreet ondernemingsplan. Een unieke kans om mijn pril project af te stemmen met mensen die dezelfde mindset hebben." (EB - Eigen Foto)

De prijsuitreiking voor de Belgische bedrijven die in 2016 en 2017 het best in Frankrijk investeerden, georganiseerd door de Frans-Belgische Kamer van Koophandel, werd een West-Vlaamse triomf. Groentegigant Ardo uit Ardooie werd uitgeroepen tot de structureel grootste investeerder, REO Veiling uit Roeselare ontving de publieksprijs. Beide bedrijven noemen Frankrijk hun 'tweede thuismarkt', zowel voor de productie als voor de afzet, en hebben nog verdere investeringsplannen bij onze zuiderburen.

Ardo en REO Veiling zijn beste Belgische investeerders in Frankrijk

Onlangs organiseerde CCI France Belgique (Chambre de Commerce et de l'Industrie) in Brussel het evenement 'de beste Belgische investeerder in Frankrijk'. Het wederzijds economisch belang van België en Frankrijk kan niet overschat worden. "De Belgische bedrijven tekenen voor 5% van de buitenlandse investeringen in Frankrijk. In 2016 kwamen er in Frankrijk 53 nieuwe, grote Belgische investeerders bij", schetst CCI France Belgique.

De beschikbaarheid van geschikte medewerkers en wellicht ook de arbeidskosten spelen een grote rol in de investeringen. CCI becijferde dat maar liefst 34% van de Belgische investeringen in jobcreatie plaatsvinden op Frans grondgebied. In 2017 gaven 3.200 Belgische ondernemingen werk aan 134.000 personen in Frankrijk.

WEST-VLAAMSE GENOMINEERDEN

Opmerkelijk maar toch niet verrassend, is dat 11% van de Belgische investeringen gebeurden in de meest nabijgelegen regio Hauts-de-France. Deze regio werd in 2016 gevormd door het samenvoegen van de regio's Nord-Pas-de-Calais en Picardie. Ze grenst aan West-Vlaanderen en dat bleek ook uit de genomineerde investeringen in de diverse categorieën.

Bij de structureel grootste investeerders won diepvriesgroentegigant Ardo uit Ardooie met in totaal voor 56 miljoen euro investeringen in 2 productievevestigingen. Tot de 10 genomineerden behoorden nog 3 West-Vlaamse bedrijven. De nv Albert Brille uit Wevelgem, die in Frankrijk 4.500 hectare vlas teelt en verwerkt, investeerde 4,5 miljoen euro in een verwerkingsinstallatie in Neubourg. Food Group België, dat in Brugge en Hasselt bereide gerechten produceert, kocht in Epône een gebouw van 10 miljoen euro. Logistiek speler 2XL uit Zeebrugge, die intussen fuseerde met het eveneens Zeebrugse ECS, investeerde 25 miljoen euro in een multimodaal logistiek platform in Dourges.

INVESTERINGEN

In de categorie van de meest innovatieve investeerders waren er twee West-Vlaams getinte nominaties. Antartic Foods, het in wortelen gespecialiseerde bedrijf van Herwig Dejonghe, investeerde in Ychoux 7 miljoen euro en plant na pech door een brand opnieuw 5 miljoen euro investeringen. REO Veiling uit Roeselare stapte mee in een investering van 15 miljoen euro in een serrecomplex voor tomaten in Arques. De overwinning ging naar Tessenderlo Chemie maar REO Veiling sleepte wel de publieksprijs in de wacht.



ARDO

"Dicht bij de markt en bij de bron om vers te verwerken"

Ardo won de prijs voor de structureel grootste investeerder in Frankrijk. "Dit land is voor ons heel belangrijk in zowel de productie als de afzet. Onze grootste afzetgebieden Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. De Franse consumenten kopen graag producten van Franse origine en daarom is het interessant dat we ook lokaal produceren. Daarnaast is het typisch aan onze aanpak om de producten zo vers mogelijk te verwerken. Daarom hebben we er 5 fabrieken heel dicht bij de bron", zegt Heidi Goovaerts, directeur marketing en communicatie.

"Net over de grens in Violaines, tussen Rijsel en Béthune, produceren we groentefrietten en groentewedges, onder andere van pastinaak, wortel, zoete aardappel en rode biet. In Bretagne hebben we twee vestigingen voor groenten als bloemkool, broccoli, spinazie, boontjes en groene kruiden zoals dille en peterselie. In Saint-Sever in het zuidwesten



CEO Rik Jacob en
Managing Director
Jan Haspeslagh.

verwerken we overwegend maïs en in La Garde-Adhémar in de Provence produceren we mediterrane kruiden zoals tijm en basilicum. Binnen het Europese netwerk van productiesites heeft elk onderdeel zijn belang."

De afgelopen jaren investeerde Ardo flink in zijn Franse vestigingen. "In Ardo Gourin in Bretagne spendeerden we 6 miljoen euro aan de uitbreiding van het waterzuiveringsstation en 32 miljoen euro voor een volautomatisch distributiecentrum en logistiek platform van 6.000 m². We kunnen er 25.000 pallets stockeren, laden en lossen. In Ardo Violaines in les Hauts-de-France investeerden we 18 miljoen euro in een nieuwe frituurlijn in een volledig aangepast gebouw." Ook dit jaar plant Ardo diverse investeringen in zijn Franse vestigingen, zoals een nieuwe productielijn in Saint-Sever en een uitbreiding van het waterzuiveringsstation in La Garde-Adhémar.

"De Franse consument koopt graag producten van Franse origine."

HEIDI GOOVAERTS

REO VEILING

"Onze West-Vlaamse savoir-faire exporteren"

"Frankrijk is onze tweede thuismarkt", zegt algemeen directeur van REO Veiling Paul Demyttenaere. "Vlakbij vinden we de agglomeratie Rijsel met de omvang van een grootstad, veel dichterbij dan de as Brussel-Antwerpen. Met 20% van onze omzet is Frankrijk onze tweede grootste afzetmarkt, na België met 55%. De producten van onze West-Vlaamse coöperatieve leden voor de versmarkt behoren tot de Europese topkwaliteit. De Franse consument heeft oog voor de betere producten en is ook bereid om daarvoor iets opzij te leggen. Om de barrières naar deze markt te verkleinen, ondersteunen we onze Belgische leden met productie in Frankrijk en bundelen we onze savoir-faire met Franse coöperaties van lokale producenten voor meer gezamenlijke slagkracht."

REO Veiling won de publieksprijs dankzij haar engagement in Les Serres des Hauts-de-France, een verwarmd serreproject van 9 hectare voor de teelt van tomaten het jaar rond. De coöperatieve is eigenaar van de 13 hectare gronden op 75 kilometer van Roeselare. Daarop gaan 2 Belgische tuinbouwers jaarlijks 6.000 ton tomaten produceren, goed voor 10% van de lokale marktbehoefte. Het project, dat op 11 april werd ingehuldigd, betekent een investering van 16 miljoen euro en geeft werk aan een vijftigtal mensen.

Daarnaast sloot REO Veiling in oktober een samenwerkingsverdrag met de landbouwcoöperatie van Somme Sud-Ouest. "Ook deze samenwerking kadert volledig in onze actieve marktbenadering in Frankrijk. Wij zijn ervaren in het lokaal verankeren van productie

"In onze actieve marktbenadering bundelen we de krachten met Franse lokale coöperaties."

PAUL DEMYTTEAERE

binnen een coöperatieve structuur. Met een bezoek aan de afzetcoöperatie Afcowest in Poperinge konden we onze Franse collega's overtuigen van de slagkracht van het dubbel coöperatief model."

In oktober versterkte REO Veiling zijn commerciële afdeling met een zevende productmanager, die verantwoordelijk wordt voor de afzet van alle REO-producenten die hun groenten op Franse bodem telen. (RJ - Foto's Kurt)



JONGE STARTER MET ERVAREN STICHTERS

Nieuwe speler op markt van waterbehandeling

De komende 15 jaar wil hij vol gas geven voor Hydropure, het bedrijf dat hij vorig jaar samen met Bjorn Focke oprichtte. Nochtans is Yvan Van den Broucke ondertussen 55 jaar en zat hij de voorbije decennia gebeiteld in een mooie job in de bankwereld. "Al sinds ik aan de universiteit werkte, droom ik van een eigen zaak", vertelt hij.

Na studies wiskunde en natuurkunde kwam Yvan Van den Broucke toevallig in de bankwereld terecht. "Ik werkte 28 jaar voor Belfius (voormalig Gemeentekrediet, Dexia) in diverse functies, waaronder directeur-bestuurder met een team van 45 mensen in de Westhoek. Een geslaagde bankcarrière dus, maar de bankwereld krimpt, terwijl ik liever iets opbouw. Bedrijven die klant waren, polsten me wel eens om bij hen aan de slag te gaan, maar ik wilde iets zélf in handen hebben. Tot plots Bjorn Focke, een klant, vol passie over zijn beroep sprak. Als werknemer bij een groot bedrijf rond watertechnieken en waterzuivering zag hij nog heel wat opportuniteiten. Onze complementariteit bleek een voldoende stevige basis om Hydropure op te richten."

Het businessplan vertrok oorspronkelijk van twee productielijnen. "Europa verplicht bewoners die niet op rioleringen zijn aangesloten om gebruikt water te zuiveren met een individueel behandelingssysteem voor afvalwater (IBA) vooraleer het te lozen in de natuur. Voor Vlaanderen betekent dat 52.000 installaties die vóór 31/12/2021 gerealiseerd moeten zijn, met een aanzienlijk deel ervan in de Westhoek. Kleine installaties kopen we extern aan, grotere ontwerpen en bouwen we zelf. De tweede productlijn omvat alles wat met vet- en olieafscheiding te maken heeft, zoals voor parkings, tankstations, carwashes en in de horeca. Uit contacten met studiebureaus leerden we dat ook infiltratie van water in de bodem de komende jaren een belangrijk thema wordt, om wateroverlast te vermij-

den. Bestaande systemen bleken vaak log en onpraktisch. Wij vonden buiten Europa een kunststof tunnelsysteem dat veel performanter en makkelijker plaatsbaar is. Sinds vorige zomer hebben we daarvan het dealership voor zowat heel Europa. Dat is ons derde productsegment."

Voor de eerste twee marktsegmenten is de afzetmarkt al gecreëerd. Daar bokst Hydropure op tegen twee grotere spelers, maar is de kennis van de regio een voordeel. "Bij de infiltratie moeten we echt ons systeem gaan bekendmaken, bij grondwerkers, aannemers, studiebureaus en intercommunales. We realiseerden al eerste installaties en zijn bezig met enkele prestigeprojecten die ons naambekendheid zouden geven en voor een versnelling kunnen zorgen."

Via Actie voor Starters huurt Hydropure een pand op de voormalige Boucherie-site in Izegem. "Bij de start werkten we elk vanuit onze thuisbasis, maar toen Hydropure begon te draaien, hadden we een magazijn nodig. De voordelige voorwaarden maken onze opstart – waarin je meer investeert dan inkomsten hebt – haalbaar. Bovendien zitten we geregeld samen met onze begeleider die voor ons een waardevol klankbord is", besluit Yvan Van den Broucke. (SD - Foto Kurt)

WWW.HYDROPURE.BE



Actie voor Starters helpt bouwen aan jouw droom!

Actie voor Starters is een initiatief van de POM en Ondernemerscentra West-Vlaanderen en heeft als doel om het ondernemerschap in West-Vlaanderen te stimuleren door prestarters en ondernemers, tot vijf jaar opgestart, te steunen bij de opstart van hun eigen zaak. Naast het aanbod van instapklare kantoren en ateliers verspreid over 17 werkpanden in West-Vlaanderen, kunnen startende ondernemers er terecht voor coaching, opleiding, netwerkmomenten,...

WWW.ACTIEVOORSTARTERS.BE – WWW.TWERKPAND.BE



ABS

All Buro Solutions

kantoomachines

kantoomateriaal

computer/laptop

software/service

papier/supplies

RICOH



Kleine Konijnenboslaan 6 - 8470 GISTEL

Telefoon +32(0)59 27 95 02

www.allburosolutions.be

ONDERNEMERS

Rechterpagina
redactioneel
artikel

**Vier uw jubileum in onze
Jubilarissenspecial 2018**

Linkerpagina
publiciteit

- » Extra editie Ondernemers
- » Verschijnt op 22 juni
- » Combinatie pub en redactie
- » Voor bedrijven die 5, 10, 15, 20, ... jaar bestaan
- » Info: Filip Deckmyn
filip.deckmyn@voka.be
0479 97 95 13



**Snel
etiketten
nodig?**



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

abc-labels.be

abc
labels

*Zoveel meer
dan een zwembad*



Goede service komt altijd boven water.

Al 55 jaar lang.

SHOWROOMS & AFHAALPUNTEN:

Info: 056

WORTEGEM-PETEGEM
T +32 55 390 390

TESSENDERLO
T +32 13 29 27 27

OVERIJSE
T +32 2 657 39 16



Creëer capaciteit

door slimmer en efficiënter te werken

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



Hangar K zorgt voor verregerende kruisbestuiving



In Kortrijk opende Hangar K officieel de deuren. Op dezelfde plaats waar honderd jaar geleden de vlasactiviteit hoge toppen scheerde en waar na WOII de NMBS alle douaneformaliteiten afhandelde, ontstaat nu een revolutionaire incubator van de eenentwintigste eeuw. Hangar K wil een unieke ontmoetingsplaats zijn waar kruisbestuiving tussen bedrijven en kenniscentra vorm krijgt.

Hangar K is een co-creatiehub van de toekomst. Door starters, groeiers of te scale-ups en mature bedrijven (genre Unilin of Barco) bij elkaar te brengen, wordt gehoopt op meer ondernemerschap, meer innovatie en meer creatie. "De mix moet zorgen voor vonken", aldus CEO Piet Verhoeve. "Het basisprincipe: we zijn er om te leren van elkaar in een open cultuur en we hebben allen de ambitie om te groeien. In die zin is het perfect denkbaar en zelfs wenselijk dat de vogels die nu binnen Hangar K een nest vinden, op termijn uitvliegen naar andere oorden, omdat ze Hangar K ontgroeid zijn. In een ideaal scenario zitten we hier binnen 5 jaar zelfs met een totaal nieuwe groep van bedrijven." Volgens burgemeester Vincent Van Quickenborne moet Hangar K met zijn 2.000 vierkante meter ruimte de ideale

plaats zijn om West-Vlaamse starters te binden aan de eigen regio, zodat ze niet in Gent of Leuven blijven 'plakken'.

Bedrijven uit alle sleutelsectoren kunnen een onderkomen vinden in Hangar K: maakbedrijven, technologiebedrijven of zelfs bouw- of voedingsbedrijven. De aanwezigheid van kennisinstellingen, hogescholen en universiteiten vormt de kers op de taart. Dat moet in de eerste plaats de starters ten goede komen. "Het feit dat iedereen hier op een beperkte ruimte bij elkaar zit, vormt de grote toegevoegde waarde van Hangar K", vindt ook Mike Ptacek van de start-up en Bryo-deelnemer Play it Safe. "We hoeven maar door de wandelgangen te lopen om een beroep te kunnen doen op de expertise of het nuttige advies van anderen. Waar kan je nog zeggen dat je de CEO van Barco of Unilin aan de koffiemachine tegen het lijf kan lopen?"

LEREN VAN ELKAAR

Unilin is naar eigen zeggen met volle goesting naar Kortrijk Weide afgezakt. Een 50-tal Unilin-medewerkers uit de marketing- en IT-afdelingen nemen er hun intrek. Samen met medewerkers uit andere innovatieve

Bryo, vaste waarde in het starterslandschap

Met het (pre)startersproject Bryo zet ook Voka West-Vlaanderen in op het begeleiden van start-ups. Als je deelneemt aan Bryo, word je begeleid bij alle uitdagingen, problemen en beslissingen die op je weg liggen voor, tijdens en kort na de opstart of overname van je eigen zaak. We doen dat via gezamenlijke activiteiten tussen gelijkgestemden, maar ook via individuele coaching. In het najaar wordt de kaap van 500 West-Vlaamse Bryo-deelnemers bereikt. **Meer info: www.bryo.be**

bedrijven zetten ze projecten op rond digitalisering en ontwikkelen ze digitale oplossingen voor nieuwe businessuitdagingen. Ze nemen er ook de rol op van digitale trendwatcher en experimenteren met de nieuwste technologieën. Jan Dewitte, CIO van Unilin, gelooft sterk in Hangar K: "Vooral de samenwerking tussen verschillende bedrijven is bijzonder waardevol", aldus Dewitte. "Zo kunnen wij als grote speler in de maakindustrie inspiratie opdoen bij jonge ondernemers, terwijl zij leren van onze ervaring en expertise. Op die manier creëren we nieuwe, nog sterkere oplossingen voor onze klanten."

Met de intrek in Hangar K profileert Unilin zich nog duidelijker als een toekomstgerichte en creatieve speler. Het bedrijf hoopt op die manier ook het nodige talent aan te trekken om zijn pionierspositie waar te maken. Zegt Jan Dewitte: "Om voorop te blijven, hebben we nood aan collega's met een verfrissende mindset, passie en nieuwsgierigheid, die de nodige flexibiliteit aan de dag kunnen leggen. Door te kiezen voor Hangar K, hopen we een nieuwe generatie pioniers aan te trekken die willen meebouwen aan ons succes." (KC)

"In een ideaal scenario huisvesten we hier over vijf jaar een totaal nieuwe groep van bedrijven."

PIET VERHOEVE



Piet en Karel Dermaux — Klaratex

"Van generalist naar specialist"

Klaratex werd net voor de Tweede Wereldoorlog gesticht door Georges Dermaux, die begon met een eenvoudige wasdienst voor burgers. In de tweede generatie breidde Daniel Dermaux de dienstverlening uit naar de industrie en naar de horeca. De broers Piet en Karel Dermaux leiden vandaag deze typisch West-Vlaamse kmo met 38 medewerkers en 3 miljoen euro omzet. Ze doen dat volgens gezonde familiale principes, zoals hard werken en een niets ontziende zorg voor de klant.

U kent het oude refrein van familiebedrijven. De eerste generatie sticht de zaak, de tweede generatie zorgt voor groei, en de derde generatie... tja, wat doet die? Waar ligt jullie verdienste?

Piet Dermaux: "Vroeger deed Klaratex alles. Ik denk dat de evolutie van generalist naar specialist de grootste verandering geweest is. Met uitzondering van één b2c-wassalon in het centrum van Wevelgem - een hommage aan onze grootouders die hier met de zaak begonnen - zijn we nu enkel en alleen gefocust op wasserijdiensten voor de bedrijfswereeld."

Karel Dermaux: "Ooit hadden we een keten van nieuwkuisdepots - van De Panne tot Deinze - maar daar zijn we van teruggekomen. Onze corebusiness is nu klaar en duidelijk: verkoop, verhuur en onderhoud van werkkledij voor de bedrijfswereeld. 6.000 stuks per dag. Grote namen uit de bedrijfswereeld zijn bij ons kind aan huis. Ik denk aan Unilin, Audi Vorst, Westvlees of Alpro. In totaal hebben we zo'n 700 klanten in portfolio, uit de meest diverse sectoren."

"In onze dienstverlening sluiten we geen compromissen."

KAREL DERMAUX

Hoe verliep de overdracht van de tweede naar de derde generatie?

Karel Dermaux: "In de eerste plaats via goede raad van experts in de materie, zoals Jef Lievens, Rik Donckels of Roland Demeulenaere. Zij wezen ons de weg."

Piet Dermaux: "De 'uitrol' van de overdracht werd gespreid over jaren. Heel eenvoudig: elke zaterdagmorgen staken wij twee, onze vader en een expert de koppen bijeen om over alles en nog wat te praten. Met altijd

één bedoeling: het bedrijf in al zijn aspecten leren kennen."

Welke goede raad zou u geven aan andere bedrijven die ook een overdracht moeten organiseren?

Piet Dermaux: "Eén: begin er vroeg genoeg aan. Twee: zorg dat alles bespreekbaar is. Drie: forceer niets. De overlatende generatie moet er achter staan, anders werkt het niet. Vier: roep de hulp in van een professional"

Karel Dermaux: "Het feit dat we onze tijd namen om alles geregeld te krijgen - 4 tot 5 jaar - was de grootste sleutel tot succes. Ik zou dat iedereen aanraden: neem rustig de tijd."

Piet Dermaux: "We hebben ook alle afspraken vastgelegd in een familiecharter. Dat is nuttig om op terug te vallen indien er vragen zijn. Want die komen er vroeg of laat."

Wat hebben jullie voor altijd onthouden van jullie vader zaliger?

Piet Dermaux: "3 woorden vooral: inzet, inzicht en doorzettingsvermogen. Het zijn drie sleutelbegrippen voor wie wil ondernemen."

Karel Dermaux: "Toen we nog studeerden zei ons vader altijd: 'Wat je later wil doen in je leven, moet aan 2 voorwaarden voldoen. Je moet iets doen wat je kan en je moet iets doen wat je ook graag doet. Anders hou je het toch niet vol.' Na onze studententijd liepen we eerst heel wat stage in het buitenland bij collega-wasserijen, alvorens thuis aan de slag te gaan."

Hoe moeilijk is een duomanagement? De ene is minister van Binnenlandse Zaken en de andere zorgt voor de Buitenlandse Zaken. En nu en dan eens kernkabinet om bij te praten?

Piet Dermaux: "Zo mag je het omschrijven, inderdaad. We hebben elk ons eigen werkdoel en elke maandag steken we stevast de koppen bijeen zodat we op de hoogte blijven

van wat de andere doet. Het is een formule die goed werkt."

Jullie hebben elk drie kinderen. Zes mogelijke opvolgers. Mag of moet er een vierde generatie zijn die de familietraditie voortzet?

Karel Dermaux: "Moet niet hoor."

Piet Dermaux: "Ik zou nog meer zeggen: moet zeker niet. Ik zal het met iets meer nuance zeggen. Uiteraard zou het plezier doen. Maar wel met respect voor enkele basisregels. Zoals: er moet een vacature zijn aan de top. We willen geen bijkomende functie creëren om een van de familieleden aan een job te helpen. Tweede essentiële voorwaarde lijkt me de competenties die iemand in huis moet hebben. Drie: hij of zij moet het zelf willen. Onze kinderen zijn nog te jong, maar ze tonen wel interesse voor wat we doen."

Karel Dermaux: "Weet je: wij hebben destijds zelf gesolliciteerd bij onze vader om aan de slag te mogen. Onze ouders hebben ons zeker nooit geforceerd om in hun voetsporen te treden."

Waarom zou ik bij jullie klant zijn en niet bij een ander?

Karel Dermaux: "In onze dienstverlening maken we geen compromissen. We leveren bijvoorbeeld werkkledij tot in het kastvak van onze klanten. Bedrijven willen ontzorgd worden en daar zetten we hard op in, zeker nu de bedrijven zelf ook ontdekt hebben dat werkkledij meer is dan gewoon een overall. Het kan ook een marketingtool zijn. Wij houden bijvoorbeeld een stockvoorraad aan van 25.000 stuks die op afroep geleverd kunnen worden. Wij richten bij bedrijven volledige kledkamers in en geven niet alleen advies maar verkopen ook passende infrastructuur. Zoals we recent deden met de nieuwbouwprojecten van de groep Ghistelincx."

Hoe kijken jullie aan tegen de vrije markt?

►►

Leve de concurrentie, want dan zijn we op ons best?

Karel Dermaux: "Zoals in alle sectoren: concurrentie houdt je scherp."

Piet Dermaux: "In onze sector zijn er twee groepen. Eén: de grote jongens, meestal internationale groepen. De nummer 1 en 3 zijn recent samen gegaan, net als de nummer 2 en de nummer 4. Twee: de kmo-wereld, met een tiental spelers waaronder ook enkele in West-Vlaanderen. De markt is ruim genoeg zodat iedereen zijn ding kan doen."

Het kan toch moeilijk anders of de grote

"De voorbije vijf jaar hebben we 1,5 miljoen euro geïnvesteerd in de verbetering van het productieproces."

PIET DERMAUX

jongens laten ook begerige blikken vallen op de sterke kmo's, zoals die van jullie?

Piet Dermaux: "Ik zal niet ontkennen dat ik jaarlijks wel eens een telefoontje krijg. Dan wimpel ik dat beleefd af, want we hebben zelf nog zo veel plannen die we willen realiseren. In alle bescheidenheid: we zijn lang de grootste niet, maar we zijn goed bezig."

Zou u met een vergelijkbare kmo een samenwerking of een overname zien zitten? Kwestie van mee te spelen in een eventuele consolidatiegolf?

Piet Dermaux: "De geschiedenis van ons bedrijf toont aan dat we lang geen schrik hebben van overnames. Nu is die trend een beetje stilgevallen. Ik sluit niets uit, maar voorwaarde is dat het klikt met onze visie op ondernemerschap en dat is natuurlijk niet altijd eenvoudig. Een overname is soms mooi op papier, maar de praktijk is iets anders."

Is de groei van jullie bedrijf het gevolg van een uitgekiend businessplan?

Karel Dermaux: "Je moet toch groeien?"

Piet Dermaux: "Het probleem in onze sector is dat de groeicapaciteit beperkt is. 3 procent is al mooi. Als we meer kunnen groeien, zullen we dat niet laten. Maar eerlijk is eerlijk: rendabiliteit is belangrijker dan groei."

Dromen jullie nooit van een Klaratex France of een Klaratex Nederland?

Piet Dermaux: "Nederland is niet echt interessant vanwege zeer slechte eindprijzen

en omdat de grote spelers de markt al grotendeels ingenomen hebben."

Karel Dermaux: "In Frankrijk hebben we wel de ambitie om meer te doen. Maar geloof me: het is niet eenvoudig. Hier en daar, en niet bij de kleinste spelers, hebben we al een voet tussen de deur. Maar het grote werk staat er nog te gebeuren. We blijven de markt aftasten."

Piet Dermaux: "Onze vader zei het al: als je in Frankrijk iets wil doen, dan moet je dat samen met Fransen doen. Feit is ook: Noord-Frankrijk is niet alleen interessant als dusdanig, maar ook omwille van de geografische nabijheid. Liever daar, dan in België honderd kilometer van de ene file naar de andere rijden."

Duurzaamheid is hot. Durven jullie te zeggen dat het bedrijf op dat vlak avant-gardistisch is geweest?

Piet Dermaux: "Het is zeker een thema dat ons al langer bezighoudt. Tien jaar geleden al zochten we onze klanten liever dicht bij dan ver van huis. We hebben jaren geleden al onze stoommachines vervangen door milieuvriendelijkere gasmachines. Inzake recyclage van gebruikt water durf ik zeggen dat Klaratex een voorloper is in de sector. Ik geef een eenvoudig voorbeeld. Om een kilo linnen te wassen wordt in een gezin 40 liter verbruikt. Ik laat u raden hoeveel dat is bij ons."

Een gok: de helft.

Piet Dermaux: "3 liter per kilo. Bovendien hergebruiken wij 80 procent van het ingezette water."

Water is cruciaal in jullie verhaal. Blijven jullie verzekerd van voldoende voorraad?

Piet Dermaux: "Wij gebruiken zogenaamd ondiep water, op een diepte van 12 tot hooguit 24 meter. Dankzij onze waterzuiveringsinstallatie lozen wij nu nog slechts een vrij beperkte hoeveelheid (20 procent) water. Bedoeling is dat percentage nog lager te krijgen."

Elk bedrijf is maar zo sterk als zijn mensen. Hoe maken jullie die mensen nog altijd net dat ietsje sterker?

Piet Dermaux: "Via opleiding en vorming. Dat hebben we altijd gedaan. Verder organiseren we om de paar maanden een feestje met ons team: nieuwjaar, Pasen, vakantie-BBQ, Sinterklaasfeestje, Kerstdrink, het passeert allemaal de revue. Je voelt aan alles dat mensen dat naar waarde weten te schatten."

Geen enkel bedrijf leeft op een eiland. Kla-

ratex ligt aan de rand van een bebouwde kom. Hoe gaan jullie om met dat gegeven?

Karel Dermaux: "Onlangs hebben we de hele buurt uitgenodigd om ons bedrijf te komen bezoeken, naar aanleiding van de tachtigste verjaardag van de stichting van de zaak door onze grootvader. Georges Dermaux hield zijn bedrijf boven de doopvont op Witte Donderdag van het gezegende jaar 1938. Wij kozen ook Witte Donderdag uit, precies tachtig jaar later. Een mooi eerbetoon aan de stichter, dachten we zo. De reacties van alle genodigden waren unaniem positief. Ons ondernemerschap wordt kennelijk toch naar waarde geschat. Dat geeft een goed gevoel. Volgens de burgemeester verdient zo een opendeurdag aanmoediging, en zouden meer bedrijven dat moeten doen. We gaan er prat op dat wonen en werken wel degelijk bij elkaar passen. Zo komt de helft van ons personeel ook met de fiets naar het werk."

Tot slot: kunnen jullie positief zijn over de regering Michel? Is er voor kmo's ten gronde iets veranderd?

Piet Dermaux: "Diepgaande veranderingen? Niet bepaald, denk ik. De intrestvoeten zijn gedaald, dat scheelt een slok op de borrel. Maar of dat de verdienste is van de regering Michel durf ik wel te betwijfelen. Ook wat de vennootschapsbelasting betreft is er zeker geen sprake van een revolutionaire ommekeer. Enfin, zoals veel kmo's doen wij ons ding en hebben we de voorbije vijf jaar toch 1,5 miljoen euro geïnvesteerd in de verbetering van het productieproces. Zoals ze graag zeggen in West-Vlaanderen: "We doen osan deure!" (Karel Cambien - Foto's Lieven Gouwy)

**15 mei:
te gast bij
Klaratex**

Op dinsdag 15 mei is Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen te gast bij Klaratex. Meer info: shirley.seynaeve@voka.be

:blacklion®

king of the web

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

Bekijk al onze projecten op

WWW.BLACKLION.BE

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

SPECIAL OVERNAMES



Johan en
Jeroen Deprez.

"Laat je medewerkers niet in de steek en denk na over de toekomst"

"Wat gebeurt er als ik er niet meer ben?". Dat is één van de grote zorgen van elke eigenaar van een onderneming. Een (familie)bedrijf overlaten is een complex en tijdrovend proces dat bepalend kan zijn voor de toekomst van het bedrijf. Daar zijn ze zich bij Deprez Construct, gekend om zijn machinebouw voor voeding, bulkgoederen en recyclage, maar al te goed van bewust. Een getuigenis van vader Johan en zoon Jeroen Deprez.

Hoe ver gaat de geschiedenis van Deprez Construct al terug?

Johan Deprez: "In 1984 heb ik samen met mijn echtgenote Deprez Agri bvba opgericht in Zedelgem. Vandaag, 34 jaar later, is Deprez Construct nv uitgegroeid tot een familiale kmo met een 70-tal medewerkers, gevestigd in Kortemark."

Met de komst van zoon Jeroen plaveien jullie geleidelijk aan de weg voor de tweede generatie. Zorgt de aanwezigheid van verschillende generaties soms voor moeilijkheden?

"Het boek is nog niet geschreven, maar de inhoudstafel ligt er wel."

JEROEN DEPREZ

Jeroen Deprez: "Wij hebben altijd al bewust ingezet op jonge medewerkers. Dat houdt de gemiddelde leeftijd relatief laag en zorgt voor een jonge spirit, ongeacht wie er aan het roer staat."

Johan: "Dat weerspiegelt zich in verschillende aspecten. Zo worden stagiaires die passen bij de waarden en normen van het bedrijf vaak aangeworven, zetelen we regelmatig in een jury bij de verdediging van eindwerken, blijven we contact houden met hogescholen, enzovoort. Zo blijf je op de hoogte van nieuwe technieken en heb je een blik op de toekomst - dat is onze mentaliteit."

Johan, op een bepaald moment moet je denken aan loslaten. Hoe heb je dat ervaren?

Johan: "Loslaten zou ik het niet noemen, wel kijken naar verdere groei en professionalisering. Ik ben natuurlijk enorm tevreden dat Jeroen op termijn aan het roer zal komen, maar een eerste voorwaarde was wel dat hij

3 tot 5 jaar in een ander bedrijf moest werken, anders doet de jonge generatie bijna blindlings verder zoals ze het aangeleerd kreeg. Het verruimt de blik als je ergens anders gewerkt hebt."

Jeroen: "Het gaat eerder over hoe we het bedrijf kunnen voorbereiden op de toekomst. Nieuwe structuren creëren is daarbij essentieel, of ik nu de nieuwe eigenaar word of iemand anders. Het heeft geen nut om dat alleen voor mij te doen. Het hele team moet verder kunnen."

Johan: "Vroeger werd enkel naar mij en mijn vrouw gekeken, maar die grens is - mede door de groei - bereikt. We zijn met 70 medewerkers nu, dan kan het operationeel leiderschap niet meer opgebouwd zijn rond 1 of 2 personen. Dus moeten we naar de toekomst kijken. Overnemen is nog niet aan de orde. We werken nu aan een tussenstap, namelijk ons operationeel managementteam voorbereiden op de toekomst."

Jeroen, was het altijd jouw ambitie om het roer over te nemen?

Jeroen: "Ergens ben je daar wel mee bezig, maar pakweg 5 jaar geleden had ik dit nog niet kunnen voorspellen."

Johan: "Klopt, toen waren we daar nog niet

"Werk met een gespecialiseerde coach en betrek het volledige gezin in het proces."

JOHAN DEPREZ

mee bezig. Er is wel altijd een overlegmoment geweest, ook al werkte hij toen nog ergens anders. We hadden een vaste dag en uur in de week om bij te praten, zodat hij op de hoogte kon blijven van het reilen en zeilen van het bedrijf."

Jeroen, jij draagt nu de pet van zoon én van overnemer. Hoe ga je daarmee om?

Jeroen: "Communicatie is heel belangrijk. We hebben met het gezin ook Familio gevolgd en gedurende het traject kwam het woord 'communicatie' regelmatig aan bod. Wanneer communiceer je wat, is dan de hamvraag. Nadat je iets gecommuniceerd hebt, is alles duidelijk. Van dan af aan is alles makkelijker, maar de weg ertussen is moeilijk. Je zit dan in een soort van overgang."

Johan: "Vroeger gebeurde die communicatie veel informeler. In een kleine groep is dat makkelijker. Nu is de groep samen met het bedrijf gegroeid en dan schuilt het gevaar dat je dat gaandeweg uit het oog verliest. De opdrachten stapelen zich op, maar je moet tijd maken voor communicatie. Mensen mogen niet uit de lucht vallen bij sommige beslissingen. Continue en rechtlijnige communicatie is van onschatbare waarde."

41% van de Belgische familiebedrijven heeft er geen idee van wat er zou gebeuren als de eigenaar onverwacht zou wegvallen. Verbaast jullie dat?

Jeroen: "Nee, en wij zijn niet anders dan die 41%. Dat is het nadeel van een familiebedrijf. Als die pater/mater familias wegvalt, dan blijft er vaak een schip zonder kapitein over. In het begin ben je daar niet zo mee bezig, maar na verloop van tijd en bij het bereiken van een bepaalde grootte, kan het niet enkel meer om 1 persoon draaien."

Johan: "Ik ben de 60 voorbij. Veel van mijn collega's zien het op die leeftijd niet meer zitten en dan hoor ik vaak dat ik van geluk mag spreken met Jeroen als toekomstige eigenaar, maar ook zonder hem had ik dat overdrachtsproces in gang gezet. Je moet je medewerkers en klanten de middelen geven om zonder jou verder te gaan. Dat is een verantwoordelijkheid die hoort bij het ondernemerschap. We hebben veel familiebedrijven als klant en dan zie je geregeld wel eens een overdracht van de ene generatie naar de andere. Bij veel van

hen is dat proces goed verlopen, maar ik ben ook getuige geweest van het tegendeel. Dan zie je een bedrijf kapot gaan of zie je ruzies ontstaan. Dat doet wel een belletje rinkelen."

Hoe hebben jullie het dan concreet aangepakt?

Johan: "Familio heeft onze ogen geopend. Je moet het natuurlijk nog altijd zelf doen, maar het geeft je wel een verruimde blik."

Jeroen: "Het Familio-traject was inderdaad zeer inspirerend, ook door met anderen in contact te komen. Het boek is nog niet geschreven, maar de inhoudstafel ligt er wel. Ik heb me bij wijze van vervolg ook ingeschreven voor Plato Next Generation. Tips, oefeningen, getuigenissen,... tillen je naar een ander niveau, geven je dat extra duwtje in de rug."

Hebben jullie goede raad voor bedrijven uit onze regio?

Johan: "Werk met een gespecialiseerde coach en betrek het volledige gezin in het proces. Zo vond ik het echt enorm leerrijk om samen met mijn zonen Familio te volgen. Op die manier zijn alle betrokken generaties op de hoogte en kunnen misverstanden vermeden worden. Het komt de relatie alleen maar ten goede."

transitio familio



Familio

Familio is het lerend netwerk van Voka bestemd voor overnemers en overlaters in familiebedrijven. Het is een begeleidingstraject met 10 sessies dat zich uitsluitend richt naar overnemers en overlaters van West-Vlaamse familiebedrijven.

Tijdens het volgende Familio-traject, dat van start gaat op 29 januari 2019, worden 6 families opnieuw bijgestaan om de overdracht of overname van hun familiebedrijf in goede banen te leiden.

Ontdek meer op onze website of neem contact op met Tine Degryse (tine.degryse@voka.be)

Bouwstenen van een succesvolle familiale overdracht

Op 22 mei start de 4-delige seminariereeks 'bouwstenen van een succesvolle familiale overdracht'.

Bent u van plan om binnenkort de zaak over te laten aan uw zoon/dochter of bent u de persoon die de familiezaak overneemt? Neem dan een kijkje op de website of contacteer Angelique Lefebvre (angelique.lefebvre@voka.be).





Overnamebemiddeling en advies

- ◆ adviseert de **overlater**
- ◆ waardeert **het bedrijf**
- ◆ zoekt **overnemers**
- ◆ **bemiddelt** en **onderhandelt**
- ◆ helpt bij het **overnamecontract**
- ◆ **méér dan 30 jaar ervaring**
- ◆ **méér dan 500 referenties**

Contacteer ons vertrouwelijk en discreet:



Johan
COUCKE

Geert
BUYSE

Jo
DECOUTERE

Martijn
COUCKE

Wannes
HENDRICKX

Beheerstraat 49 ◆ 8500 Kortrijk ◆ Tel. 056 35 78 24 ◆ info@oba.be ◆ www.oba.be
Jagershoek 8 ◆ 2970 Schilde ◆ Tel. 03 337 91 02 ◆ info@oba.be ◆ www.oba.be



MNA

Een overname-overeenkomst in mensentaal

Een overnameovereenkomst kan als Chi-nees klinken. Toch is het heel belangrijk dat een eigenaar bij verkoop van het bedrijf heel goed weet wat erin staat. Hierna de belangrijkste onderdelen, in mensentaal.

PARTIJEN

Dat is eenvoudig: enerzijds is dat de koper en anderzijds de verkoper. Vergeet niet dat als de eigenaar een “natuurlijk” persoon is, deze direct verantwoordelijk is voor de verbintenissen en garanties die in de overeenkomst zijn opgenomen.

OVERWEGENDE DAT...

Bijna elk contract begint met een inleiding waarin de situatie geschetst wordt. Niet overslaan! Als hier bijvoorbeeld instaat dat een koper geen volledige audit heeft uitgevoerd, dan zal een rechter daar later bij betwisting rekening mee houden.

VOORWERP

Vraag is hier wat wordt overgedragen. Er zijn in principe twee mogelijkheden. Meestal worden de aandelen van het overgedragen bedrijf verkocht. Maar het is ook mogelijk dat de eigenaar de aandelen van zijn/haar bedrijf houdt, en dat het bedrijf zelf de machines, voorraad en alle andere activa die nodig zijn om de activiteit uit te baten, verkoopt. In dat geval wordt van een overdracht van handelsfonds gesproken (“asset deal” in het Engels).

PRIJS EN BETALING

De prijs kan vast zijn of variabel. In het laatste geval moet goed omschreven worden hoe en wanneer de prijs berekend wordt. Deze kan afhankelijk zijn van de omzet, bruto-marge, EBITDA, enz. Hoe lager men gaat in de resultatenrekening, hoe meer een overnemer de prijs kan gaan manipuleren. Bij een variabele prijs gebeurt de betaling geheel of gedeeltelijk in de toekomst. Maar dat kan ook bij een vaste prijs. In beide gevallen geeft de eigenaar eigenlijk een krediet (of lening) aan de koper (“Vendor Loan” in het Engels). Soms wordt daar een interest op gerekend.

NIET-CONCURRENTIE

Hier zijn we in de verbintenissen, verklaringen en waarborgen beland. De eigenaar wordt gevraagd om geen concurrentie aan te doen aan

het bedrijf dat wordt overgedragen. Een dergelijke verbintenis moet goed omschreven worden en begrensd zijn op het vlak van activiteiten, regio en tijd. Anders is de clause ongeldig.

BEGELEIDING

Bij de overdracht van een bedrijf waarin de aandeelhouder ook actief is, vraagt iedere serieuze koper een degelijke begeleiding. Daarom wordt in de overnameovereenkomst bepaald dat de eigenaar hiervoor zal instaan. Er wordt omschreven wat in grote lijnen van hem/haar wordt verwacht, hoelang dit zal duren en tegen welke vergoeding. De details worden dan verder uitgewerkt in een aparte “managementovereenkomst”.

VRIJ EN ONBEZWAARD

De overgedragen aandelen moeten “vrij” zijn. Dat wil zeggen dat deze niet als borg voor een lening in pand mogen gegeven zijn bij een bank. Er mag ook geen beslag op gelegd zijn door een rechter in het kader van een rechtszaak. Evenmin mag de eigenaar een optie gegeven hebben aan iemand anders om die aandelen te kopen.

BALANS

Een koper baseert zich voor de berekening van de overnameprijs onder andere op de balans. Daarom wordt deze in een overnamecontract stap voor stap overlopen. Op het actief wordt bij elke post gevraagd te attesteren dat er geen minwaarden op zijn: op gebouwen, door slecht werkende machines, door niet-inbare facturen, door slechte of verouderde voorraad.

Op het passief wordt vooral aandacht besteed aan “verdoken passief”. Dat zijn bedragen die eigenlijk als schuld zouden moeten geboekt staan, maar ontbreken. Een voorbeeld: als er een rechtszaak tegen het bedrijf loopt, dan denkt een bedrijfsleider er niet onmiddellijk aan om daarvoor een verwachte schuld als provisie te boeken. Of als het dak van het bedrijf moet vervangen worden, dan is daar dikwijls geen bedrag voor voorzien als “te verwachten schuld aan de aannemer”.

INFORMATIE

Als eigenaar wordt u vóór een overname, naast de boekhouding, nog veel andere informatie gevraagd: over cliënteel, leveranciers, organisatie, orderportefeuille, vooruitzichten, enz. Daarom wordt in een overeenkomst gevraagd

om te bevestigen dat alle geleverde informatie correct, volledig en waarheidsgetrouw is.

NALEVEN VAN DE WET

In een overnameovereenkomst dient de eigenaar ook te bevestigen dat hij/zij alle wetten heeft nageleefd die op het bedrijf van toepassing zijn. Een bedrijf dient de boekhoudwetgeving na te leven. Door te bevestigen dat de boekhoudwetgeving is nageleefd, attesteert een eigenaar eigenlijk dat hij/zij “als een goed huisvader” alle kosten en opbrengsten correct, volledig en in de juiste periode heeft geboekt. Daarnaast dienen ook de fiscale wetgeving en het wetboek van vennootschappen gerespecteerd te zijn. En de arbeids- en sociale wetgeving. En de omgevingsvergunning dient in orde te zijn. Dit om maar enkele belangrijke te noemen.

GEBLOKKEERDE REKENING/ SCHADECLAUSULE

Hiervoor werden een aantal verbintenissen, verklaringen en waarborgen aangehaald die een eigenaar moet onderschrijven. Maar waarom eigenlijk? Omdat de koper schade kan ondervinden, indien bvb. de eigenaar concurrentie aan het bedrijf aandoet, of wanneer hij zijn plicht om te begeleiden niet nakomt, of wanneer een bepaalde machine niet werkt, de voorraad is overgewaardeerd of er een belangrijke fiscale naheffing komt. In de schadeclausule wordt dan bepaald hoe deze schade door de koper kan verhaald worden op de verkoper: eerst moet de koper laten weten dat er schade is, dan wordt een regeling onder elkaar nagestreefd, dan wordt er een rechtbank betrokken en ten slotte is de schade maar betaalbaar als deze rechtbank een definitieve en bindende uitspraak heeft gedaan.

Dikwijls is ook bepaald dat als de totale schade van de verschillende schadegevallen onder een bepaalde drempel blijft, de verkoper niets hoeft te bepalen. Evenzo als het bedrag van één schadegeval onder een bepaalde limiet blijft. Ten slotte komen koper en verkoper dikwijls overeen om een deel van de overnameprijs op een geblokkeerde rekening te plaatsen akkoord zijn over de schade of wanneer een rechtbank een definitieve en bindende uitspraak heeft gedaan.



Sanctorem & co

Fiscaalvriendelijke geldmiddelen uit uw vennootschap: update

1. INTRESTEN OP UW REKENING-COURANT: BEPERKING IN DERDE HERVORMINGSFASE

Op de credit rekening-courant in uw vennootschap kunnen intresten worden toegekend die doorgaans hoger zijn dan deze op klassieke privébeleggingen. Op deze intresten is een roerende voorheffing van 30% van toepassing. De roerende voorheffing is bevrijdend waardoor de intresten niet meer moeten worden aangegeven in de personenbelasting en bijgevolg ook geen basis vormen voor sociale bijdragen.

Deze intresten op een credit rekening-courant van een aandeelhouder of bedrijfsleider worden echter als dividenden geherkwalificeerd bij overschrijding van de hierna omschreven punten, wat betekent dat ze niet meer aftrekbaar zijn in de vennootschap.

De intresten mogen niet hoger zijn dan de marktrentevoet, rekening houdend met bijzondere gegevens zoals het risico van de verrichting, de financiële toestand van de vennootschap en de looptijd van de lening.

N.a.v. de vele discussies in de praktijk omtrent de hoogte van de marktrentevoet, wordt het begrip marktrente vanaf 01.01.2020 vervangen door volgende duidelijk berekende definitie: "De rentevoet voor kredieten tot 1.000.000,00 euro met variabel tarief en met een duurtijd tot één jaar aan niet financiële ondernemingen ('MFI'-rente) zoals gepubliceerd op de site van de Nationale Bank van België, voor contracten gesloten in november van het voorgaande jaar, verhoogd met 2,5%". Voor november 2017 zou dit 4,14% bedragen.

Ook mag het bedrag van de credit rekening-courant niet hoger zijn dan de som van de belaste reserves bij het begin van het belastbare tijdperk en het gestort kapitaal bij het einde van het belastbare tijdperk.

In de huidige wetgeving wordt de aard van de rekening-courant omschreven als een 'geldlening', wat tot vele discussies leidt ingevolge de eventuele toepasbaarheid van de beperking op een credit rekening-courant ontstaan n.a.v. bv. een uitstel van betaling bij een verkoop. Vanaf 01.01.2020 wordt de aard van de rekening-courant omschreven in een ruimer begrip 'vordering', waardoor de wettelijke beperking een ruimere toepassing krijgt.

2. FORFAITAIRE DAGVERGOEDING IN DE PRIVÉSECTOR

Sedert 1 september 2017 zijn de toepassingsvoorwaarden voor de toekenning van een forfaitaire dagvergoeding aan ambtenaren gewijzigd. (Zie hiervoor onze bijdrage in oktober 2017.) De vraag stelde zich in welke mate deze wijzigingen van toepassing zouden zijn in de privésector, aangezien de ambtenarenregeling als 'ernstige norm' wordt aanvaard voor de toekenning van dergelijke vergoedingen in de privésector.

In een circulaire van 22 januari 2018 worden de toepassingsvoorwaarden voor de privésector gepreciseerd:

1. De minimale verplaatsingsduur van 6 uur is eveneens van toepassing. Zoals in de ambtenarenregeling geldt de minimumduur van 6 uur evenwel niet bij toepassing van de forfaitaire maandvergoeding van maximaal 16 keer de dagvergoeding.
2. De minimale afstand van 25 km is niet van toepassing in de privésector.
3. Zoals in de ambtenarenregeling mag er geen enkele andere terugbetaling of voordeel geregeld worden.
4. Er wordt toegevoegd dat de werkgeverstussenkomst van eventuele toegekende maaltijdcheques in mindering wordt gebracht van de forfaitaire vergoeding.

Hetzelfde forfaitaire bedrag t.b.v. 16,73 euro/dag is van toepassing.

De forfaitaire vergoeding voor een nachtverblijf t.b.v. 125,50 euro/nacht wordt eveneens doorgetrokken naar de privésector. Zoals bij de dagvergoeding geldt ook hier de voorwaarde van minimale afstand niet.

De circulaire benadrukt dat de toepassing in de privésector enkel werknemers of bedrijfsleiders betreft (via vennootschap). Een dergelijke vergoeding kan dus niet toegekend worden aan een zelfstandige via een éénmanszaak.

*Frank Sanctorem en Elke Sanctorem,
SANCTORUM & CO BVBA*



Accountants & Belastingconsulenten IAB

Een team van 30 medewerkers staat voor resultaatgericht advies inzake:

- Accountancy
- Fiscaliteit
- Familiale opvolging
- Successieplanning

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

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

www.sanctorum-co.be



Belexa

Vergoeding voor het verlies van een kans?

Sinds een cassatiearrest van 14 december 2017 mag een schadelijder die zich ertoe beperkt heeft om in een gerechtelijke procedure vergoeding van de geleden schade te vorderen, maar daarin wordt afgewezen wegens gebrek aan bewijs, erop hopen dat hem een (weliswaar lagere) vergoeding wordt toegekend voor het verlies van een kans.

Onder verlies van een kans wordt begrepen een verlies van de mogelijkheid om een welbepaald voordeel te verwerven of te behouden, of een welbepaald nadeel te vermijden.

Talrijke betwistingen hebben reeds aanleiding gegeven tot vorderingen tot vergoeding van een verlies van een kans, zoals het verlies van een kans op toewijzing van een overheidsopdracht ingevolge onrechtmatige toewijzing aan een derde, het verlies van een kans op een gunstigere stedenbouwkundige bestemming van een perceel, het verlies van een kans op een gunstige afloop van een gerechtelijke procedure of fiscale betwisting, het verlies van genezings- of overlevingskansen, het verlies van de kans op een langere levensduur, het verlies van de kans op een promotie of tewerkstelling, etc.

VERLIES VAN EEN KANS IS VERGOEDBARE SCHADE

Indien het verlies van een kans is veroorzaakt door een fout, kan een vergoeding geëist worden vanwege de aansprakelijke partij. Het moet uiteraard gaan om een reële kans. Het bestaan van de kans vereist geen zekerheid op het verwerven van het verhoopte resultaat.

Enkel de economische waarde van de verloren gegane kans komt voor vergoeding in aanmerking. Die waarde kan niet bestaan uit het volledige bedrag van het geleden nadeel of verloren voordeel.

Wil men integrale vergoeding voor de geleden schade bekomen, dan zal de schadelijder moeten aantonen dat de geleden schade niet zou zijn ontstaan zonder de fout. In sommige gevallen is het niet mogelijk om afdoende dat oorzakelijk verband te bewijzen, en spreekt men eerder van een verlies van een kans.

WAT ALS MEN GEÉN VERGOEDING VOOR VERLIES VAN EEN KANS HEEFT GEVRAAGD?

Bij twijfel over het oorzakelijk verband tussen fout en schade diende de schadelijder niet enkel vergoeding te eisen voor de werkelijk door hem geleden schade, maar diende hij ook, om aanspraak te kunnen maken op een vergoeding op grond van het verlies van een kans, een vergoeding te vragen voor dat verlies.

Dit heeft alles te maken met het feit dat een rechter het voorwerp van de vordering van een partij niet kan wijzigen. Partijen beslissen zelf welk geschil zij voorleggen aan de rechter en de rechter is verplicht zich te houden aan de grenzen van het geschil zoals partijen dit zelf voorleggen.

In een arrest van het Hof van Beroep te Antwerpen werd om die reden geoordeeld dat vermits de schadelijder enkel vergoeding eiste van de werkelijk geleden schade en het oorzakelijk verband tussen fout en schade volgens het Hof onvoldoende was bewezen, het Hof niet (ambtshalve) kon oordelen over de vraag of die schadelijder een vergoeding zou kunnen krijgen voor het verlies van een kans.

Tegen dit arrest werd cassatieberoep ingesteld. Het Hof van Cassatie oordeelt thans, in een principiële arrest, dat een rechter toch, alhoewel niet gevraagd, kan oordelen of de schadelijder aanspraak zou kunnen maken op een vergoeding voor het verlies van een

kans. Dit betekent volgens het Hof niet dat de rechter daarmee buiten de grenzen van het geschil dat is voorgelegd, zou gaan.

Dit arrest leidt ertoe dat de schadelijder die er zich toe beperkt heeft (enkel) integrale vergoeding van de gelden schade te vorderen, er in de toekomst mag op hopen dat, bij afwijzing van die vordering, hij toch nog een vergoeding bekommt voor het door de rechter opgeworpen verlies van een kans. Het is wel zo dat in alle omstandigheden het recht op verdediging moet worden geëerbiedigd.

Als schadelijder komt het erop neer, wanneer gepast, steeds ook een vergoeding te eisen voor het verlies van een kans. Als verweerder moet u erop voorzien zijn dat de rechter dat aspect ook ontmoet en beoordeelt.

Benoit Beele, Belexa Advocaten



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

belexa
a d v o c a t e n

President Kennedypark 26a
8500 Kortrijk
T 056/25.86.86
info@belexa.be
F 056/22.03.00
www.belexa.be

Tweede vertrekhal Luchthaven Oostende-Brugge

Luchthaven Oostende-Brugge en reisgroep TUI investeerden in een tweede vertrekhal, gericht op families met kinderen. In het eerste kwartaal trok de regionale luchthaven 15% meer reizigers en deze zomer trekt TUI het aantal vakantiebestemming op tot 25.

De internationale Luchthaven Oostende-Brugge deelt volop mee in de stijgende populariteit van de regionale luchthavens bij toeristen. "Steeds meer reizigers kiezen voor de Vlaamse regionale luchthavens omwille van de bereikbaarheid en nabijheid. Andere factoren zijn de snelle check-in, korte wandelafstanden en stipte vertrektijden", zegt CEO Marcel Buelens.

Tijdens de eerste drie maanden van dit jaar vertrokken er 15% meer passagiers in vergelijking met het eerste kwartaal van vorig jaar. Over het hele vorige jaar passeerden in Oostende 365.345 passagiers, een groei van 15% ten opzichte van 2016 wanneer de uitzonderlijke 120.000 extra gebruikers na de aanslagen in Brussel buiten beschouwing gelaten worden.

Deze zomer introduceert TUI – de enige toeristische maatschappij in Oostende – 4 nieuwe vakantiebestemmingen, wat het totaal op 25 brengt. De topbestemming is



het Spaanse Alicante. Om beter aan de toenemende vraag naar capaciteit en comfort te kunnen voldoen, bouwden Luchthaven Oostende-Brugge en reisgroep TUI een tweede vertrekhal. Hall B is een gezellige ruimte voor families met een aparte speelzone voor kinderen. De hal telt 206 zitplaatsen en beslaat 479 m². Ter vergelijking: Hall A is 1.300 m² groot. Het gaat om een investering van 600.000 euro.

Vanaf begin volgend jaar zouden ook de zakelijke vluchten een impuls moeten krijgen door een nieuwe Business Terminal. North Sea Aviation Center (NSAC) investeert hierin 1,85 miljoen euro. "We krijgen steeds

meer aanvragen van maatschappijen voor zakelijke en cargovluchten die de capaciteit en toekomstmogelijkheden van onze luchthaven als een oplossing zien", zegt Buelens.

Er is ruimte voor vracht in Oostende: de 23.369 ton cargo in 2017 betekende nog geen vierde van de volumes tussen de jaren 1998 en 2008.

Naast cargo- en lijnvluchten, ontvangt de luchthaven ook privétoestellen, zakenreizen, trainingsvluchten en ad hoc vluchten. Er werken 109 mensen. (RJ - Foto EV)

WWW.LUCHTHAVEN-OOSTENDEBRUGGE.COM

Nieuw advocatenkantoor focust op ondernemingen

Stijn Lamote en Bram Stragier zijn in Kortrijk gestart met het nichekantoor Lamote Stragier Advocaten. Hun team van advocaten is gespecialiseerd in fiscaal recht, ondernemingsrecht en overnames.

Stijn Lamote en Bram Stragier hebben een ruime expertise in die materies en werken al jaren samen. "Samen met onze medewerkers hebben we decennia ervaring in high-end dossiers, zowel in advies als in geschillen. We gaan voor een dynamische aanpak geënt



op concrete noden: creatief, hands-on, juridisch stevig gedragen en met voeling voor de bedrijfsrealiteit. We werken flexibel samen met de ondernemer en al wie hem omringt: boekhouders, accountants, revisoren, consultants, bankiers, notarissen...", klinkt het.

De combinatie van die expertises maakt van het kantoor ook een one-stop overnameteam, dat bedrijfsovernames begeleidt van a tot z, zowel voor verkopers als voor kopers. Het team begeleidt de eerste besprekingen, maakt het bedrijf overnamerijp, stelt de nodige documenten en contracten op en geeft advies over de overnamefinanciering.

Bij het nieuwe kantoor werken 5 medewerkers en er is op korte termijn uitbreiding voorzien. Het is gevestigd aan de Pottelberg. (JV - Eigen foto)

WWW.LAMOTESTRAGIER.BE

MILIEU & ENERGIE

Groen en duurzaam uw milieuplan beheersen en energiekosten onder controle houden.

PETER WOUTERS (VDL BUS & COACH) OVER DE TOEKOMST VAN HET OPENBAAR VERVOER

43 elektrische bussen voor de regio Eindhoven in 2016, 100 elektrische gelede bussen voor de Vervoerregio Amsterdam en Schiphol eind maart 2018: het zijn maar enkele recente bestellingen uit het imposante orderboekje van VDL Bus & Coach in Roeselare. "In België blijft het voorlopig beperkt tot proefprojecten. Nochtans is dit de technologie van de toekomst", weet Peter Wouters, algemeen directeur van VDL Bus Roeselare.

"Over drie jaar produceren we geen bussen op fossiele brandstoffen meer"

De bekende bussenbouwer uit Roeselare was lange tijd een familiebedrijf. De in 1881 opgerichte onderneming werd 4 generaties lang geleid door de familie Jonckheere. Sinds de overname in 1998 door de Nederlandse VDL Groep (17.000 medewerkers, circa 5 miljard euro omzet) kreeg het bedrijf een nieuw elan. "Uniek aan VDL Bus & Coach (de busdivisie van VDL) is dat het de enige Europese bussenbouwer is die nog uitsluitend in de Benelux produceert. Gezien de hoge loonkosten is dat niet evident", zegt Peter Wouters.

PIONIER IN SNELLAADTECHNOLOGIE

Toch blijft het bedrijf anno 2018 een belangrijke marktpositie behouden. Dat dankt het vooral aan de vastberaden keuze om voluit in te zetten op elektrische en hybride bussen. "Als pionier in elektrische bussen met snellaadtechnologie blijven we de concurrentie een stap voor. Snellaadtechnologie leent zich perfect voor bussen voor openbaar vervoer: de voertuigen rijden vaste routes met dezelfde halteplaatsen. Bij bepaalde halteplaatsen worden ze via een pantograaf op het

dak gekoppeld aan het snellaadsysteem dat op deze haltes voorzien is, waardoor ze permanent kunnen blijven rijden. Eén volledige laadcyclus (van volledig lege naar volle batterij) neemt amper twintig minuten in beslag. Het enige minpuntje is de lage autonomie: met een volle batterij doe je maar 100 km, maar omdat je snel kan 'bijtanken' aan haltes, is dat geen probleem."

Die keuze werpt zijn vruchten af voor de onderneming. "Ons orderboekje was nooit zo snel vol als nu. We hebben volop geïnvesteerd om onze productievestiging op die omschakeling voor te bereiden en merken tot onze tevredenheid dat die inspanningen nu hun vruchten beginnen af te werpen. Als we alle lopende openbare aanbestedingen waaraan we meedoen zouden binnenhalen, zitten we zelfs gebeiteld voor een jaar ver. In 2019 zal 80% van onze productie bestaan uit elektrische en hybride bussen. De kans is groot dat we twee jaar later geen bussen met fossiele brandstoffen meer zullen produceren."

BELGIË ACHTEROP

Nederland is dé Europese koploper inzake investeringen in elektrisch openbaar vervoer. Tegen 2025 zullen onze noorderburen alleen nog elektrische bussen aankopen. 5 jaar later mag er in principe geen enkele bus meer rondrijden die nog (deels) van fossiele brandstoffen gebruik maakt. "Die langetermijnvisie is nodig, ook om tegen dan de laadinfrastructuur helemaal op poten te kunnen zetten", weet Peter Wouters. "Duitsland en de Scandinavische landen bewandelen intussen ook

"Het zal langer duren dan in onze buurlanden om het openbaar vervoer volledig emissievrij te maken."

PETER WOUTERS

Extra aanwervingen

De omschakeling naar elektrische en hybride bussen had een stevige impact op de productieprocessen bij VDL Bus Roeselare. "Het vergt andere vaardigheden van ons personeel. We voorzien in extra opleiding, maar hebben sowieso meer elektrisch geschoolde mensen nodig. We evolueren naar een evenwicht tussen specialisten in mechanica en elektronica. Sinds twee jaar hebben we zelfs een aparte afdeling 'hoogspanning', omdat de snellaadtechnologie gebruik maakt van 600 volt. We zijn ook bezig met nieuwe aanwervingen en organiseren daarvoor eind april een jobdag, waar ook een elektrische bus zal getoond worden. Op die manier willen we onderstrepen dat we een modern en attractief bedrijf zijn", besluit Peter Wouters.

"België is het enige land waarvoor we nog hybride bussen maken."

PETER WOUTERS

volop dat pad. België hinkt achterop. Akkoord: de Vlaamse overheid investeert wel in hybride bussen, maar op enkele proefprojecten na vind je in ons land amper een elektrische bus op een openbaarvervoerlijn. Bovendien zijn die hybride bussen ook de toekomst niet, omdat ze uitstoot blijven genereren. België is zelfs het enige land waarvoor we nog dergelijke hybride bussen maken."

VDL Bus & Coach ziet wel (zoals vaak het geval met disruptieve technologie) nieuwe concurrenten opduiken. "De nieuwe tegenspelers zijn vooral Chinese batterijproducenten die zich op de busmarkt hebben gestort. China is een voorloper inzake batterijtechnologie en heeft ook bij de bussen het voordeel van lagere prijzen, maar er wordt vooral met traaglaadbatterijen gewerkt. Bovendien slaan zij er vooralsnog niet in om kwalitatieve totaalconcepten aan te bieden, wat wij wel kunnen."

Dergelijke totaalconcepten houden in dat de busproducent ook de coördinatie over de installatie en het onderhoud van de laadinfrastructuur behartigt, zodat de klant alleen bezig moet blijven met zijn corebusiness: het verzorgen van mobiliteitsoplossingen. "Dankzij onze specialisatie leveren we nu zelfs aan Frankrijk en Zwitserland, landen waar we tot voor kort niet op de radar stonden", klinkt het. (BVC - Foto Kurt)

WWW.VDLBUSCOACH.COM

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

 Vijverhoek 51
8520 Kuurne
 +32 (0)56 36 31 20
 info@plastibac.eu

DERDEPARTIJENFINANCIERING ZIT IN DE LIFT

Particulieren investeren mee in zonnedak van INNI Group

Het grafisch bedrijf INNI Group uit Heule heeft 2.000 zonnepanelen laten installeren op zijn dak. Het zonnedak werd deels gefinancierd via crowdlending. Een dergelijke 'derdepartijenfinanciering' voor groenestroominitiatieven zit in de lift en zal alleen nog populairder worden, zegt de gespecialiseerde ontwikkelaar GreenPulse.

Op zijn vorige site in Heule had het toenmalige Continuga zonnepanelen laten installeren. Na de fusie tot INNI Group en de verhuizing naar het bedrijfspark Kortrijk-Noord, wou men de duurzame inspanningen verderzetten. "Naast ons zonnedak doen we zo veel mogelijk aan energierecupatie", zegt finance director Nico Declerck. "In de productie recupereren we bovendien de warmte van onze machines om andere zones op te warmen. Via via kwam ik in contact met GreenPulse, dat ons 'zonnedak' ontwikkelde, financierde en het de komende jaren zal uitbaten."

MOOIE KORTING OP ELEKTRICITEITSFACTUUR

Dankzij deze formule hoefde INNI Group zelf geen investeringen te doen; het 'verhuurt' als het ware zijn dak aan GreenPulse via 'recht

van opstal'. "Met dit zonnedak zal INNI 190 ton CO₂ per jaar minder uitstoten, en een beduidende én stabiele korting op zijn elektriciteitsprijs ontvangen", zegt CEO Manu Jans. Voor de bouw van het zonnedak werd Extra Power uit Beernem aangesteld. "Wij zijn een middelgroot, flexibel bedrijf, dat alleen werkt met premiumleveranciers en -producten. De combinatie met onze technische expertise heeft dat ons bedrijf snel een stevige reputatie bezorgd", zegt Dimitri Van Wonterghem van Extra Power.

De interesse voor derdepartijenfinanciering neemt hand over hand toe, merken de bedrijven. En die zal alleen nog toenemen, als je bedenkt hoeveel investeringen in groene energie er, in het kader van het Energiepact, tegen 2025 nodig zijn. "We merken dat grote bedrijven voor omvangrijke projecten bijna allemaal kiezen voor recht op opstal", zegt

Dimitri Van Wonterghem. "Als het goed wordt aangepakt, met de juiste partners, levert dat op de lange termijn het grootste voordeel op." Nico Declerck knikt: "Als bedrijf ken je duidelijk je rechten en plichten en heb je geen zorgen over onderhoud en opbrengst."

"De Winwinlening, in het leven geroepen om via crowdfunding startende ondernemingen te financieren, bestaat al jaren. GreenPulse is de eerste op de markt die werknemers en particulieren mee laat investeren in zonnepaneelprojecten via dit soort leningen", legt Manu Jans uit. "Werknemers en particulieren pikken hierop in omdat het een groene investering is, maar ook omdat het een aantrekkelijke investering is met een gewaarborgd nettorendement van 3,9% op een achtjarige lening. Met een lage instapdrempel van 2.000 euro (tot een maximum van 50.000 euro, red.) is dit voor veel mensen haalbaar", besluit Dimitri Van Wonterghem. (JD - Foto Hol)



Jannes Soutaer, Dimitri Van Wonterghem, Manu Jans, Nico Declerck, David Tielemans bij de officiële inhuldiging van de zonnepanelen.

Wie is wie?

De grafische groep INNI uit Heule is het resultaat van een fusie in 2014 van de drukkerijen Continuga en Strobbe. Met zijn 130 werknemers en een omzet van 22 miljoen euro is het een van de grootste van België. De groep telt drie divisies: INNI Print, INNI Ticket en INNI Publishers.

www.innigroup.com

Extra Power uit Beernem bestaat sinds 2010 en is gespecialiseerd in nieuwe zonne-energie-installaties, de verhuizing van zonnepanelen en bekabelingswerken voor derde partijen. Extra Power voert met zijn team van 16 technici (dat er binnen afzienbare tijd 25 zal bedragen) projecten uit in heel België en Nederland.

www.extrapower.be

GreenPulse uit Gent ontwikkelt, financiert en beheert zonnepaneelprojecten voor bedrijven via derdepartijenfinanciering. In West-Vlaanderen realiseerde het onder meer grote projecten bij TVH, Betafence, Decospan, J. Cortès Cigars en BMW Monserez.

www.greenpulse.eu

Investeren in energie en milieu is cruciaal voor Abriso

Het eigen afval zo veel mogelijk hergebruiken als grondstoffen voor nieuwe producten: het is maar één van de manieren waarop Abriso zo ecologisch mogelijk probeert te werk te gaan. De producent van verpakings- en isolatiematerialen uit Anzegem kocht recent zelfs nog een extra gebouw aan om dat proces verder te optimaliseren.

Abriso werd in 1985 gesticht onder de benaming 'Bubble & Foam' en gaat sinds 2008 onder zijn huidige naam door het leven. De onderneming produceert profielen, beschermende en isolerende materialen op basis van polystyreen en polyethyleen.

"Daarmee bedienen we hoofdzakelijk klanten uit de bouw- en de verpakingsindustrie", verklaart CEO Jan Dejonghe. "Alles wat tegen krassen en schokken moeten worden beschermd (voeding, elektronica, meubels,...), is gebaat bij onze producten. Door twee factoren zijn we de voorbije jaren sterk gegroeid. Enerzijds is dat de verdere opmars van e-commerce, waardoor de noodzaak aan beschermingsproducten voor kleine verpakkingen enorm is gestegen. Daarnaast groeit

de vraag naar isolerende producten enorm. Het heeft ervoor gezorgd dat we vorig jaar voor het eerst de kaap van 100 miljoen euro omzet hebben overschreden."

KOSTPRIJS DRUKKEN

Uit respect voor de planeet, maar zeker ook omwille van financiële noodzaak, is het bedrijf al jarenlang bezig om het proces voor afvalrecuperatie steeds verder te optimaliseren. "De kunst bestaat erin het afval zo goed mogelijk te scheiden, zodat we granulaten na recyclage zo veel mogelijk opnieuw kunnen gebruiken. Op die manier kunnen we ook onze kostprijs drukken. Daarom nemen we deze zomer aan de overkant van onze site ook een nieuw bedrijfsgebouw in gebruik: in de voormalige

ververij van Anzegem zullen we onze profielproductie centraliseren. Zo kunnen we daar enerzijds een volledig gesloten circuit creëren, waarbij afval van profielen meteen weer voor hergebruik inzetbaar is. Anderzijds creëren we zo in onze andere gebouwen meer ruimte, onder meer om nog efficiënter afval te kunnen sorteren."

"De kunst bestaat erin het afval zo goed mogelijk te scheiden, zodat we granulaten na recyclage zo veel mogelijk opnieuw kunnen gebruiken."

JAN DEJONGHE

Afhankelijk van het type materiaal kan Abriso 5 tot 25% van de afvalfracties hergebruiken als grondstof. "Onbruikbare fracties gaan naar het stort of zijn bruikbaar als hoogcalorische afvalstof, die een tweede leven krijgt als brandstof voor de kalkovenindustrie", zegt milieucoördinator Geert Saelens.

Het personeel op de werkvloer is dan ook doordrongen van het besef om zo weinig mogelijk afval te produceren. "In dat kader hebben we ook onze kwaliteitsdienst versterkt. Op die manier kunnen we bovendien het aantal retourzendingen vermijden."

De nieuwe productie-unit voor profielen krijgt, net als de andere gebouwen op de site in Anzegem, zonnepanelen op het dak. "Recent zijn we toegetreden tot de Energiebeleidsovereenkomsten van het Vlaams Gewest. Dat onderstreept onze intentie om zo energie-efficiënt mogelijk te werken. In dat kader hebben we recent ook een relightingproject uitgevoerd, waarbij we gefaseerd oude armaturen vervangen door ledverlichting. Ook dankzij investeringen in nieuwe machines met frequentiesturing kunnen we energie besparen", besluit Geert Saelens. Bij Abriso in Anzegem werken circa 300 mensen. Op de zeven andere productievestigingen in West- en Oost-Europa samen, zijn er nog eens zoveel actief. (BVC - Foto Hol)



Jan Dejonghe en Geert Saelens blijven mogelijkheden uitpluizen om minder afval te genereren.



Fabrikant en leverancier van

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

Vromant nv — Paanderstraat 35 — 8540 Deerlijk
T 056 71 16 61 — F 056 70 58 94 — info@vromant.be
www.vromant.be

Verwerking bouw- en sloopafval
Groencompostering
Eigen containerdienst - Afbraakwerken



Aalbeeksesteenweg 25 - 8930 Lauwe
Tel. 056 42 13 18 - fax 056 42 24 91
e-mail: info@lavaertgroup.com

www.lavaertgroup.com



Voor preventie en welzijn op maat kan u rekenen op Groep IDEWE. Een preventiebeleid opzetten gaat veel verder dan arbeidsgeneeskunde. Het bestrijkt ook de domeinen van veiligheid, hygiëne, psychosociale aspecten, ergonomie en milieu. Vanuit 9 regionale kantoren én met meer dan 800 gekwalificeerde medewerkers ondersteunt Groep IDEWE ruim 35.000 werkgevers en 750.000 werknemers bij het opzetten van een gezonde en veilige werkomgeving.

idewe
Optimising work environments

Contacteer ons voor meer informatie
via info@idewe.be of 016 39 04 11.

www.idewe.be



DUINKERKE DE REGIO VOOR ENERGIETRANSITIE



- 1^e **energiehub** van Europa
- Ruimte beschikbaar in **multimodale haven**
- **Euraénergie**, een bedrijvenpark gericht op innovatieve energie



BIOBRANDSTOFFEN



ENERGIE-
EFFICIËNTIE EN
INDUSTRIËLE
ECOLOGIE



INDUSTRIËLE
KOELING
EN CRYOGENICA



HYDROGENERING



NIEUWE
MOBILITEIT



INTELLIGENTE
NETWERKEN

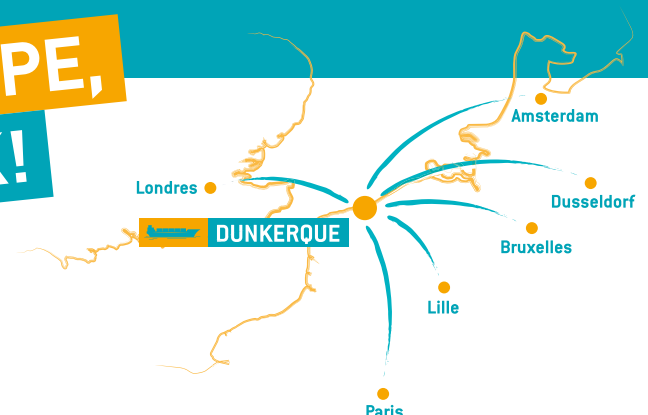


OFFSHORE
WINDMOLENS

**Dunkerque
Promotion**
AGENCE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

**CHOOSE EUROPE,
CHOOSE DUNKIRK!**

dkpromotion@dunkerquepromotion.org



ECOLOGISCHE VOETAFDruk VAN PRODUCTIEBEDRIJVEN VERKLEINEN

Ikologik helpt energie monitoren en besparen



Koen Hoflack
en Tom Serru.

Veel industriële bedrijven zijn grootverbruikers van water, energie en andere natuurlijke grondstoffen. Elke besparing die daarbij kan worden gerealiseerd, levert centen op. Ikologik uit Beernem ontwierp een onlinesoftwareplatform dat installaties permanent monitort en afwijkingen signaleert. Homifreez uit Ardooie was in 2015 het eerste proefkonijn en gebruikt het systeem ondertussen ook in andere units van de familiale bedrijvengroep.

Tom Serru ontwikkelde software voor facturatietoepassingen. Zijn schoonbroer was actief in de wereld van de industriële waterbehandeling en kwam bij zijn opvolgingsrondes bij bedrijven tot de vaststelling dat hij altijd te vroeg of te laat kwam om problemen te detecteren en aan te pakken. "Daardoor kwamen we op het idee om een platform te ontwikkelen dat toelaat om diverse installaties online en van op afstand te monitoren", vertelt Tom Serru. "Terwijl men vroeger pas ingreep op het moment dat iets stuk ging en de productie moest worden stilgelegd, kun je nu preventief de waarden van zelfgekozen parameters zien veranderen en het proactief onderhoud inplannen. De data worden in de cloud verzameld, zijn op een visueel transparante manier continu raadpleegbaar en het platform slaat alarm wanneer nodig. De tijdrovende procedure om op elke installatie te moeten inloggen om de data te genereren en die daarna te analyseren, valt daarmee weg."

Ikologik zet in op het monitoren van installaties voor waterbehandeling, stoom en energieopwekking zoals solar- en windprojecten. Tom Serru: "We werken voor productiebedrijven die eindklant zijn, zoals Homifreez, maar grotendeels voor machinebouwers die ons platform onder private label inbouwen. Daardoor monitoren we momenteel al installaties over de hele wereld. Ikologik is de laatste jaren gezond gegroeid en er zijn recent enkele nieuwe mensen bijgekomen om het team te versterken. Het platform kan snel en op een eenvoudige manier worden toegepast op bestaande infrastructuur en we zien dat ondernemers het laten meegroeien met de noden van het bedrijf. In de toekomst willen we bovendien aan de slag met artificiële intelligentie, om op basis van onze metingen ook voorspellingen te kunnen doen over de evolutie van de installaties." (SD - Foto Kurt)

WWW.IKOLOGIK.BE - WWW.HOMIFREEZ.BE

Dooi- en koeltijden optimaliseren

Homifreez produceert een uitgebreid gamma van hoogkwalitatieve diepvriesgroenten. Het bedrijf is continu op zoek naar manieren om de ecologische voetafdruk te verkleinen. "We gebruiken duizenden kilowatts aan koelvermogen", vertelt Koen Hoflack. "Als een verdamper in de vriezer zou dichtgeraken, heb je een hogere weerstand op de ventilator en dus meer elektriciteitsverbruik en minder rendement. Door dat continu te monitoren, kunnen we de dooi- en koeltijden optimaliseren. De productielijnen en stoomketel worden opgevolgd via continue logging die de productiecapaciteit permanent in kaart brengt. We kunnen via de uitgebreid beschikbare combinatie van parameters ook persoonlijke rapportering en meldingen automatisch laten doorzenden naar de juiste dienst. Het doel is natuurlijk dat zo'n platform zichzelf terugverdient, zowel in centen – we realiseerden hiermee al een grote besparing voor stoom en elektriciteit – als in tijd, die je wint door vlot data te loggen en proactief te kunnen ingrijpen bij problemen. Bovendien worden wij door diverse instanties gauditeerd. Met dit platform kunnen we nu eenvoudig onze loggings van uit het verleden aantonen, wat vertrouwen geeft."

ONLINETOOLS VAN OVAM LEVEREN MILIEUWINST ÉN KOSTENBESPARING OP

Cirkeltips.be en Ecolizer verbeteren het afvalbeheer

Bij Vlaamse kmo's zijn de grondstofkosten goed voor ongeveer de helft van de totale bedrijfskosten. Tijdens de productie gaat dan ook nog eens gemiddeld 17% van de gekochte grondstoffen verloren. Om die grondstofverliezen zo veel mogelijk te helpen beperken, heeft de Openbare Afvalstoffenmaatschappij OVAM de tools Cirkeltips.be en Ecolizer ontwikkeld.

Cirkeltips.be staat nu zowat een maand online. Die tool geeft bedrijven onlinetips op maat over afval- en materialenbeheer. Er ging een hele voorbereiding aan vooraf om een zo goed mogelijk hulpmiddel te kunnen lanceren. "Zowat 2 jaar geleden hebben we 5.000 bedrijven aangeschreven met de vraag: welke verdere ondersteuning kan OVAM geven? Daaruit bleek onder meer dat veel bedrijven geen tijd hebben om zich goed te informeren over een goed afval- en materialenbeheer", zegt Jan Verheyen, woordvoerder bij de OVAM. "Daarom hebben we Cirkeltips.be gemaakt."

PERSOONLIJKE AFVALPREVENTIETIPS EN DIALOOG

Cirkeltips.be is zo ontworpen dat bedrijven heel snel praktische tips rond afval- en materialenbeheer kunnen vinden die van toepassing zijn op hun specifieke context. Jan Verheyen: "Alles draait inderdaad rond die duurzame 'circulaire tips'. Daarmee kan je in eerste instantie milieuwinst boeken, bijvoorbeeld via een betere verwerkingwijze, maar ook door aan afvalpreventie te doen of het productieproces aan te passen. Maar dat leidt vanzelf ook tot kostenbesparing en meer efficiëntie."

Aan de tips hebben meer dan 25 gespecialiseerde organisaties meegeschreven, zoals de beheersorganisaties Bebat en Recupel, maar ook kennisinstellingen als het Vlaams Kunststoffencentrum en sectorfederaties. "Op die manier brengen we zo veel mogelijk informatie samen op één plek en is Cirkeltips.be als het ware een Google over materiaalbeheer", zegt Jan Verheyen.

"De tool maakt bovendien personalisatie en interactie mogelijk. Bedrijven kunnen zich op

"Cirkeltips.be is als het ware een Google over materiaalbeheer."

JAN VERHEYEN

Cirkeltips.be aanmelden met een bedrijfsaccount en dat biedt een aantal voordelen. Hun bedrijfs- en afvalgegevens – zoals de sector waarin ze werken, de schaalgrootte, de soorten afval – gebruiken we dan om de tips zo goed mogelijk op hen af te stemmen. Je kan je afvalcijfers ook benchmarken met die van collega's met dezelfde schaalgrootte uit dezelfde sector. En ten slotte voorziet de tool in een vraag-en-antwoordplatform. Wij modereren dit, maar het mooie is dat ook andere bedrijven, afvalinzamelaars of kennisorganisaties kunnen reageren, en er zo gesprekken en discussies op gang komen. Zo creëren we een soort 'afvalpreventiecommunity' én een uitgebreid kennisplatform."

Een tweede tool die de OVAM een tijd geleden al bedacht, is de Ecolizer, een online-eco-designrekenmodule die de milieu-impact van een nieuw product berekent. Deze tool is specifiek bedoeld voor maakbedrijven en ontwerpers en vertrekt vanuit het idee dat wanneer je afval wil vermijden, je aan de bron moet starten. Jan Verheyen: "De Ecolizer is



ontwikkeld als een bewustmakingstool, om ontwerpers niet alleen te laten focussen op het materiaal waaruit het gemaakt is. Naast een bewustmakingstool is het zeker ook een concreet hulpmiddel waarmee je eigenlijk de milieu-impact kan berekenen van elke levensfase van het product."

"Met deze tools zetten wij als de OVAM onze wens kracht bij om nog meer ondersteuning te bieden aan voornamelijk bedrijven", besluit Jan Verheyen, "en een soort spilfunctie te vervullen in de kennisdeling rond afvalstoffenbeheer en -preventie." (JD - Foto Shutterstock)

WWW.CIRKELTIPS.BE
WWW.ECOLIZER.BE
WWW.ECODESIGNLINK.BE

Meer weten? Kom naar de Voka-actua

Op 8 mei worden Cirkeltips.be en Ecolizer voorgesteld tijdens de Voka-actua 'Twee praktische tools voor een efficiënter en duurzamer grondstoffenbeheer'. De sessie vindt plaats bij UNILIN in Oostrozebeke en is bedoeld voor milieubewuste bedrijfsleiders, milieuprofessionals, R&D-managers en productontwikkelaars. Meer info: marijke.boucique@voka.be



ZEEBRUGGE VERWACHT 150 CRUISESCHEPEN MET RUIM 800.000 PASSAGIERS

Sterke groei in Zeebrugse cruisesector

In vijf jaar tijd is het aantal cruisepassagiers in Zeebrugge meer dan verdubbeld tot 800.000. "Dit jaar verwachten we bijna 150 schepen met een capaciteit van soms 5.000 tot 6.000 passagiers. Onze aanpak evolueerde naar een professioneel niveau en er ontstond een grote economische activiteit", zegt Raymond Troch van ICO. In mei opent een hypermodern cruisegebouw en in 2019 komt de Europese sectorconferentie naar Brugge.



Zeebrugge +7,2% in eerste kwartaal

De eerste 3 maanden van 2018 werd in de zeehaven van Brugge 9.365.000 ton vracht behandeld, een toename met 7,2% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. De grootste stijger was de containertrafiek: +14% tot 3,9 miljoen ton en +16,3% in TEU (containereenheden). De roll-on-/roll-off-trafiek groeide met 9,7% tot 3,9 miljoen ton. De verbindingen met het Verenigd Koninkrijk hielden stand, de connecties met Ierland en Scandinavië boekten sterke vooruitgang met respectievelijk 12,1% en 9,6%. Het aantal nieuwe wagens steeg met +0,7% tot 719.250. De vloeibare bulk daalde met 6,2% tot 985.000 ton, de vaste bulk met 5,8% tot 311.000 ton en het stukgoed met 29,8% tot 261.000 ton.

Bij stukgoedbehandelaar International BCar Operators leidt Raymond Troch als manager agency & logistics de activiteit scheepagentuur. Met zes medewerkers organiseert hij de ontvangst van vier vijfden van de bijna 150 cruiseschepen die Zeebrugge dit jaar verwacht. "Bij de cruiseaanlopen zijn veel bedrijven en diensten betrokken: van loodsen en sleepdiensten, over beveiliging en nautische diensten tot het vastleggen van de trossen, installeren van toegangstrappen, ophalen van afval en bevoorraden met onder meer brandstof. Eenmaal de gasten aan wal zijn, doen ze een beroep op reisagentschappen, busvervoer, taxi's, horeca en souvenirwinkels. Volgens studies spenderen cruisetoeristen gemiddeld 60 à 70 euro per dag in de lokale toeristische economie", zegt Troch, die tevens ondervoorzitter van APZI is.

Wereldwijd groeit de cruisebusiness met 8,5% per jaar en Zeebrugge doet daar heel goed in mee. "Sinds 2012 gingen we van 90 naar 150 aanlopen. Tegelijk steeg het aantal passagiers van 330.000 naar 800.000 in 2017. Het hoogseizoen loopt van maart tot oktober plus een piek rond de periode van de kerstshopping. Sommigen verkiezen het entertainment aan

"Een cruisetoerist spendeert gemiddeld 60 à 70 euro in de lokale economie."

RAYMOND TROCH

boord maar velen gaan op 'landexcursie'. Op een gewone woensdagmorgen – wanneer we vast bezoek hebben van twee schepen – vertrekken hier makkelijk 60 bussen met in totaal 3.000 toeristen. Topbestemmingen zijn Brugge, Ieper, Gent, Brussel en de Kust. Vandaag is Brugge bijzonder populair voor dagtrips vanuit Southampton (Engeland) of korte reizen vanuit Hamburg (Duitsland). De meeste gasten zijn Europeanen met op kop de Duitsers (170.000), gevolgd door de Engelsen (130.000) en daarna de Amerikanen (35.000)."

Eind mei wordt in de ABC-toren de officiële cruiseterminal in gebruik genomen. "Het wordt een prachtige, hypermodern uitgeruste toegangspoort tot Brugge en Vlaanderen. Hiermee kan Zeebrugge ook een vertrekplaats

worden, wat nieuwe mogelijkheden voor economische groei biedt. Zulke zaken helpen ons in de internationale concurrentiestrijd. Wij promoten al jaren actief onze haven en stad bij de rederijen en reisagentschappen, onder meer op de grote sectorbeurzen zoals in Miami. Het is een flinke opsteker dat volgend jaar de Cruise Europe Conference in Brugge plaatsvindt." (Roel Jacobus - Foto MVN)



De Welt-deelnemers tijdens de kick-off.

WELT: ADVIES ROND PERSONEELSBELEID ÉN ALTERNATIEF REKRUTERINGSKANAAL

Hr-boost in Zeebrugse haven

Midden april stapten 16 havenbedrijven samen in het Welt-traject om hr-gerelateerde thema's gezamenlijk aan te pakken en knelpuntvacatures via werkplekleren in te vullen. "Uniek in Vlaanderen", zegt Welt-coördinator Nele Braem.

Welt is een Voka-project met steun van de Vlaamse overheid. De afkorting staat voor: werkervarings- en leertrajecten. Welt ondersteunt ondernemingen in de ontwikkeling van hun talent- en opleidingsbeleid via advies op maat en 6 maandelijkse sessies met gastsprekers rond hr-thema's. Daarnaast brengen arbeidsbemiddelaars van gespecialiseerde diensten werkzoekenden in contact met hun vacatures voor een nieuwe leer-/werkervaring in de vorm van beroepsverkenkende stage, individuele beroepsopleiding, e.a. Deelnemende bedrijven in Zeebrugge zijn o.m. Fluxys, Pittman Seafood, North Sea Express, CSP Terminals, AGC Glass Europe, Seabridge en Van Der Vlist.

HR-BEZORGDHEDEN

"In onze havenbedrijven zijn een aantal profielen zo specifiek dat ze alleen op de werkvloer aan te leren zijn", zegt secretaris-generaal Guy Depauw van APZI (Association Port of Zeebrugge Interests), dat een 160-tal private havenbedrijven vertegenwoordigt. "Soms is de inhoud externen onbekend en is de job alleen in de praktijk op de werkvloer te leren. Daardoor is de algemene krapte in de haven nog sterker voelbaar. In die zin juchten we Welt toe. Het traject komt immers tegemoet aan de algemene hr-bekommernis

om de vele vacatures ingevuld te krijgen. Voka is heel goed geplaatst om het proces te begeleiden. Minstens even belangrijk is dat de samenkomsten vorm kunnen geven aan een permanente structuur van een hr-werkgroep op het niveau van Zeebrugge. We vinden het positief dat personeelsverantwoordelijken systematisch gaan overleggen over haven-gerelateerde problemen en willen daartoe gerichte havenopleidingen organiseren met Portilog Zeebrugge. Bezorgdheden die leven zijn o.m. employer branding als zeehaven, omgaan met diversiteit, communicatie op de werkvloer, carrièreplanning..."

In België heeft PepsiCo, naast het hoofdkantoor in Zaventem, twee productievestigingen in West-Vlaanderen: Veurne (Cheetos, Doritos, Lay's) en Zeebrugge (Tropicana). In de plant in de Zeebrugse haven worden vruchtensappen bereid en afgevuld. Er werken 280 mensen. "Hoewel we geen enkel rekruteringskanaal onbenut laten, merken we toch dat het moeilijk is om de vacatures ingevuld te krijgen, vooral voor technici en operatoren met technisch potentieel in ons drieploegensysteem", zegt HR Business Partner Delphine Breemersch van PepsiCo Zeebrugge. "We hebben constant een tiental plaatsen openstaan. Andere havenbedrijven kampen met dezelfde uitdaging. Technische profielen zijn

"Andere havenbedrijven kampen met dezelfde uitdagingen als wij."

DELPHINE BREEMERSCH

sowieso moeilijk te vinden, de werkloosheid is laag, de haven ligt wat afgelegen en door de ligging aan de Noordzee is onze visvijver al gehalveerd. Als multinational PepsiCo beschikken we over de nodige hr-tools, maar het is altijd nuttig om je netwerk uit te breiden en te leren hoe andere bedrijven te werk gaan om vacatures ingevuld te krijgen binnen een krappe arbeidsmarkt. Dat is de grootste motivatie waarom we in het Welt-traject van Voka gestapt zijn." (MD - Foto MVN)



Meer info

Nele Braem
nele.braem@voka.be
0493 50 18 51
www.voka.be/welt

Gespot bij Voka



GRÉGOIRE VANDERVEKEN & THOMAS DONCK
PARTNERS MINDS & MORE

Lesgevers Business Club Sales & Marketing 4.0

"De Business Clubs geven bedrijven de kans om op korte tijd en op een interactieve manier heel veel elementen te bespreken. Iedereen die hier aanwezig is, weet écht waarover hij of zij spreekt en zo kan er heel onderbouwd op bepaalde cases worden ingegaan. Het gaat bovendien om bedrijven uit diverse sectoren, die vaak dezelfde problematieken ervaren."

Vierdelige reeks: Re-integratie en vermijden van langdurige afwezigheid

Tijdens deze vierdelige reeks gaan we in kleine groepen aan de slag om een concreet re-integratieplan uit te werken dat aansluit bij de context en waarden van uw bedrijf. Omdat voorkomen nog altijd beter is dan genezen, besteden we ook uitgebreid aandacht aan het vermijden van verzuim.

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

Seminariereeks: De bouwstenen van een succesvolle familiale overdracht

Bent u van plan om binnenkort de zaak over te laten aan uw zoon/dochter of bent u de persoon die de familiezaak overneemt? Tijdens deze vierdelige seminariereeks komt u te weten hoe u de overdracht zo vlot mogelijk laat verlopen. Want zoals u weet: goede afspraken maken goede vrienden/familie.

Meer info: Angélique Lefebvre, angelique.lefebvre@voka.be, 056 26 13 91

Zakendoen in Frankrijk: Zo neemt u de belangrijkste hindernissen

De Franse markt lonkt voor veel Belgische ondernemingen, maar er moeten wel wat hindernissen genomen worden. In dit seminarie, dat wordt opgesplitst in twee modules, loodsen wij u samen met KPMG Eurometropool en K law langs de voornaamste obstakels op fiscaal, boekhoudkundig en juridisch vlak.

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

EVENEMENTEN EN ONTMOETINGEN

dinsdag 8 mei 2018	12u00-14u00	Voka-actua: Praktische tools voor duurzamer beheer van grondstoffen	Unilin, Oostrozebeke
dinsdag 15 mei 2018	12u00-14u00	Te gast bij Klaratex	Klaratex, Wevelgem
woensdag 16 mei 2018	08u00-10u00	Voka Hotspot: KV Oostende	Versluys Arena, Oostende
donderdag 31 mei 2018	18u30-21u00	Te gast bij Visix	Visix, Roeselare
vrijdag 1 juni 2018	08u00-10u00	Voka Hotspot: The Wave	The Wave, Oostduinkerke
donderdag 14 juni 2018	18u30-23u00	Tuinfeest 2018 - Algemene vergadering	Het Lauretum, Jabbeke
woensdag 20 juni 2018	08u00-10u00	Voka Hotspot: IC Grote Beer	IC Grote Beer, Beernem
dinsdag 26 juni 2018	18u00-21u30	Jong Voka Sommerevent bij Lobster Fish	Lobster Fish, Deerlijk

WORKSHOPS EN SEMINARIES

dinsdag 8 mei 2018	19u00-22u00	3-delig seminarie: Klaar voor een internationale overname?	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
maandag 14 mei 2018	08u30-17u00	Seminarie: Zakendoen in Frankrijk	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 15 mei 2018	09u00-17u00	Workshop: STEM-bedrijventraject	Howest, Kortrijk
woensdag 16 mei 2018	08u45-12u15	LAB: Van teamlid naar teamleader	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
donderdag 17 mei 2018	08u45-12u15	4-delige reeks: Re-integratie en vermijden van langdurige afwezigheid	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
donderdag 17 mei 2018	09u00-17u00	5-delige reeks: Maximaliseer uw eigen verkoopstijl	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
vrijdag 18 mei 2018	08u00-10u00	Voka-actua: Duality	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk
dinsdag 22 mei 2018	13u30-17u00	Seminariereeks: De bouwstenen van een succesvolle familiale overdracht	Voka West-Vlaanderen, Kortrijk

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



Jong Voka visits Renson – Waregem

Met Jong Voka waren we afgelopen week te gast bij Renson en eSafe. Zaakvoerders vader en zoon Paul en Leon Renson (derde en tweede op de foto hierboven) deden er hun ondernemersverhaal met de nadruk op intrapreneurship. Achteraf praatten ze nog bij met Mazelli Detavernier (Renson), Bram De Pauw (CBRE), David Lebbe (Freya Products) en Emile Callens (Monserez). Op de rechterfoto: Melanie De Nutte (Elexys), Paul-Emmanuel Sabbe, Thomas Decraene (beiden Vensol), Debie Vanthournout en Marie-Ange Meersman (beiden vind!). *Foto's Hol*



Management Assistant Day – Brugge

De derde donderdag van april is Management Assistant Day. Voor wie het dit jaar iets meer mocht zijn dan de traditionele bloemen of pralines, organiseerde Voka - Kamer van Koophandel West-Vlaanderen een boeiende netwerkmiddag en -avond. Compleet met een sessie rond bodylanguage en een geurreis op zoek naar een eigen, persoonlijk parfum. *Foto Hol*

Lievens&Co

**Fiscaal,
juridisch,
& financieel
advies**



www.lievens.be





LAB financiële parameters – Kortrijk

Tijdens deze tweedaagse opleiding maakte spreker Vera Smets (links op de foto) de deelnemers wegwijs in de wereld van financiële KPI's. Op basis van theorie en interessante praktijkvoorbeelden werd een stevige financiële basis gelegd, vonden ook Nathalie Van Praet (Conducta), Marie Thevelin (Moments Furniture), Jan-Filip Schodts (Jonckheere Subcontracting), Charlotte Warnez (Warnez) en Maggy Baetens (Araani). *Foto Hol*



Bootcamp Barcelona

40 studenten trokken met Bryo West- en Oost-Vlaanderen op ondernemersbootcamp naar Barcelona. Op de agenda stonden diverse workshops, inspiratiebezoeken en teambuildingactiviteiten. De deelnemers kregen ook de kans om onder begeleiding van ervaren coaches hun eigen ondernemingsidee uit te werken en vervolgens te pitchen. *Eigen foto's*



INOFEC

KANTOORMEUBELN

TOTAALINRICHTING

VOKA Brussel

Onlangs kreeg de studiedienst van VOKA Brussel een totale make-over. Hierbij moest de focus op beweging op de werkvloer liggen. Bij Inofec trokken we naar de tekentafel om met een verrassend, vernieuwend en out-of-the-box voorstel op de proppen te komen. Centraal in dit voorstel staan de unieke MAX Wing zit-sta opstellingen en de Workways vergaderhub. U leest alles over dit project in ons VIEW-magazine, dat u terugvindt als bijlage bij dit magazine.

Realisatie