

West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie

#2 2025



Sterke groei voor
West-Vlaamse
wijnbouwsector

Nieuwe opleidingen
op maat van
arbeidsmarkt

Duurzame
samenwerking
in textielsector

West-Vlaanderen Werkt

#2 2025 - jaargang 67



© VIVES



© Entre-Deux-Monts



© Luc Demiddele

Onderwijsvernieuwing in West-Vlaanderen

- 04 Hoger onderwijs
- 09 Volwassenenonderwijs
- 10 Secundair onderwijs
- 12 Bedrijfswereld

Dossier: Wijnbouwsector

- 14 **Sectorfocus** West-Vlaamse wijnbouwoppervlakte verdrievoudigd sinds 2018
- 20 **Vandaag Uitgedaagd** Schaalgrootte en samenwerking in West-Vlaamse wijnbouw
- 25 **Vandaag Uitgedaagd** Duurzaamheid en kwaliteit versterken sector
- 30 **Ondernemers-DNA** Lieven Callens en Els Destoop, wijndomein Sentier 74
- 34 **Ondernemers-DNA** Dirk Talpe en Patricia Lenoir, wijndomein Ravenstein
- 37 **Ondernemers-DNA** Martin Bacquaert, wijndomein Entre-Deux-Monts

Dossier: Investeren in West-Vlaanderen

- 40 **Van Cijfers naar Inzicht** Investerings bereiken hoogtepunt, maar kloof met Vlaanderen groeit

Dossier: Textielsector

- 46 Online platform brengt West-Vlaamse impactmakers in de textiel samen
- 50 **Vandaag Uitgedaagd** Hoe West-Vlaamse modebedrijven aantal pakketjes proberen in te dijen

Beste lezer

We openen deze editie van West-Vlaanderen Werkt met een gloednieuw jaarlijks overzichtsartikel, meer bepaald over opleidings- en arbeidsmarktinitiatieven in West-Vlaanderen. We zochten uit op welke manier niet alleen hoger, secundair en volwassenenonderwijs maar ook de bedrijfswereld hun opleidingsaanbod vernieuwen om dichterbij de noden van de arbeidsmarkt en de veranderende maatschappij.

We spreken daarbij over heel wat gespecialiseerde opleidingen in vooral digitale sectoren, maar ook andere arbeidsmarktgerichte opleidingen en zelfs een nieuwe VUB-campus in Oostende passeren de revue. Ook de Provincie zelf ondersteunt actief: in 2025 vloeyde meer dan 150.000 euro naar innovatieve onderwijsprojecten.

Daarnaast zoomen we in op een sector in volle bloei: de wijnbouw. Met een verdrievoudiging van het areaal sinds 2018 en ruim 40 professionele wijnbouwers wordt West-Vlaanderen stilaan een ware wijnbouwdraaischijf. Vooral de regio van het Heuvelland kent een hoge concentratie aan domeinen. Wijnbouwers en experts ter zake vertellen waar die trend vandaan komt en hoe de toekomst oogt.

Ook ons jaarlijkse overzicht van de bedrijfsinvesteringen vind je in dit magazine terug. West-Vlaanderen doet het weer bijzonder goed met een nieuw recordinvesteringsbedrag van 5,43 miljard euro. Maar we moeten een kanttekening plaatsen: de stijging van West-Vlaanderen (1,6%) is minder groot dan die van Vlaanderen (2,6%).

Tot slot openen we ook een nieuw dossier over de West-Vlaamse textielsector. De eerste artikels in deze editie vestigen de aandacht op kennisdeling via digitale platformen en duurzaam retourbeleid. Dat laatste is des te belangrijker gezien het enorme aantal pakjes dat met name tijdens de eindejaarsperiode verstuurd worden. Denk dus twee keer na voor je die winterjas overhaast terugstuurt.

Veel leesgenot!

Arno De Wispelaere
Hoofdredacteur



Opleidings- en arbeidsmarktinitiatieven in West-Vlaanderen

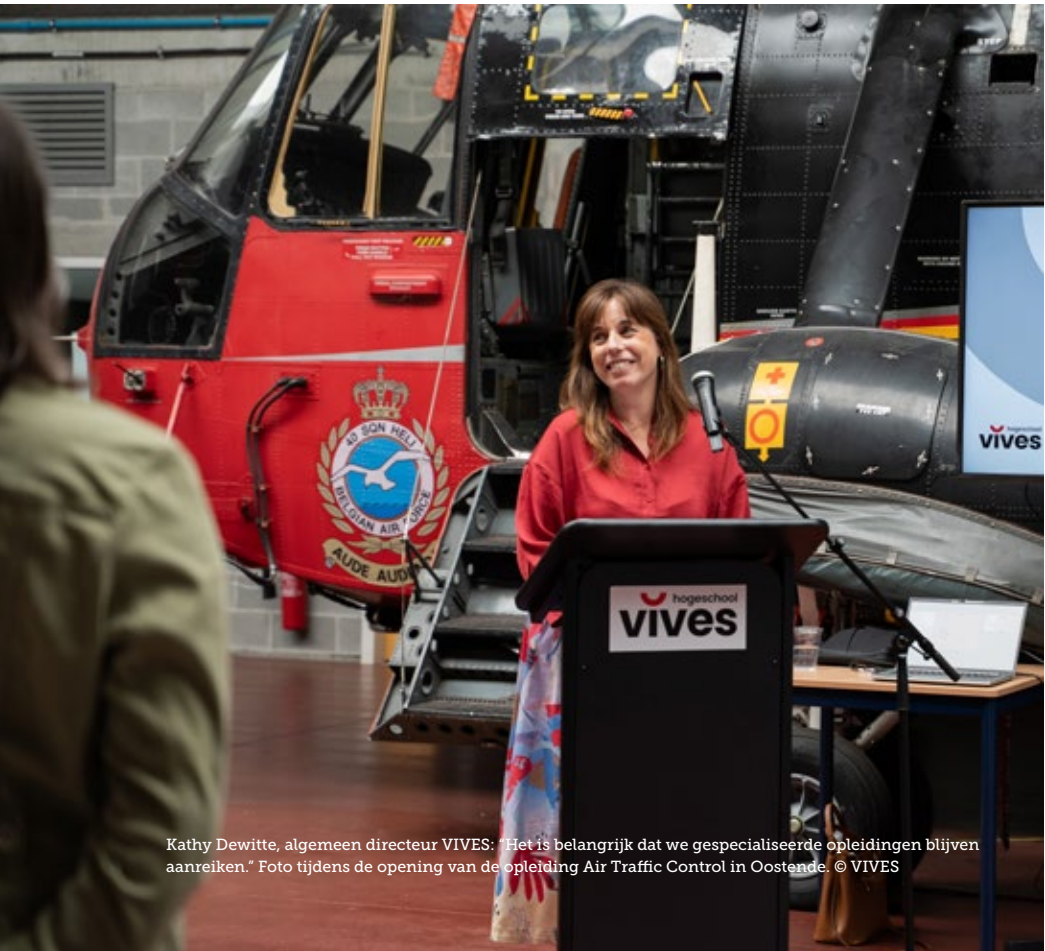
West-Vlaamse scholen en bedrijven investeren in onderwijs op maat van arbeidsmarkt

Joyce Mesdag, freelancejournalist

Hoe sluiten West-Vlaamse opleidingen aan op de noden van de arbeidsmarkt? In dit nieuwe jaarlijkse artikel brengen we een overzicht van recente investeringen en vernieuwingen in het onderwijslandschap van onze provincie. We focussen niet alleen op hoger onderwijs, volwasseneneducatie en beroepsgerichte secundaire opleidingen, maar kijken ook welke opleidingsinitiatieven door West-Vlaamse bedrijven worden genomen. De centrale vraag: hoe spelen onderwijsinstellingen en ondernemingen in op maatschappelijke evoluties en arbeidsmarktkrapte?

Toegespitste opleidingen en digitale profielen in hoger onderwijs

Duizenden studenten in onze provincie volgen les aan een van de twee hogescholen, VIVES en Howest, of een van de campussen van KU Leuven en UGent. Binnenkort is er bovendien een gloednieuwe campus van de VUB in Oostende. Elke onderwijsinstelling stuurt haar curriculum regelmatig bij, in functie van technologische of maatschappelijke evoluties en de noden op de arbeidsmarkt. Zo reflecteert de opmars van artificiële intelligentie (AI) sterk in het West-Vlaamse opleidingsveld, en opleidingen worden ook steeds meer op maat van de student gemaakt, zodat ook mensen die al aan het werk zijn de kans krijgen om verder te studeren.



Kathy Dewitte, algemeen directeur VIVES: "Het is belangrijk dat we gespecialiseerde opleidingen blijven aanreiken." Foto tijdens de opening van de opleiding Air Traffic Control in Oostende. © VIVES

Hogeschool VIVES stemt haar aanbod alvast zo goed mogelijk af op wat het werkveld vraagt. "Ons opleidingsaanbod is met 35 bachelor- en 23 graduaatsopleidingen sowieso al heel ruim", zegt Kathy Dewitte, algemeen directeur van Hogeschool VIVES. "Daaronder valt nog een veelvoud aan afstudeerrichtingen, specialisaties en keuzetrajecten. Ons doel is altijd om studenten af te leveren die klaar zijn voor de arbeidsmarkt. Met een praktijkgerichte opbouw van onze opleidingen en met extra aandacht voor knelpuntberoepen."

De nieuwe opleiding **Air Traffic Control** in Oostende is een goed voorbeeld van hoe VIVES inspeelt op de arbeidsmarkt. "Deze opleiding beantwoordt aan de groeiende nood aan goed opgeleide luchtverkeersleiders. We organiseren ze bovendien in samenwerking met skeyes, het overheidsbedrijf dat instaat voor het

beheer van het Belgische luchtruim." Studenten kiezen deze specialisatie in het derde jaar van de bacheloropleiding luchtvaart en combineren daarbij een stevige theoretische basis met intensieve praktijkervaring op de site van skeyes in Steenokkerzeel –het zenuwcentrum van de Belgische luchtverkeersleiding. "Daar bestaat al een opleiding tot luchtverkeersleider, maar zonder bijhorend bachelordiploma."

"Ons doel is altijd om studenten af te leveren die klaar zijn voor de arbeidsmarkt."

Kathy Dewitte, algemeen directeur VIVES

Na de afronding van het programma behalen studenten niet alleen hun bachelordiploma luchtvaart, maar ook een officiële Student Licence Air Traffic Controller. "Daarmee kunnen ze instromen in een verkorte beroepsopleiding bij luchtverkeersdiensten als skeyes. Het is zowat een rechtstreekse route richting volledige kwalificatie als

luchtverkeersleider. De specialisatie vult ook mooi de twee andere keuzeopties binnen de opleiding luchtvaart aan: luchtvaarttechnologie en aspirant-lijnpiloot."

"Met deze opleiding geven we onze studenten toegang tot een uitdagend beroep in de luchtvaart met toekomstperspectief", vult Nancy Vermeulen aan, hoofd Aviation Training & Drone Applications aan Hogeschool VIVES. "Bovendien is het belangrijk dat we gespecialiseerde opleidingen blijven aanreiken."

Drone Applications in de lift

Vorig jaar is VIVES ook gestart met de opleiding **Drone Applications**, op de VIVES-luchtvaartcampus VLOC vlak bij de luchthaven in Oostende. De opleiding speelt in op de toenemende vraag naar deskundigen die drones effectief kunnen inzetten voor uiteenlopende toepassingen in diverse sectoren zoals bouw, beveiliging, logistiek en milieu. In deze bacheloropleiding leren studenten vliegende, varende en rijdende drones technisch operationeel maken en besturen. Ze ontwikkelen de vaardigheden om te bepalen welke drone geschikt is voor welke toepassing. Via verschillende praktijkcases leren ze ook bedrijven ondersteunen bij het

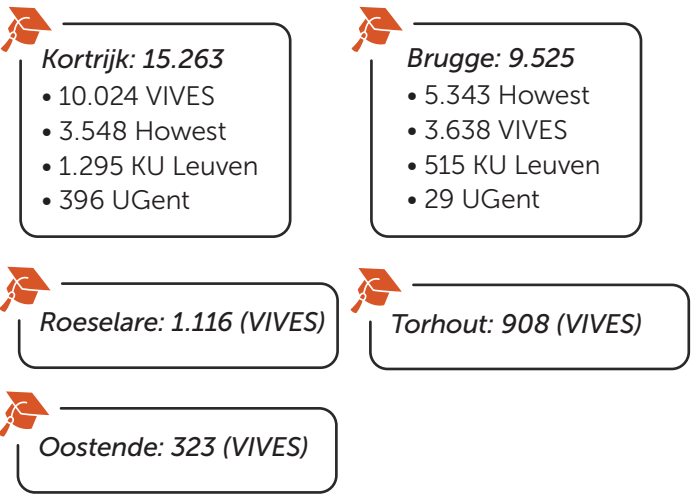
productiever en innovatiever werken met dronetechnologie. Op die manier zijn ze klaar voor een job als drone-adviseur of droneprojectmanager.

"De opleiding Drone Applications biedt studenten een kans om zich te specialiseren in een snelgroeiende en innovatieve sector", zegt Veerle De Mey, directeur studiegebied Technology. "Met de nadruk op duurzaamheid, wetgeving en veiligheidsvoorschriften bereiden we onze studenten voor op een toekomst waarin drones een steeds grotere rol zullen spelen. Tijdens de opleiding behalen ze verschillende certificaten boven op hun bachelordiploma die ze in hun latere job nodig zullen hebben."

Met een eerder beperkt aantal nieuwe opleidingen wijzigt het opleidingsaanbod van VIVES niet spectaculair, maar de hogeschool zet wel volop in op het aanbieden van verschillende opties om een diploma hoger onderwijs te behalen. "Zo kiest een kwart van de studenten hier vandaag al voor afstandsonderwijs", zegt Kathy Dewitte. "Dat biedt de mogelijkheid om studeren, werken en een gezin te combineren. Ook voor zij-instromers in het onderwijs is er een uitgebreid aanbod aan aangepaste trajecten. VIVES speelt zo volop in op de shift in het klassieke beeld van studenten."

Een voorbeeld is de opleiding **Logopedie**, die vanaf dit academiejaar ook volledig in afstandsonderwijs wordt aangeboden. "De sterke groei in het aantal 25-plusstudenten bevestigt dat VIVES een belangrijke rol speelt in levenslang leren en volwassenenonderwijs", zegt Dewitte "Met onze flexibele en praktijkgerichte opleidingen blijven we inspelen op de behoeften van een diverse studentenpopulatie, van generatiestudenten tot volwassenen die een nieuwe professionele weg inslaan."

Aantal studenten hoger onderwijs:



Bron: Onderwijs Vlaanderen, cijfers academiejaar 2023-2024

Howest investeert in digitale profielen

Bij Howest zien ze in (West-)Vlaanderen eerst en vooral een groeiende nood aan sterke, digitale profielen, klinkt het. “Bedrijven en overheden kampen met een structureel tekort aan cybersecurityexperten en professionals die AI-technologie correct en creatief kunnen inzetten en zo echt meerwaarde kunnen creëren met AI”, zegt Mieke Demeyere, directeur Studenten, Onderwijs en Internationalisering bij Howest.

Twee opleidingen springen er op dat vlak uit. “De bachelor **Cybersecurity** is nieuw sinds vorig jaar, met intussen meer dan 300 studenten. Deze opleiding speelt rechtstreeks in op de acute vraag naar digitale veiligheid. Afgestudeerden zijn meteen inzetbaar en beantwoorden aan knelpunten op de arbeidsmarkt, want er is een nijpend tekort aan specialisten in cybersecurity, zowel in het bedrijfsleven als bij overheden.”

Op de Howest-Campus in Brugge werd in het kader van die opleiding ook de eerste **Cyber Defense Factory** van Vlaanderen geopend. Het gaat om een samenwerking tussen de Cyber Command-divisie van Defensie, Howest en de industrie. Howest-onderzoekers en -studenten ontwikkelen er samen met bedrijven en Defensie innovatieve cybersecurityoplossingen. “De focus ligt op de Marine, cruciaal gezien de nabijheid van de haven”, zegt Demeyere. “Studenten hebben er het voorbije academiejaar al tijdens hun opleiding samengewerkt met Defensie en bedrijven rond actuele cases, denk maar aan de bescherming van kritieke infrastructuur en maritieme veiligheid.”

Daarnaast is er bij Howest ook nog de bachelor Creative Technologies & Artificial Intelligence. “Die bachelor leidt multidisciplinaire profielen op die creativiteit en technologische expertise combineren. Bij Howest is AI dus veel meer dan een keuzevak of afstudeerrichting, maar een volwaardige bachelor.”



Howest opende in Brugge de eerste Cyber Defense Factory van Vlaanderen. © Howest

Die digitale focus vertaalt zich ook naar het secundair onderwijs, waar Howest mee bouwt aan nieuwe innovatieve leeromgevingen. Een opvallend voorbeeld is de **Esports Campus** die in 2026 opent in Oostkamp, een samenwerking tussen scholengroep Impact, KTA Brugge en Howest. De campus wordt de eerste in België waar esports en exergaming worden ingezet om soft skills zoals communicatie, leiderschap en organisatietalent te trainen. “Met de Esports Campus willen we een brug slaan tussen onderwijs, bedrijfsleven en maatschappelijke innovatie”, zegt projectcoördinator Esports Kris Vandevoorde van KTA Brugge. Dat beaamt ook opleidingsdirecteur Howest Brugge en Oudenaarde Isabel Uitdebroeck. “We bundelen de krachten voor innovatieve leer- en ontwikkelingskansen voor jongeren, maar openen ook de deuren voor bedrijven. Via de Esports Campus kunnen zij op een creatieve en inspirerende manier inzetten op het versterken van soft skills bij hun medewerkers.”

Nieuwe welzijnsopleidingen

Naast die sterke digitale profielen die Howest wil afleveren, zijn er bij Howest twee nieuwe opleidingen die inspelen op de actuele noden op het vlak van gezondheid en welzijn. “Dit academiejaar studeren onze eerste SRW’ers af, bachelors in de **Sociale**

readaptatiewetenschappen. Die bachelor richt zich op het begeleiden van kinderen en jongeren en hun context – ouders, gezin, school, vrije tijd. De opleiding combineert een stevige basis in pedagogie, psychologie en jeugdrecht met creatieve en communicatieve vaardigheden. Studenten doen vanaf het eerste jaar veel praktijkervaring op via stages, skills labs en projecten met het werkveld. De straks afgestudeerden zijn breed inzetbare jeugdprofessionals die kunnen werken in onderwijs, welzijnsorganisaties, vrije tijd, jeugdhulp en justitie.”

Naast die SRW is er ook de bachelor-na-bachelor (banaba) **eHealth**. “De samenleving heeft meer dan ooit nood aan professionals en zorgverleners die digitale innovaties vertalen naar betere zorg”, zegt Demeyere. “Deze banaba is een nieuwe vervolgopleiding van 60 studiepunten, volledig gericht op digitale zorg en gezondheidsinnovatie. De doelgroep? Professionals uit zorg en welzijn zoals verpleegkundigen, psychologisch consulenten, sport- en bewegingscoaches en diëtisten die digitale toepassingen willen integreren in hun praktijk.”

“De opleiding verloopt grotendeels online, is praktijkgericht en meteen toepasbaar in de organisatie van de student”, zegt lector Laurent Degroote. “Je hoeft geen programmeur te zijn, enkel een interesse in technologie en innovatie is van belang. Je leert namelijk

omgaan met data en ontdekt hoe je daar je mogelijkheden enorm mee kan verruimen.”

“De samenleving heeft meer dan ooit nood aan zorgverleners die digitale innovaties vertalen naar betere zorg.”

Mieke Demeyere, onderwijsdirecteur Howest

Tot slot bundelen Howest en 12 partnerscholen ook de krachten in **SO Howest**. Door de modernisering van het secundair onderwijs krijgt het zevende jaar vanaf schooljaar 2025-2026 een vernieuwde invulling, met trajecten die ofwel voorbereiden op de arbeidsmarkt ofwel op het hoger onderwijs. Howest en haar partnerscholen verspreid over de provincie bundelen daarom de krachten voor dat vernieuwende samenwerkingsverband. Dat moet de drempel naar het hoger onderwijs verlagen door leerlingen en leerkrachten al vroeg vertrouwd te maken met de aanpak en verwachtingen van een hogeschool.

Praktijkgerichtheid met KU Leuven Nexus

Evoluties op de arbeidsmarkt hebben een kleinere rechtstreekse impact op het curriculum bij KU Leuven Kulak, maar ook daar worden de maatschappelijke noden op de voet gevolgd. “De directe arbeidsmarktgerichtheid speelt meer bij hogescholen dan bij universiteiten”, zegt Petra Huyst van KU Leuven Kulak. “Bij hogescholen ligt de klemtoon meer op praktijkervaring en volg je professioneel gerichte opleidingen, bij universiteiten ligt er een grotere focus op de theorie. Universiteiten leveren eerder breed

theoretisch gevormde profielen af: je studeert er niet altijd per se voor één bepaalde job of één bepaalde sector.”

Er zullen dus niet snel domeinen worden toegevoegd aan universitaire opleidingen. Wel wordt er gesleuteld aan het curriculum zelf. Denk maar aan de opkomst van AI of het belang van duurzaamheid. Die krijgen ook hun vertaalslag in de lessen die studenten krijgen binnen die opleidingen. Zo zijn er ook bij KU Leuven in de provincie nieuwicheden. “Ons **KU Leuven Nexus**-verhaal is zeker het vermelden waard”, zegt Huyst. “Voor dat proefproject, dat vorig academiejaar werd uitgerold op onze campus in Brugge, werken we samen met ondernemersorganisatie Voka. Onze industrieel ingenieurs krijgen er in hun eerste en vooral tweede bachelor al de kans om een deel van hun curriculum af te werken in het West-Vlaamse bedrijfsleven.”

Het gaat om een keuzetraject, en dus geen verplicht onderdeel van de opleiding. Maar het geeft studenten wel de kans om al vroeg tijdens hun traject aan te voelen wat hen ligt en wat minder. “Dat is een win voor hen, maar ook voor de welvaart in onze regio. Veel ingenieurs verlaten onze provincie, terwijl er wel een nood is aan die profielen, ook in onze provincie. Via het KU Leuven Nexus-traject willen we masters ingenieur in de streek houden. Vorig jaar zijn we hier dus mee gestart, met een stevige interesse bij zowel studenten als bedrijven. Dit jaar maken we de echte doorstart.”

Master basisonderwijs van start

Daarnaast heeft KU Leuven sinds dit academiejaar een master in het **Basisonderwijs**, die de universiteit samen met de hogescholen uit de associatie organiseert op de campus in Kortrijk. Petra Huyst: “Al wie een bachelor heeft in het kleuter- of basisonderwijs, kan zich nog verder professionaliseren. We

proberen er de leerkracht van vandaag en morgen te professionaliseren en sterker te maken. Dat de klas van nu niet meer de klas van 20 jaar geleden is, is daarbij een vertrekpunt.”

“Die opleiding is nieuw en nog vrij uniek, het wetgevend kader daarrond is er nog maar pas”, zegt professor Eline Vanassche, een van de docenten in de master basisonderwijs. “Met die opleiding willen we een antwoord bieden op een aantal evoluties. De samenleving verwacht steeds meer van basisscholen, technologie ontwikkelt razendsnel en een stijgende diversiteit zorgt voor een andere realiteit in de klas. We willen mensen opleiden die met hun beide voeten stevig in de klas blijven staan, maar die daarnaast ook een academische achtergrond hebben en inzicht hebben in belangrijke innovaties en ontwikkelingen. We leiden ‘teacher leaders’ op: leerkrachten die een team richting kunnen geven om met deze ontwikkelingen aan de slag te gaan. Die collega’s kunnen informeren, maar ook motiveren en aanmoedigen.”

Op Camus Brugge wordt KU Leuven Nexus uitgerold. “Onze industrieel ingenieurs krijgen de kans om een deel van hun curriculum af te werken in het West-Vlaamse bedrijfsleven.” © KU Leuven Rob Stevens



KU Leuven werkt daarvoor samen met vier hogescholen, één in elke provincie. In onze provincie is dat dus Hogeschool VIVES. “Samen hebben wij het onderwijzend team samengesteld, wat dus ook voor een unieke mix zorgt”, zegt Vanassche. “Deze opleiding is ideaal voor afgestudeerde leerkrachten die academische verdieping willen, maar trekt hopelijk ook nieuwe profielen aan in het beroep.”

Er wordt ook gemikt op leerkrachten die al voor de klas staan. “De opleiding kan flexibel gevolgd worden. Een aantal lessen zijn hier in Kulak, maar doordat we samenwerken met verschillende hogescholen kunnen studenten een ander deel van de lessen telkens in de hogeschool van hun provincie volgen. Werkcolleges en practica, bijvoorbeeld. Maar er is ook veel zelfstudie en een aantal lessen zijn online te volgen, waardoor we de studie combineerbaar maken met werk.” Ondanks sommige verschillen tussen hogeschool en universiteit is er een gemene deler. “Of het nu om een hogeschool gaat of een universiteit: we proberen allebei mensen af te leveren die binnen enkele jaren kunnen meedraaien in de samenleving”, zegt Petra Huyst. “Het is aan ons om opleidingen te voorzien die onze studenten voorbereiden op de uitdagingen in de sector waar ze terechtkomen.”

Nieuwe VUB-Campus in Oostende

Nieuwe opleidingen opstarten zijn al geen evidentie, laat staan een nieuwe campus. In Oostende is er vanaf dit academiejaar toch één bij. Haven Oostende, Stad Oostende en de Vrije Universiteit Brussel slaan de handen in elkaar en starten onder de naam **SmartPortCity Expertisehub**. “Het logische vervolg op het succes van onze VUB Masterclass Series on Future-Proof Leadership & Strategy”, zegt Anthony Antoine, hubverantwoordelijke. Deze masterclasses bieden deelnemers

inzichten in strategisch management en leiderschap, afgestemd op hedendaagse uitdagingen en toekomstige verwachtingen. Centraal staan thema’s zoals duurzaam ondernemen, de digitale transformatie en strategische besluitvorming. “Het programma is ideaal voor ondernemers, beleidsmakers en leidinggevendenden die hun organisatie willen voorbereiden op disruptieve veranderingen in de markt, en hun eigen leiderschapsstijl kritisch willen evalueren en verfijnen.”

“Daarna kwam de vraag van de stad om dat op een meer systematische manier te organiseren, eerder dan ad hoc”, vertelt Antoine. “In het algemeen is er weinig aanwezigheid van hogescholen en universiteiten aan de kust en meer bepaald in Oostende. Dat reflecteert zich ook in het aantal jongeren die verder studeren; dat is statistisch gezien lager dan elders in het land. Om daar een positieve tendens te stimuleren, wil het stadsbestuur graag kennisinstituten aantrekken. Vanuit die insteek is VUB dus gevraagd om een vaste campus op te starten. Onze voorwaarde om dat te doen was dat we een stek moesten hebben in het centrum, en die hebben we dus gevonden vlak bij het station, in het voormalige economische huis van de stad.”

Op 1 januari 2026 gaat de eerste opleiding er van start. “We organiseren er dus die aanvullende masterclass, maar willen in de toekomst ook nog extra opleidingen voorzien. Allemaal met de insteek levenslang leren, dus masterclasses en executive courses, specifiek bedoeld voor mensen die werken of werk zoeken.”

Levenslang leren wint steeds meer aan belang. “De wereld verandert dan ook heel erg, zeker met AI die nu sterk doorbreekt”, zegt Antoine. “Als je afstudeert heb je wel een diploma op zak, maar eigenlijk zou daaraan bijna een onderhoudscontract moeten vastzitten.

Wat je leert, is snel achterhaald. Als je competitief wil blijven, dan moet je daar actief op inzetten.”

“Als je afstudeert heb je een diploma op zak, maar daar zou bijna een onderhoudscontract aan moeten vastzitten.”

Anthony Antoine, VUB-campus Oostende

Naast onderwijs zal de hub ook onderzoekers aantrekken. “Samen met de haven, de stad en andere stakeholders zullen we het baanbrekende onderzoek rond de zee en de haven dat nu al op diverse locaties plaatsvindt faciliteren via de hub. Nu de Vlaamse Overheid hevig bespaart in het hoger onderwijs is samenwerking meer dan ooit van belang”, zegt Antoine. “Lezingen en conferenties in dat verband moeten op termijn ook meer studenten warm maken voor STEM-opleidingen en voor universitair onderwijs in het algemeen”.

UGent Kortrijk versterkt ingenieursopleiding

Universiteit Gent heeft ook een campus in Kortrijk, waar de opleiding industrieel ingenieur wordt gegeven. Je kan er kiezen tussen machine- en productautomatisering en industrieel ontwerpen. Er zijn dit academiejaar geen grote nieuwigheden op die campus, maar de opleidingen worden ook hier bijgestuurd in functie van de noden op de arbeidsmarkt en de technologische evoluties. “Zo signaleerden zowel alumni als bedrijven dat de regelgeving rond producten, zoals Europese richtlijnen

en CE-markering volgens internationale normen, te weinig aan bod komt”, zegt Jos Knockaert, voorzitter van de opleidingscommissie industriële wetenschappen industrieel ontwerpen. “Dit onderdeel is sinds twee jaar in het programma toegevoegd en wordt nu in het nieuwe programma nog versterkt. Het is onmogelijk om de studenten alle richtlijnen en normen aan te leren, maar naast inzicht in het wetgevende kader en soorten normen, zorgen we er vooral voor dat studenten hun weg vinden, zodat ze een veilig en getest product op de markt kunnen zetten.” Elke opleiding in de ingenieursfaculteit in UGent heeft bovendien een industriële adviesraad. “Deze raad bestaat uit een aantal vertegenwoordigers uit relevante industriële sectoren voor de opleiding. Deze groep wordt jaarlijks tot tweemaal per jaar samengeroepen om de programmahervormingen en programmanoden te bespreken.”

Inspelen op energietransitie

Daarnaast is UGent vorig academiejaar gestart met de postacademische opleiding **Hernieuwbare energie**

Syntra West vernieuwt aanbod met arbeidsmarktgerichte innovatie

Dat opleidingen de noden op de arbeidsmarkt volgen, merk je zeker ook in het opleidingsaanbod van Syntra West. Daar wordt bij nieuwe opleidingen gestart van het profiel dat de opleidingsverstrekker graag wil afleveren op de arbeidsmarkt. Vervolgens wordt de opleiding daarrond gebouwd. “Het nieuwe schooljaar zijn wij met 11 volledig nieuwe opleidingen gestart”, zegt regiomanager Jan Van Huffel.

Nieuwe opleidingen worden samengesteld op basis van het zogeheten backwards design-model. “Het komt erop neer dat we bepalen wat de uitkomst moet zijn van een bepaalde opleiding – de leerdoelstellingen – en dan vullen we de opleiding in functie daarvan in. Met experts, eventueel werkplekleren, onlinelessen.” Bij de 11 nieuwe opleidingen zitten zowel voltijdse dagopleidingen als deeltijdse ondernemerschapstrajecten: **Concept artist, Indie game developer, IT support engineer, Skin expert, Coach**



en flexibele sturing, waarmee de universiteit een antwoord wil bieden op de uitdagingen die de opkomst van de hernieuwbare energie met zich meebrengt. “Deze opleiding wordt op de UGent Campus Kortrijk georganiseerd door UGain, een samenwerkingsverband tussen de Universiteit Gent en de bedrijfswereld.”

UGain werkt met een stuurgroep, waar bedrijven hun behoeften kunnen formuleren. “Het resultaat is een win-win: de UGent blijft zich voortdurend bewust van de noden die buiten de universiteitsmuren bestaan

en de bedrijfswereld blijft continu op de hoogte van de nieuwste innovaties”, zegt Ewout Ramon, coördinator levenslang leren van Universiteit Gent. “Daarnaast wordt vanuit UGain continu met bedrijven gesproken, worden beurzen bezocht en wordt de actualiteit gevolgd. In essentie is het dus telkens: het capteren van noden, aftoetsen met UGent-experten, nagaan van de echte nood in de markt via het actief bevragen van bedrijven in de sector, een opleidingsprogramma samenstellen, voorleggen aan de UGain stuurgroep, lanceren.”

interesse voor is? “Niet noodzakelijk”, zegt Van Huffel. “Weinig interesse kan tijdelijk zijn. Bij andere opleidingen is het soms zelfs een missie om die te blijven aanbieden. Slotenmaker of zadelmaker bijvoorbeeld: als wij die niet meer aanbieden, kan je dat nergens meer volgen. Je moet een nieuwe opleiding ook tijd geven. Datacenter technicus bijvoorbeeld kent een rustige start, maar de vraag naar die opleiding zal alleen maar groeien. Cybersecurity is dan weer heel sterk gestart, het veiligheidsthema leeft.”



Syntra West zet onder meer in op opleidingen rond 3D-technologie.
© Syntra West

“Het is een grote uitdaging om bestaande opleidingen relevant en toepasbaar te houden.”

Jan Van Huffel, regiomanager Syntra West

Bij het samenstellen van het aanbod komen vanzelfsprekend heel wat factoren kijken. “We bekijken uiteraard de nood die er is op de arbeidsmarkt. Wat vragen bedrijven? Waar heeft de maatschappij nood aan? En van daaruit starten we. Het gaat echter niet enkel over nieuwe opleidingen: bestaande opleidingen en ons bestaand curriculum relevant en toepasbaar houden, dat is een even grote uitdaging. Los van volledig nieuwe opleidingen in ons aanbod zijn bijvoorbeeld heel wat van onze opleidingen herwerkt en/of geactualiseerd”, zegt Van Huffel. “Zo worden al in heel wat opleidingen de mogelijkheden van AI in de leerprogramma’s ingebouwd. 66 verschillende trajecten zijn gekoppeld aan knelpuntberoepen.”

700.000 euro aan nieuw materiaal

Om al die nieuwe en herwerkte opleidingen kwalitatief te kunnen aanbieden zal Syntra West dit cursusjaar voor ongeveer 700.000 euro nieuw materiaal aankopen, verdeeld over het aanbod en de campussen. “Zo zal bijvoorbeeld de succesvolle opleiding windmolentechnicus nu vier elektromotoren ter beschikking hebben, een investering van 66.000 euro. Binnen de bouwberoepen zullen de houtbewerkingsberoepen gebruik kunnen maken van een nieuwe houtbewerkingsmachine en paneelzaag, een investering van ruim 50.000 euro.” Vooral in de domeinen van de industriële beroepen, de bouwberoepen en de IT-infrastructuur worden belangrijke stappen gezet, legt Van Huffel uit. “Voor de industriële beroepen investeerden wij recent in een nieuw gebouw in Kortrijk,

Konnect, dat nog verder zal worden uitgebouwd. Er zal ook 30.000 euro specifiek geïnvesteerd worden om de kwaliteit van het onlineaanbod verder te verhogen.” Verder worden kortlopende trajecten opgezet die mensen snel klaarstomen voor concrete jobs op de arbeidsmarkt. Zo organiseerde Syntra West dit najaar in samenwerking met de Stad Roeselare de eerste Retailbrigade, een gratis en praktijkgericht opleidingstraject waarin deelnemers tijdens drie avondsessies vaardigheden aanleren die onmiddellijk inzetbaar zijn in de winkelstraat. Met dergelijke uiteenlopende samenwerkingen speelt Syntra West in op zowel nicheberoepen als sectoren met een brede instroombehoefte. Tegelijk versterkt de onderwijsinstelling zo de verbinding tussen opleiding, lokale economie en arbeidsmarkt.

een ontspanningsruimte, goed voor een investering van 1,5 miljoen euro.

Diezelfde Hotelschool Ter Duinen in Koksijde komt, naast opleidingen kok, sommelier en hotelreceptionist, met twee gloednieuwe specialisatiejaren: **Pâtisserie** en **Bartender**. In de opleidingen komen niet alleen praktijkvakken aan bod, maar ook algemene vakken zoals management, ethiek en extra talen.

Ook voor anderstalige jongeren worden praktijkgerichte trajecten aangeboden in West-Vlaanderen. Het onderwijsproject **BENO** (Basiseducation na OKAN) in Oostende helpt anderstalige jongeren hun toekomst op te bouwen. Zestien jongeren uit onder meer Afghanistan, Somalië en Armenië krijgen les in Nederlands, wiskunde en ICT, én ontdekken opleidingen in sectoren zoals zorg, bouw, techniek en horeca. Stad Oostende en CBE Ligo, samen met partners VDAB, CVO Scala en cvo MIRAS, ondersteunen hen bij het ontwikkelen van vaardigheden en het voorbereiden op werk of verdere opleiding.



Sinds kort biedt Hotelschool Spermalie in Brugge een specialisatiejaar hotelreceptionist aan. © Spermalie Brugge

Nieuwe technische en maritieme opleidingen in Brugge

Een zevende jaar met de specialisatie **Buschauffeur**? Voor die nieuwe opleiding kan je vanaf dit schooljaar terecht in het VTI Brugge. De leerlingen leren er een bus besturen, maar er komen nog andere zaken bij kijken. Een bus controleren voor vertrek, de lengte van het voertuig leren inschatten en alle verkeersborden onder de knie krijgen. Het VTI Brugge is de enige West-Vlaamse school die de opleiding aanbiedt, en een van de drie Vlaamse scholen.

In de Havenschool VTI Zeebrugge kan je voortaan de innovatieve opleiding **Maritieme technologie en robotica** volgen: een nieuwe doorstroomrichting die jongeren een unieke combinatie van wetenschap, technologie en engineering moet bieden. Specifiek gericht op de maritieme sector en robotica, uiteraard. De opleiding zou een ideale voorbereiding vormen op hogere studies zoals industriële ingenieurswetenschappen, elektromechanica en automatisering.

Gespecialiseerde opleidingskeuzes in secundair onderwijs

Ook in het secundair onderwijs beweegt heel wat. Van nieuwe specialisatiejaren tot een integrale nieuwe opleiding: West-Vlaamse scholen breiden hun studietoeraanbod verder uit met praktijkgerichte opleidingen die inspelen op de noden van de arbeidsmarkt.

In Hotelschool Spermalie in Brugge kunnen leerlingen na het zesde jaar secundair onderwijs nu ook een specialisatiejaar volgen als **hotelreceptionist**. Tijdens de opleiding leren leerlingen om internationale gasten te onthalen, informeren en in- en uitchecken. Ze krijgen ook kans om contacten te leggen met professionals

en stage te lopen in verschillende hotels, wat hun kansen op de arbeidsmarkt moet vergroten. Hotelschool Ter Duinen in Koksijde biedt sinds dit schooljaar dan weer een integrale **horecaopleiding** aan, voor jongeren vanaf het eerste middelbaar. De voorbije acht jaar werkte de hotelschool samen met het Sint-Bernarduscollege

in Nieuwpoort, waar de theorie werd gegeven. Voor de praktijk moesten de leerlingen zich verplaatsen naar Ter Duinen. Vanaf nu wordt de opleiding volledig in eigen beheer gegeven, en dus op één locatie. Om de uitbreiding met de eerste graad mogelijk te maken, werd begin 2025 een nieuwbouw gerealiseerd met twee leslokalen en

Instroom en investeringen bevestigen onderwijsgroei

Onderwijsinstellingen, bedrijven en overheden zetten in hoog tempo stappen om opleidingen dichterbij de realiteit van technologie, economie en samenleving te brengen. Dat uit zich zowel in nieuwe opleidingen, samenwerkingstrajecten en flexibilisering, als in investeringen in innovatieve leeromgevingen.

Ook de Provincie West-Vlaanderen ondersteunde in 2025 voor ruim 150.000 euro uiteenlopende onderwijsprojecten die scholen, opleidingsverstrekkers en vormingsinitiatieven helpen inspelen op actuele noden. Het gaat om projecten die jongeren sterker voorbereiden op de overgang naar werk, die nieuwe leeromgevingen en hoogtechnologisch vaardigheden ontwikkelen, die ondernemerschap stimuleren of die focussen op

mediawijsheid, reflectie en toeleiding naar levenslang leren. Ook de instroomcijfers tonen die dynamiek. West-Vlaamse studenten kiezen opnieuw vaker voor campussen in eigen provincie, waar hogescholen en universiteiten hun curricula nog sterker afstemmen op de arbeidsmarkt en samenwerking met bedrijven intensiveren. Het bevestigt de groeiende aantrekkingskracht van regionale opleidingen die praktijkgericht, toekomstbestendig en

dicht bij huis zijn. Samen tonen deze ontwikkelingen dat West-Vlaanderen zich steeds nadrukkelijker positioneert als een regio waar onderwijs, economie en innovatie elkaar versterken. Opleidingen worden flexibeler voor werkenden en zij-instromers, digitalisering en AI krijgen een steeds prominenter plaats en praktijkgericht leren wordt verder uitgebouwd via labs, simulaties, samenwerking met bedrijven en sectorale projecten.

Bedrijfswereld versterkt opleidingsaanbod

De bedrijfswereld investeert volop in opleiding om mee te zijn met technologische en maatschappelijke evoluties. In Zeebrugge mag het VDAB Maritiem Opleidingscentrum voortaan *dynamic positioning operators* opleiden, terwijl ondernemingen zoals Ghistelincx en TVH investeren in nieuwe lesruimtes en praktijkcentra.

Het VDAB **Maritiem Opleidingscentrum** in Zeebrugge van het Noorse classificatiebureau DNV een erkenning om *dynamic positioning operators* op te leiden. Die techniek laat bedrijven zoals DEMA en Jan De Nul Group toe om schepen nauwkeurig te positioneren zonder anker. Met hoogtechnologische simulatoren oefenen deelnemers realistische vaar- en baggersituaties. Rederij Wallenius Wilhelmsen heeft dan weer een interne academy opgericht om technisch personeel op te leiden. Nieuwe medewerkers krijgen er de nodige opleidingen om te kunnen starten, bestaande medewerkers worden bijgeschoold.

Ook in andere sectoren wordt het opleidingsaanbod verder uitgebouwd. Bij de Waregemse autogroep Ghistelincx werd 850.000 euro geïnvesteerd in een nieuwe vleugel met leslokalen en een auditorium. Via de **Ghistelincx**

Academy worden vooral schoolverlaters praktijkgericht opgeleid, zodat ze sneller inzetbaar zijn in een sterk veranderende autosector.

Nog in Waregem breidde ook TVH zijn trainingscentrum **TVH University** uit met nieuwe praktijkruimtes, extra leslokalen en een digitale studio voor technische opleidingen. De opleidingen richten zich op de snel evoluerende wereld van industriële voertuigen, waar elektrificatie, software en nieuwe regelgeving vragen om permanente bijscholing.

Samenwerking in zorgsector

En in de zorgsector blijkt het interne scholingsmodel eveneens doeltreffend. Dankzij een samenwerking tussen Mintus en cvo MIRAS konden medewerkers van Mintus hun opleiding tot **zorgkundige** volledig binnen de woonzorgcentra volgen, met behoud van loon. Zo werden 11 openstaande vacatures in één

keer ingevuld. "Dit project toont aan dat investeren in opleiding op de werkvloer loont", aldus Mintus-voorzitter Pablo Annys in een perscommuniqué. Daarnaast ontstaan nieuwe initiatieven die inspelen op de digitale versnelling. In Kortrijk richtten drie ondernemers de AI Marketing Academy op, met opleidingen voor zelfstandigen en kmo's die AI praktisch willen inzetten in hun werking. De opleidingen zijn volledig praktijkgericht en tonen deelnemers hoe AI-tools het dagelijkse werk efficiënter kunnen maken, van marketing tot zichtbaarheid in zoekresultaten.

Deze voorbeelden laten zien hoe ondernemingen en instellingen in West-Vlaanderen hun opleidingsinitiatieven uitbreiden: om instromers vlotter inzetbaar te maken, medewerkers bij te scholen én om nieuwe technologieën – zoals AI en elektrificatie – onmiddellijk te vertalen naar de praktijk.

(Ver)nieuw(d)e opleidingen per gemeente



In het Maritiem Opleidingscentrum in Zeebrugge mag VDAB voortaan *dynamic positioning operators* opleiden. © VDAB

West-Vlaamse wijnbouwoppervlakte verdrievoudigd sinds 2018

Tanja Termote, beleidsmedewerker Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen

In West-Vlaanderen wordt heerlijke wijn gemaakt. Drie West-Vlaamse wijnen werden onlangs bekroond met een Belgian Wine Award, de grootste onderscheiding van Gault&Millau. Ook op gerenommeerde wijnwedstrijden vallen West-Vlaamse wijnen geregeld in de prijzen. In deze sectoranalyse belichten we de omvang van de wijnbouwsector in West-Vlaanderen, een nog kleine sector in volle groei, waar kwaliteit primeert boven kwantiteit.

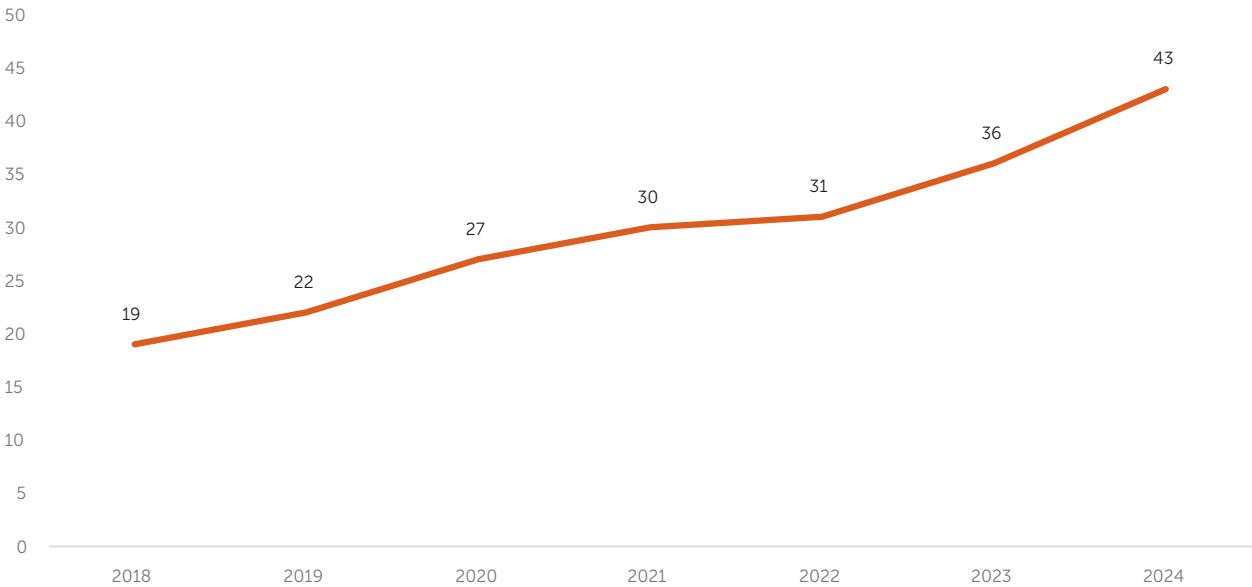
Het aantal West-Vlaamse wijnbouwers groeit jaar na jaar. In 2018 waren er bij de FOD Economie 19 wijnboeren geregistreerd in West-Vlaanderen. Dat aantal liep op tot 43 in 2024 (figuur 1). Het gaat om alle wijnbouwers die commercieel met wijnbouw bezig zijn en dus niet enkel voor eigen consumptie wijn maken. Zowel professionele wijnbouwers als hobbyisten zitten vervat in de cijfers.

We treffen de West-Vlaamse wijndomeinen overal in de provincie aan, maar er is een concentratie in Heuvelland. Heuvelland is sinds 2005 officieel erkend als wijnbouwgebied met een BOB-kwaliteitslabel (BOB staat voor 'beschermde oorsprongsbenaming').



Dirk Talpe van Wijndomein Ravenstein. © Ravenstein

Figuur 1: Evolutie van het aantal wijnboeren in West-Vlaanderen, 2018-2024



Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

De hellingen en de unieke bodemsamenstelling met ijzerzandsteen maken van Heuvelland een gunstige locatie voor wijnbouw.

43 West-Vlaamse wijnboeren

In het Vlaams Gewest waren er in 2024 199 wijnbouwers. Het grootste aantal, namelijk 51, treffen we aan in Limburg. West-Vlaanderen staat op plaats twee met 43 wijnboeren, op de voet gevolgd door Oost-Vlaanderen (41)

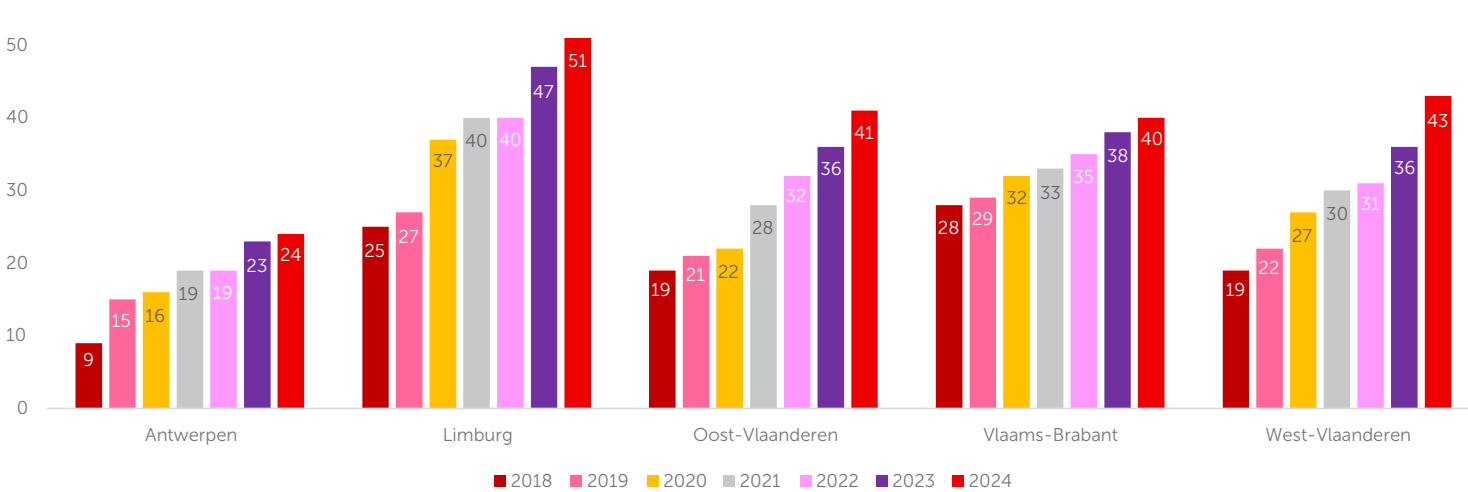
en Vlaams-Brabant (40). De provincie Antwerpen heeft 24 wijnboeren. Tot en met 2023 telde Vlaams-Brabant iets meer wijnboeren dan West-Vlaanderen (figuur 2).

Eenzelfde stijgende trend zien we bij het aantal beplante hectare voor wijnbouw. In 2024 werden in West-Vlaanderen 142 hectare bebouwd met wijnstokken tegenover 43 hectare in 2018 (figuur 3).



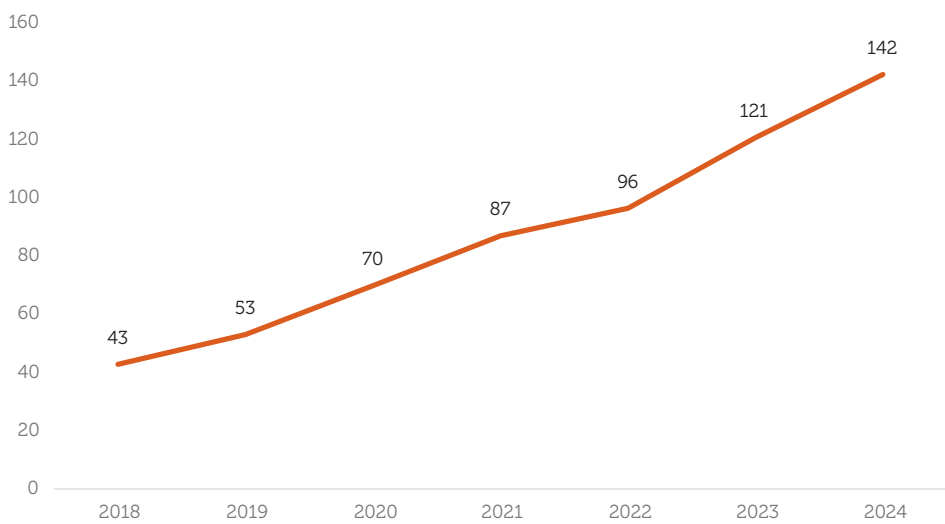
© Filip Lanszweert

Figuur 2: Evolutie van het aantal wijnboeren in de Vlaamse provincies, 2018-2024



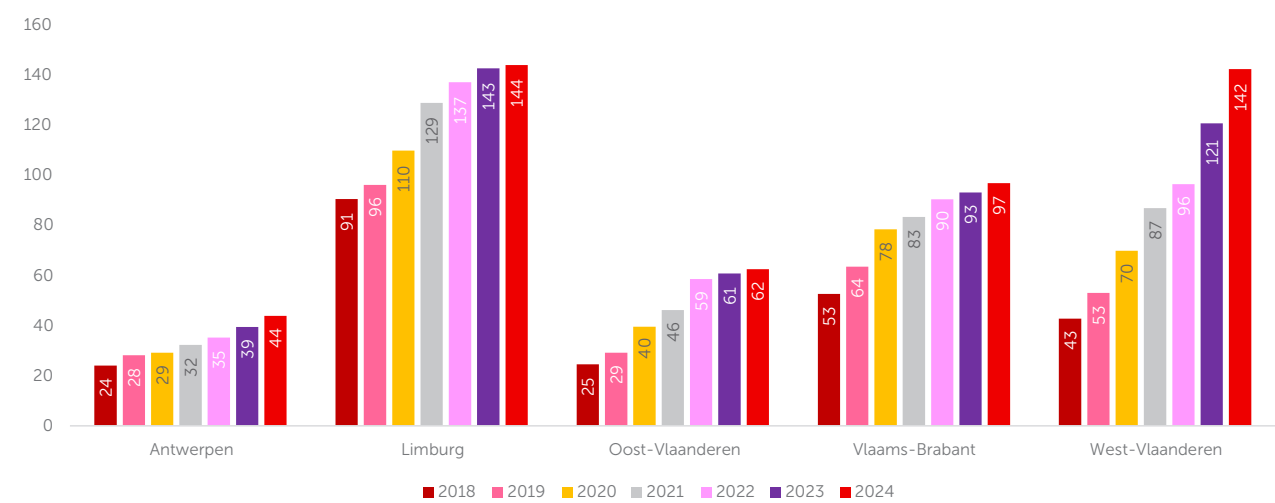
Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

Figuur 3: Evolutie van het aantal beplante hectare in West-Vlaanderen, 2018-2024



Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

Figuur 4: Evolutie van het aantal beplante hectare in de Vlaamse provincies, 2018-2024

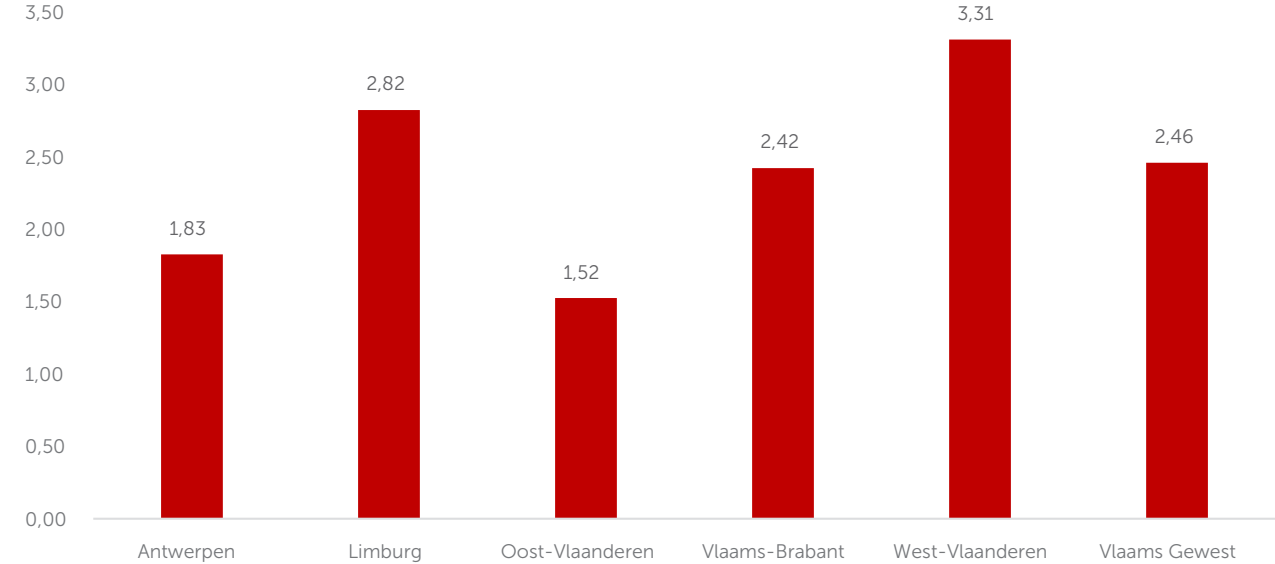


Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

In geen enkele andere Vlaamse provincie groeit de oppervlakte voor wijnbouw zo sterk als in West-Vlaanderen. Gevolg is dat de beplante oppervlakte in West-Vlaanderen in 2024 bijna even groot was als in Limburg, terwijl Limburg in 2018 nog meer dan dubbel zoveel beplante oppervlakte telde dan West-Vlaanderen (figuur 4). In 2024 werd in het Vlaams Gewest 489 hectare grond gebruikt voor wijnbouw. In 2018 was dat nog maar 235 hectare.

In 2024 werden in West-Vlaanderen gemiddeld 3,31 hectare per wijnboer beplant met wijnstokken. In het Vlaams Gewest ligt dat gemiddelde iets lager, namelijk op 2,46 hectare per wijnboer. Vooral in de provincie Oost-Vlaanderen ligt de gemiddelde beplante oppervlakte per wijnboer laag (1,52) (figuur 5). "In de Belgische wijnbouw wordt aangenomen dat minimum 3 hectare noodzakelijk is om wijnbouw als hoofdberoep mogelijk te maken", zegt Koenraad Marchand

Figuur 5: Gemiddeld aantal beplante hectare per wijnboer in de Vlaamse provincies, 2024



Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

Onderhevig aan het weer

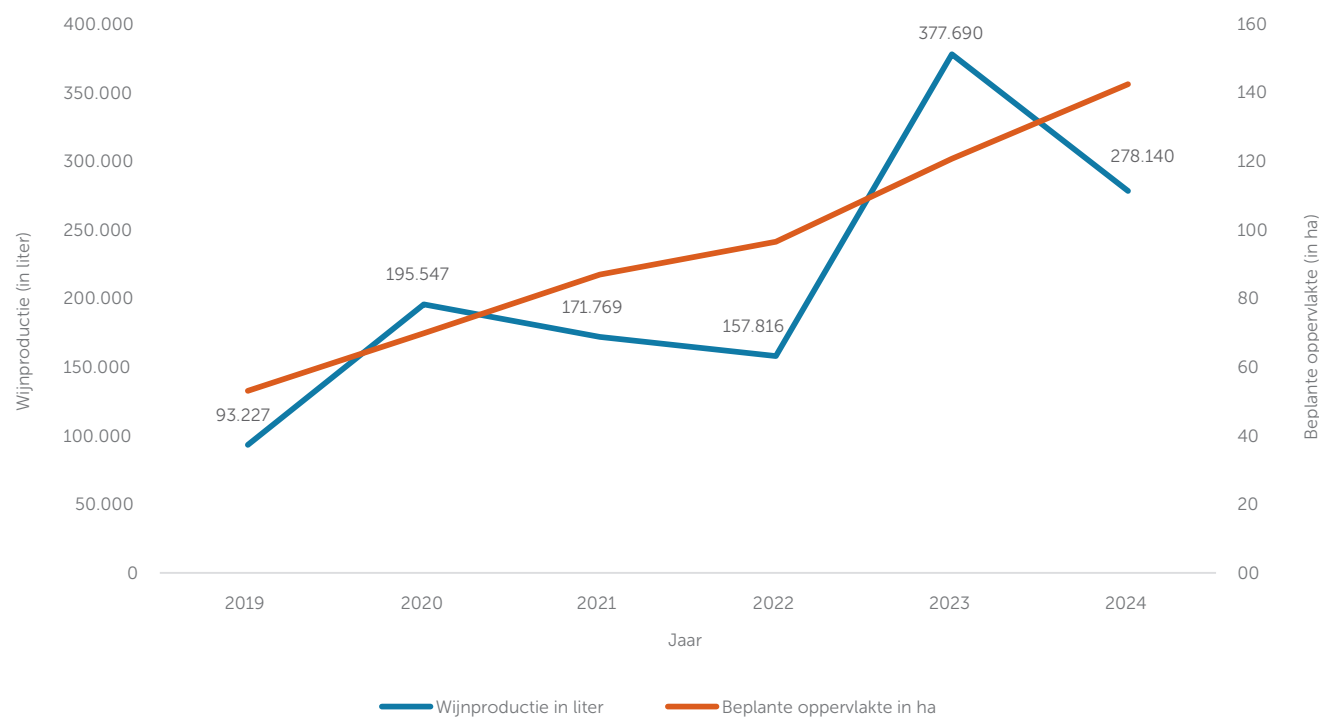
Hoewel het aantal wijnboeren en de beplante oppervlakte voor wijnbouw in West-Vlaanderen de afgelopen jaren een continue, sterke stijging vertonen, kent de productie een veel grilliger evolutie. In een aantal jaren daalde het aantal liter geproduceerde wijn ten opzichte van het vorige jaar (figuur 6). Dit heeft alles te maken met de slechtere weersomstandigheden in deze jaren. Zo kenden we in 2024 een heel nat voorjaar en werden we eind april nog geconfronteerd met nachtvorst, waardoor de nieuwe scheuten verloren gingen en de productie in alle Vlaamse provincies sterk daalde.

In 2024 werd in West-Vlaanderen 278.140 liter wijn geproduceerd. Dat komt neer op 1.954 liter per hectare. Van alle Vlaamse provincies kende West-Vlaanderen de grootste wijnproductie. De productie lag echter bijna 100.000 liter lager dan in 2023, wat een daling met 26,4% betekent.



© Luc Demiddele

Figuur 6: Totale wijnproductie en beplante oppervlakte in West-Vlaanderen



Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

Maar de procentuele daling was in West-Vlaanderen veel kleiner dan in de andere Vlaamse provincies, waar de daling fluctueerde tussen 56,7% in Oost-Vlaanderen en 83% in de provincie Antwerpen (figuur 7). “Dat heeft te maken met de temperende invloed van de Noordzee”, aldus Koenraad Marchand. “Een effect dat in de provincie Antwerpen en Limburg veel minder speelt.”

Vooral witte wijn

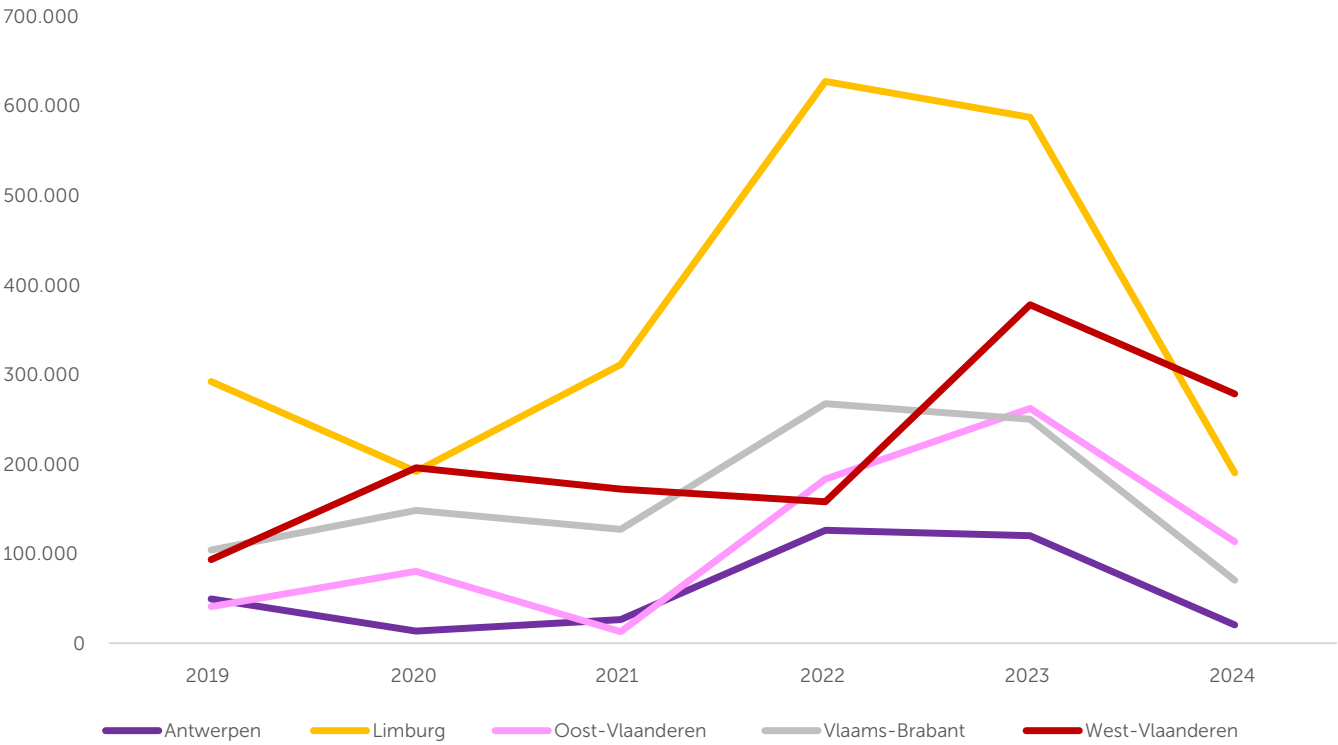
Van de 278.140 liter wijn die geproduceerd werd in West-Vlaanderen is 137.833 liter, of ongeveer de helft, witte wijn en 89.555 liter, of ongeveer een derde, wit mousserend wijn. Het overgrote aandeel van de West-Vlaamse wijnproductie betreft dus witte wijnen (81,8%). 7,1% van de geproduceerde wijn is mousserend rosé, 5,6% is rosé en 5,6% is rood (figuur 8). Ook in de andere Vlaamse provincies wordt vooral witte wijn geproduceerd (figuur 9). In Vlaams-Brabant is 84,9% van de productie wit of mousserend wit,

in Oost-Vlaanderen 83,8%, in Limburg 81,6% en in Antwerpen 74,5%. In 2024 werd in totaal ongeveer 672.000 liter wijn (of 6.720 hectoliter) geproduceerd in het Vlaams Gewest en ongeveer 1,2 miljoen liter (of 12.000 hectoliter) in België. Dit is heel weinig in vergelijking met landen als Italië en Frankrijk, de twee landen met de grootste wijnproductie ter wereld. Italië produceerde in 2024 maar liefst 44,1 miljoen hectoliter wijn en Frankrijk 36,1 miljoen hectoliter. De totale productie van alle wijngaarden ter wereld bedraagt 225,8 miljoen hectoliter wijn (volgens cijfers van de internationale wijnorganisatie OIV). Daar hebben de West-Vlaamse wijnboeren, en met uitbreiding de Vlaamse en Belgische, maar een heel beperkt aandeel in. West-Vlaamse wijnboeren streven dan ook niet naar kwantiteit, maar eerder naar een kwalitatief hoogstaand streekproduct waarbij ze ook volop inzetten op de totaalbeleving rond het wijngebeuren.



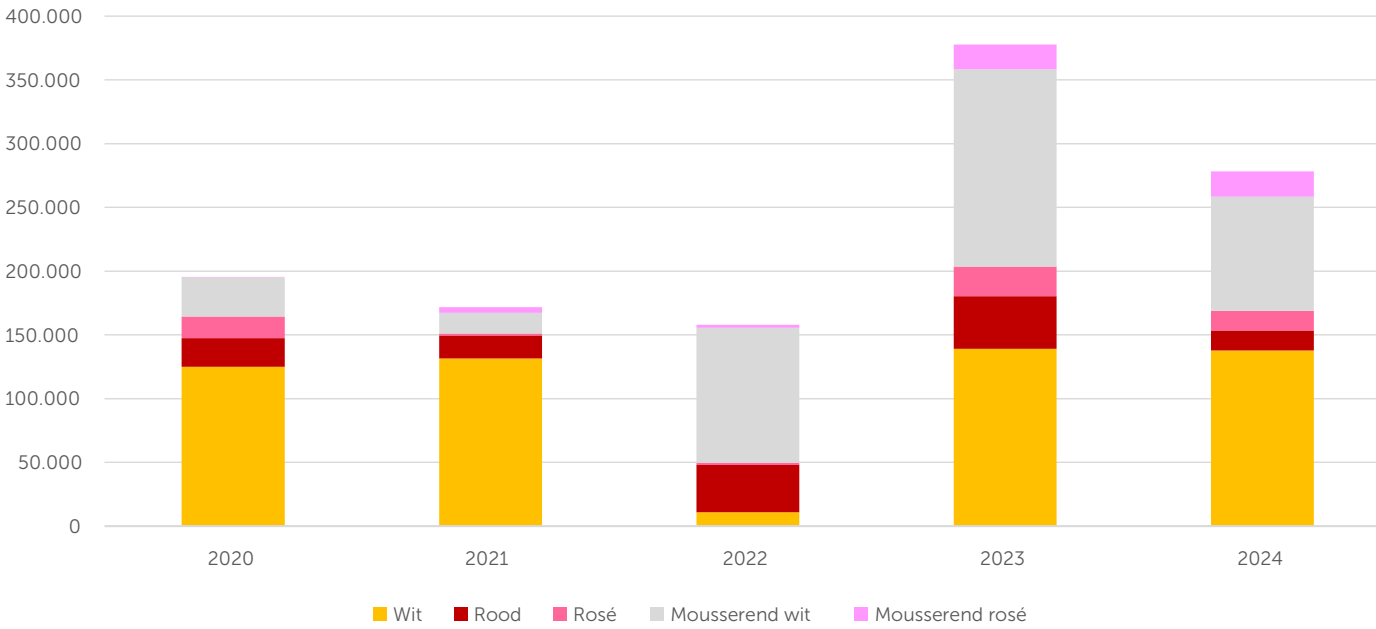
Emiel Everaert, wijnmaker bij wijndomein Hoogenhove in Tielt. © Wijndomein Hoogenhove, Thomas Moens Photography

Figuur 7: Aantal liter geproduceerde wijn in de Vlaamse provincies, 2019-2024



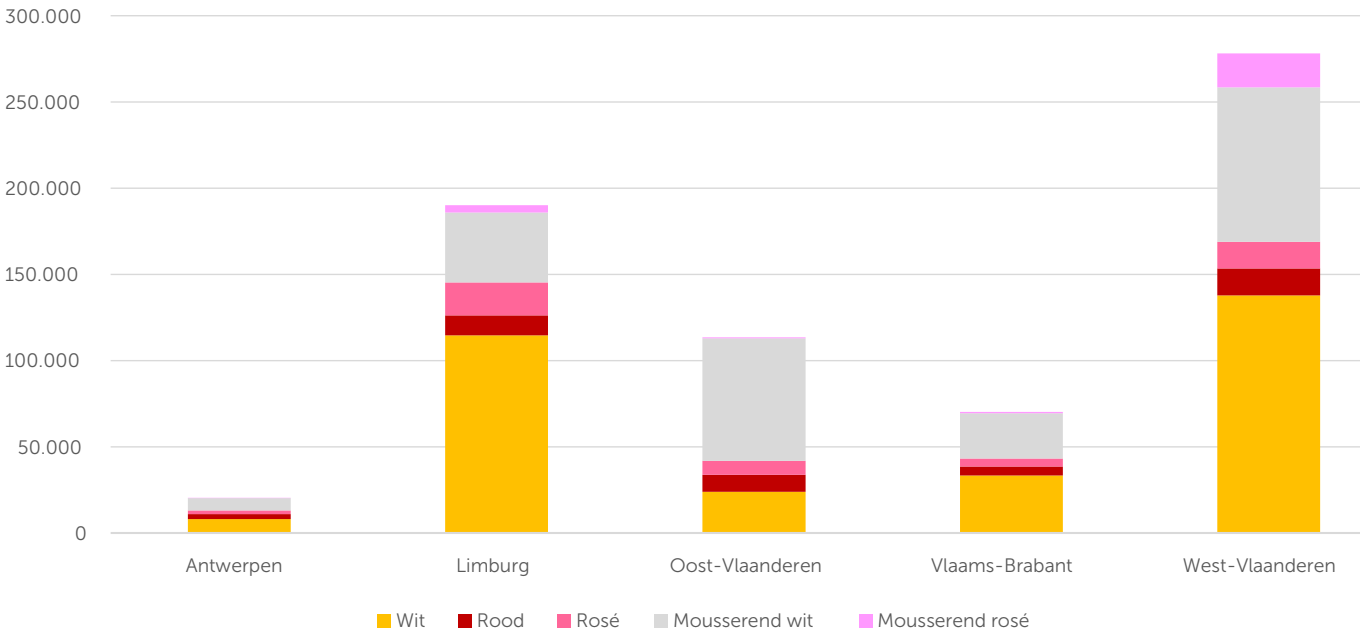
Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

Figuur 8: Aantal liter geproduceerde wijn in West-Vlaanderen, naar type wijn, 2020-2024



Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

Figuur 9: Aantal liter geproduceerde wijn in de Vlaamse provincies, naar type wijn, 2024



Bron: FOD Economie, verwerking: Data & Analyse, Provincie West-Vlaanderen.

Schaalgrootte en samenwerking sturen West-Vlaamse wijnbouw

“We scoren steeds beter op vlak van prijs-kwaliteitverhouding”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

De West-Vlaamse wijnbouw is jong, maar groeit snel. Ondernemers schakelen over naar professionelere wijngaarden, zoeken schaalvoordelen en zetten tegelijk in op kwaliteit, beleving en wijntoerisme, het zogenoemde ‘oenotoerisme’. Hun verhalen tonen de uitdagingen van dure grond en arbeidsintensief werk, maar ook de kracht van samenwerking, innovatie en steun van partners en overheid. “Zo krijgt de sector steeds meer erkenning en groeiperspectief”, klinkt het bij de West-Vlaamse wijnbouwers die we spraken.

Carine Hoedt en echtgenoot Wendy Vanhecke begonnen in 2010 met een eigen brasserie en tearoom in Beselare. “Toen we het niveau later opkrikten naar een restaurant, vond ik het essentieel om mensen beter te informeren over onze wijnkaart” vertelt Carine Hoedt. “In functie daarvan volgde ik in 2011 een sommeliërcursus. Ook voor mij persoonlijk was dat een heuse ommezwaai, aangezien ik tot op dat moment nooit alcohol dronk. Net in die periode begon de West-Vlaamse wijnbouw aan een gestage groei.”

Zelf kreeg Hoedt ook de smaak te pakken. Samen met haar man begon ze in 2021 met een eigen aanplant van 119 wijnstokken in de tuin van het restaurant. “Die hadden in eerste instantie een decoratieve functie. Intussen is onze site in Beselare uitgegroeid tot een magisch plekje, want rondom ons zijn nog twee andere wijnbouwers met een wijngaard begonnen. Wine & Dine Merlijn bevindt zich nu letterlijk tussen de wijngaarden. Een beter statement over de groei van deze nichesector in onze provincie is er eigenlijk niet.”

Carrièreswitch

Ook Marc Dewulf schrijft met Mikken Urban Winery een opvallend verhaal. “In 2017 volgde ik bij Syntra West een opleiding tot wijnbouwer en wijnmaker”, vertelt hij. “Aanvankelijk was dat vooral een hobby, die ik tot leven kon laten

komen op een perceel van 2.500 vierkante meter in Moorslede. Toen we tijdens de coronaperiode de kans kregen om extra grond te kopen en de wijngaard te laten groeien tot één hectare, maakten we daar gretig gebruik van.”

“In die periode werkte ik nog als relatiebeheerder voor grote klanten in de farmaceutische sector”, vervolgt Marc Dewulf. “Toen het coronavirus onder controle was, werd de combinatie van beroep en bijberoep niet meer houdbaar en heb ik me volledig op de wijnsector gefocust. Met jaarlijks 6.000 flessen verdien ik met Mikken wel het beleg op mijn boterham, maar de belangrijkste bron van inkomsten is Ardennesque. Die eenmanszaak focust op de import en distributie van wijnbereidingsmaterialen en oogstbakken voor de Belgische markt. Mijn verkoopervaring en sterke tweetaligheid komen me daarbij goed van pas, zeker nu ook in Wallonië veel mensen zich op wijnbouw richten.”

Perceptie verandert

In West-Vlaanderen vertegenwoordigen 43 wijnbouwers een areaal van 142 hectare aan wijngaarden. Dewulf: “Je moet erdoor gebeten zijn, want het werk brengt uitdagingen met zich mee: de klimaatverandering, de grilligheid van het weer en het kapitaalintensieve karakter zijn de belangrijkste. Als je al grond hebt, is het nog doenbaar, maar door de

schaarste aan gronden is elke vierkante meter die je nog moet kopen ontzettend duur. In Wallonië is het iets eenvoudiger, omdat je daar meer aaneengesloten wijnbouwpercelen hebt en er minder versnippering dan in Vlaanderen is.”

Om de sector prominenter op de kaart te zetten, is investeren in naamsbekendheid en promotie van kapitaal belang. “Alles draait om perceptie”, weet Carine Hoedt. “Tien jaar geleden wisten mensen amper dat er West-Vlaamse wijnen bestonden. Dat gevoel kan je alleen maar veranderen door als restaurateur wijnen uit eigen streek op de kaart te zetten, wat spijtig genoeg nog niet overal het geval is. Uiteraard heeft de sector zijn groeipijnen gekend – de kwaliteit was destijds nog niet wat ze vandaag is – maar er is al veel vooruitgang geboekt.”

De Wine Moments met Carine, elke eerste woensdagavond van de maand bij WijnResto Merlijn, zijn daar het beste voorbeeld van. “Elke keer organiseren we voor de deelnemers een challenge, waarbij we tijdens een blinde proeverij een aantal wijnen uit het themaland van die avond afwegen tegen West-Vlaamse producten. We merken dat de producten uit onze streek daarbij telkens erg goed scoren.”

De lat ligt hoog

Het toont aan dat de lat intussen al erg hoog ligt, weet ook Marc Dewulf. “Qua

kwaliteit hoeven heel wat wijnen uit onze provincie niet meer onder te doen voor buitenlandse producten. Mensen appreciëren die kwaliteit en hebben er geen probleem mee om daar wat meer voor te betalen. Op dit moment zijn onze producten onvermijdelijk iets duurder dan wijnen die in het buitenland op veel grotere schaal worden gemaakt – ‘massa is kassa’ – maar qua prijs-kwaliteitverhouding scoren we almaar beter.”

Er is in een relatief korte periode dan ook heel veel kennis opgebouwd. “Daar hebben Ardennesque en andere distributeurs van noodzakelijke materialen een belangrijke functie in, door wijnbouwers gericht te informeren. We merken dat er veel investeringen zijn in hoogwaardige materialen zoals pompen en inoxvaten.”

Bovendien verkiezen heel wat wijnbouwers een biodynamische aanpak. De meesten ‘bezondigen’ zich niet meer aan het zogenoemde kalendersproeien, maar laten het natuurbewustzijn zegevieren. “De vaststelling dat sproeistoffen veel geld kosten, speelt daar natuurlijk ook in mee”, gaat Dewulf verder. “Biodiversiteit stimuleren kan ook door te kiezen voor natuurlijke bodembedekkers. Daarmee bedek je de ‘zwartstrook’, waar de wortels van de wijnstokken zich bevinden, zodra de wijnstokken diep genoeg geworteld zijn.”

Subsidieprojecten

WijnResto Merlijn spaart kosten noch moeite om de wijnbeleving te stimuleren. “Gelukkig ervaren we heel wat steun bij de uitbouw van het oenotoerisme, dat cruciaal is om de naamsbekendheid van de producten te verhogen”, aldus Carine Hoedt.

“Westtoer doet op dat vlak heel wat inspanningen. Daarnaast heb ik onlangs de bevestiging gekregen dat we via een project in kader van het Europese subsidieprogramma LEADER ook hulp krijgen. Dit project stimuleert kennisdeling, toeristische beleving en korteketeninitiatieven, zodat lokale wijnen zichtbaarder worden en sterker in de markt staan. Op die manier krijgen we tot 65% van onze investeringen terug.”

“De kleinschaligheid van onze nichemarkt is een grote troef op toeristisch vlak.”

Carine Hoedt,
Merlijn Wine & Dine

“Heel wat wijnen uit onze provincie hoeven kwalitatief niet meer onder te doen voor buitenlandse producten.”

Marc Dewulf,
Mikken Urban Winery





Marc Dewulf: "2024 was een rampzalig oogstjaar, maar 2025 zal veel goedmaken en wijnbouwers toelaten om een buffer op te bouwen." © Filip Lanszweert

Zo organiseert Westtoer in samenwerking met wijnbouwers en -restaurants wijnsafari's van een halve dag, waarbij toeristen met een scooter rondtoeren in de streek en diverse wijndomeinen bezoeken. "De kleinschaligheid van deze nichemarkt is daarbij een absolute troef", vindt Hoedt. "Mensen kunnen er nog echt met de wijnbouwer spreken, verschillende wijnen proeven en op de wijngaarden van vergezichten genieten. Ook de recent gecreëerde wandel- en fietsroutes laten deze nieuwe vorm van toerisme enorm groeien."

Marc Dewulf voelt die steun eveneens. "Ook op andere vlakken leeft er veel. Akkoord, de West-Vlaamse wijnbouwer bekostigt zelf veel, maar de praktische hulp van onder meer ILVO (het Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek, redc.), het Proefcentrum Fruitteelt voor de behandeling van plantenziekten

en laboanalyses van Inagro is een grote troef. Wallonië kiest voor de financiering van projecten regelmatig voor crowdfunding, iets wat je in de West-Vlaamse wijnbouw nog niet ziet."

Ruimte voor meer hectares

Marc Dewulf en Carine Hoedt zien de toekomst van de sector positief tegemoet. "Op dit moment telt ons land zo'n 1.000 hectare voor wijnbouw", aldus Dewulf. "Er is zeker nog ruimte om dat tot 3.000 à 4.000 hectare te laten groeien. Ook in Wallonië is er nog veel potentieel. Veel zal afhangen van de klimaatgevoeligheid. Voor een nieuwe wijnbouwer die net aanzienlijk heeft geïnvesteerd, zijn drie à vier slechte oogstjaren op een periode van tien jaar van het goede te veel. 2024 was een rampzalig jaar, maar 2025 zal veel goedmaken en wijnbouwers toelaten om een buffer op te bouwen."

Carine Hoedt voelde de voorbije maanden inderdaad een zucht van opluchting bij heel wat collega's. "Een prima jaar zoals 2025 geeft de burger moed en bevordert de creatie van een fijne dynamiek in het ecosysteem." Toch kan je niet vermijden dat er af en toe iemand de brui aan geeft. "Vergeet het fysieke en mentale aspect niet", onderstreept Dewulf. "Het is een arbeidsintensieve sector. Zeker op kleinere oppervlaktes gebeurt het meeste werk manueel. Je moet fit zijn om het te blijven doen. Mentaal moet je omgaan met de impact van het klimaat en de stress die investeringen met zich meebrengen, en tijd vinden om mensen te ontvangen. Net daarom organiseren mijn vrouw en ikzelf de degustaties uitsluitend tijdens de week. De weekends houden we vrij om de balans tussen werk en privé te bewaren. Op dit moment is dat de ideale aanpak om onze zaak gestaag te laten groeien."

Wijndomein Hoogenhove: "Krachten bundelen met wijnbouwers uit de streek"

Wijndomein Hoogenhove, het bedrijf van de familie Everaert uit Aarsele, is gestructureerd als een besloten vennootschap (bv) met de vier gezinsleden – vader Hans, moeder Katty, zoon Emiel en dochter Michelle – als aandeelhouders. Momenteel beschikken ze over een areaal van tien hectare.

Emiel Everaert: "In 2018 hebben we onze eerste hectare aangeplant, een jaartje later volgde de tweede. Die gronden zorgen momenteel voor een productie van circa 15.000 flessen mousserende wijn en 3.000 à 4.000 flessen 'stille' wijn. In 2024 hebben we nog eens 8 hectare aangeplant, vooral om te anticiperen op toekomstige schaalgrootte. Het is nog even wachten voor we daar effectief mee aan de slag kunnen, maar de plantjes verkeren in uitstekende conditie. Onze nieuwe cuverie is ontworpen voor meer dan 10 hectare, in de kelder laten we 450.000 flessen rijpen."

De wijngaarden bevinden zich volledig achter de woning van de familie, en er zijn nog uitbreidingsmogelijkheden. "Een aantal landbouwers in de buurt zullen vermoedelijk ooit met hun activiteiten stoppen en hebben interesse om de gronden aan ons te verkopen. Over grondschaarste mogen we dus niet mopperen."

Everaert is verheugd over de prima samenwerking met andere wijnbouwers. "Zowel mijn vader als ikzelf hebben destijds stage gedaan bij de mensen van wijndomein Entre-Deux-Monts in Heuvelland. We hebben dezelfde visie over de uitbouw van de West-Vlaamse wijnsector. Uitbater Martin Bacquaert is trouwens ook onze oenoloog-raadgever. We hebben samen geïnvesteerd in een ontbladermachine en kunnen bij elkaar terecht om machines te ontlenen. Daarnaast is er een uitstekende verstandhouding met de intussen zeven wijnbouwers uit de regio Tielt.

We bundelen de krachten om de sector in onze streek te promoten. Het is ook fijn dat lokale restaurants onze wijnen in hun aanbod hebben opgenomen. We hebben hen daarvoor onze glazen ter beschikking gesteld. De analyses van Inagro bieden

bovendien een grote toegevoegde waarde, terwijl de overheidssteun – vooral op vlak van duurzaam werken – erg welkom is."



© Wijndomein Hoogenhove, Thomas Moens Photograph

Wijndomein Den Nachtegael:
"Uitbouw oenotoerisme is van kapitaal belang"

Den Nachtegael, onder leiding van wijnbouwer Dirk Syx, combineert schaalgrootte met een focus op professionalisering. Naast de productie van wijn legt het bedrijf de nadruk op marketing en wijntoerisme als motor voor groei en naamsbekendheid.

Den Nachtegael is de holding boven de diverse vennootschappen die aan het wijndomein van Dirk Syx verbonden zijn. "De opsplitsing van de verschillende activiteiten is er om fiscale, juridische en operationele redenen. Op die manier kunnen we aspecten zoals douaneformaliteiten, taksen en aansprakelijkheid optimaal beheren. Op vlak van schaalgrootte hadden we het geluk te kunnen beginnen op een domein van 18 hectare, met het potentieel om dat in de toekomst nog te laten groeien. Dat is momenteel niet de belangrijkste focus, we mikken nu vooral op extra inspanningen op vlak van sales en marketing."

De aankoopkost van grond is wel een factor die wijnbouwers stokken in de wielen kan steken. "Prijzen tot 140.000 euro per hectare zijn geen uitzondering. Tel daar de kost voor de wijnranken bij en de vaststelling dat je pas na zeven jaar je eerste flessen kan verkopen. Dan beseft je dat dit niet voor iedereen is weggelegd. Het is een uitdaging waar ook andere landbouwers mee sukkelen."

"Grondprijzen tot 140.000 euro per hectare zijn geen uitzondering."

Dirk Syx, wijndomein Den Nachtegael

Voor die verkoop werkt Den Nachtegael via verschillende kanalen. "Ten eerste moet je naamsbekendheid krijgen. Daarvoor is de uitbouw van het oenotoerisme (wijntoerisme, red.) van kapitaal belang", aldus Dirk Syx. "Door hier regelmatig groepen te ontvangen, kunnen we de merknaam geleidelijk aan opbouwen. Daarnaast verdelen we de producten onder meer aan horeca, wijngroothandels en de eigen wijnshop. Op dit moment tellen we in België 30 à 35 verdeelpunten voor ons merk Sinnebec. Sinds half september steken we nog een tandje bij, met iemand die zich puur met de sales bezighoudt. We produceren per jaar 120.000 flessen wijn."

Die raken we heus niet allemaal in onze eigen wijnwinkel kwijt."

Steun geniet Den Nachtegael onder meer van het VLIF (Vlaams Landbouwinvesteringsfonds). "Nu de wijnbouw in ons land is gestegen van pakweg 10 naar 400 bedrijven, groeit ook bij de overheid het draagvlak om promotie te voeren. Dat zou bijvoorbeeld kunnen via een samenwerking tussen Belbul en VLAM, het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing. Ook via deelname aan Europese Interreg-projecten zetten we ons nadrukkelijker op de kaart."



© Filip Lanszweert

Duurzaamheid, kwaliteit en samenwerking versterken West-Vlaamse wijnbouw

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

De West-Vlaamse wijnbouw evolueert in snel tempo naar een sector die duurzaamheid en kwaliteit centraal stelt. Van de keuze voor resistente druivenrassen tot slim hergebruik: wijnbouwers investeren in biodiversiteit, regeneratieve landbouw en circulaire energie. Toch botsen ze ook op uitdagingen, zoals de spanning tussen klassieke druivenrassen en resistente variëteiten of de vraag naar schaalvergroting.

De focus op duurzaamheid is een van de grote gemene delers in de West-Vlaamse wijnbouw, stelt Gido Van Imschoot met voldoening vast. Van Imschoot was 11 jaar voorzitter van de VVS (Vereniging Vlaamse Sommeliers) en stond in 2005 mee aan de wieg van de wedstrijd Beste Belgische Wijn. "Al bij de opstart en aanplant van de wijngaarden besteden de wijnbouwers veel aandacht aan bodemonderzoek en natuurvriendelijkheid. Zeker bij nieuwe domeinen zie je dat er insectenvriendelijke struiken en bomen worden aangeplant om de biodiversiteit te stimuleren." Regelmatig lanceert de Vlaamse Landmaatschappij een subsidieoproep om dergelijke houtkanten aan te leggen. "Binnen de landbouw springt wijnbouw er echt uit: daar wordt biologisch werken sneller opgepikt dan in andere sectoren", vervolgt Stijn Goemaere. Hij werkt als Unit Manager Labo bij Inagro, het West-Vlaamse praktijk- en onderzoekscentrum voor land- en tuinbouw. Hun analyses van bodem, water, mest en gewassen zijn erg

waardevol voor de wijnbouwsector. "Het 'jeugdige' karakter van de sector is een pluspunt: de sector is 25 à 30 jaar jong, waardoor je als kersvers wijnbouwer meteen op de juiste manier kunt starten. Daarnaast speelt de sector gewoon in op een vraag van de consument, die gevoeliger dan ooit is voor de ecologische identiteit van een luxeproduct zoals wijn. De productie van biowijn is zeker niet goedkoper dan die van traditionele wijn, maar gelukkig willen veel consumenten net dat tikkeltje extra betalen voor een biofles. Dergelijke signalen pikt de wijnbouwer

snel op door het wijntoerisme, ook wel 'oenotoerisme' genoemd. Stel dat je voorbij een wijngaard wandelt waar een sproeimachine aan de slag is, dan krijg je bij wijze van spreken al meteen een vieze smaak in de mond." Ook het Biorapport 2024 van het Agentschap Landbouw & Zeevisserij stelt vast dat de wijnbouwsector een van de belangrijkste 'biogroeiers' is in Vlaanderen.

Een van de factoren die de wijnbouwer in de kaart speelt, zijn de schimmelresistente PIWI-druivenrassen.

"Wijnbouwers besteden van bij het begin veel aandacht aan bodemonderzoek."

Wijnexpert Gido Van Imschoot



© Luc Demiddele



“Biologisch werken wordt in de wijnbouw sneller opgepikt dan in veel andere sectoren.”

Stijn Goemaere, onderzoeker Inagro

In Frankrijk gaan ze nog een stap verder, vertelt Gido Van Imschoot. “Daar ben je als wijnbouwer verplicht om de most- en wijnoverschotten aan de staat te leveren, die ze vervolgens distilleert tot industriële alcohol, bijvoorbeeld voor ontsmettingsproducten, parfums of andere extracten. Het is een mooie manier om die reststromen opnieuw economische waarde te geven en voedselverspilling te vermijden.”

Minder of geen gebruik van klassieke gewasbescherming betekent dat er meer biologische alternatieven moeten zijn. Een voorbeeld is kaolien. “Die witte klei wordt in de vorm van een fijne film over de druiven gespoten en vormt zo een fysieke barrière tegen de suzukivlieg. Daardoor kan dit insect het rijpende zachte fruit moeilijker herkennen of aanprikken en legt het er zijn eitjes niet in. Kaolien reflecteert ook het zonlicht, zodat je rond de druiven een koeler microklimaat krijgt. Als natuurlijke en residuvrije oplossing is dat heel geschikt voor duurzame, biologische wijngaarden. Normaal heeft het voldoende geregend vooraleer het oogsttijd is, zodat de kaolienlaag er weer is afgespoeld”, aldus Stijn Goemaere.

Regeneratieve landbouw

Globaal bekeken willen wijnbouwers zoveel mogelijk werken volgens de principes van regeneratieve landbouw.

Stijn Goemaere: “Deze teeltwijze is erop gericht om de bodemgezondheid actief te verbeteren in plaats van ze enkel in stand te houden. In de wijnbouw betekent dit dat de wijnstok wortelt in een levendige bodem vol organisch materiaal, micro-organismen en biodiversiteit. Groenbedekkers, compostgebruik en minimale grondbewerking helpen om koolstof vast te leggen en water beter op te slaan. Hierdoor worden de wijngaarden veerkrachtiger tegen droogte, hittegolven en hevige regen.”

Toch blijven er momenten waarop de omstandigheden zo tegenzitten dat de oogst in gevaar komt. “In die gevallen is het niet altijd slim om blind de natuur haar werk te laten doen”, zegt Gido Van Imschoot. “Een ‘verstandige strijd’ voeren betekent dat je enkel ingrijpt wanneer het écht nodig is, met de minst schadelijke middelen, zoals gerichte biologische bestrijding in plaats van brede chemische toepassingen. Zo bewaak je de lange termijn van de bodem en de druif, zonder de korte termijn volledig te negeren. Het gaat erom een balans te vinden tussen vertrouwen op de natuur en verantwoord ingrijpen.”

Kleinschaligheid

Ook op andere vlakken werkt onze wijnbouw zo groen mogelijk. “Zonnepanelen en energiezuinige installaties doen de stroomfactuur sowieso al krimpen. Bovendien is deze sector heel waterintensief, onder meer door de spoeling van vaten. Zuivering van de gebruikte waterstromen maakt het mogelijk het water opnieuw te gebruiken. Deze sector werkt bij voorkeur met een korte keten. Door de wijn zoveel mogelijk in eigen streek aan de man te brengen, vallen de transportkosten en het brandstofgebruik goed mee”, aldus Goemaere.

Vooraf voor kleinschalige wijnbouwers is dit een troef. Van Imschoot: “Hoe

groter je wordt, hoe meer productie en hoe lager de kans dat je alles in een beperkte actieradius kwijt kan. Als we in de toekomst nog meer richting grootschaligere wijnbouw evolueren, rijst de vraag in hoeverre ze in het buitenland op Belgische wijnen zitten te wachten. Dan wordt promotie heel belangrijk.”

Hoewel het van nature uit niet in de aard van de landbouwer ligt, breekt Gido Van Imschoot toch ook een lans voor meer samenwerking. “Omdat de meeste wijnbouwers actief zijn op een relatief beperkte oppervlakte van

drie tot vier hectare en hun productie evenredig is, is het niet zo evident om zomaar te investeren in een eigen plukmachine, persinstallatie of andere noodzakelijke uitrusting. De meeste processen gebeuren vandaag nog handmatig, dankzij de bereidwilligheid van familie en/of vrienden, als die tenminste beschikbaar zijn. Dan kun je beter overwegen de krachten te bundelen en installaties gezamenlijk aan te kopen, met duidelijke afspraken over het gebruik. Ook samenwerken via een coöperatie of een andere manier kan significante voordelen opleveren.”



“Bij de 135 rassen die vandaag in de Belgische wijnbouw zijn toegelaten, heb je nogal wat PIWI's. Andere rassen overleven dan weer makkelijker bij lange droge of natte periodes. Het zorgt voor minder klimaatafhankelijkheid en meer bedrijfszekerheid”, stipt Van Imschoot aan. “Toch is die keuze niet zo evident, want de consument is niet zo goed vertrouwd met schimmelresistente rassen en grijpt daarom sneller naar klassiekers zoals chardonnay of pinot noir.” Volgens het rapport *De Belgische wijnbouw in cijfers* van de FOD Economie zijn vier van de twaalf populairste wijndruivenrassen in de Vlaamse wijnbouw resistente rassen.

Beperkte voetafdruk

Het is geen toeval dat de aanplant van de wijnstokken vooral op grasvelden gebeurt, vaak op zuidgerichte hellingen. “Daar heeft de bodem al een stabiele

structuur die erosie tegengaat en water beter vasthoudt”, weet Goemaere. “Het gras beperkt bovendien de groei van onkruid en stimuleert een diepere worteling, waardoor de wijnstokken sterker worden. Daarnaast creëert het een gezondere microflora in de bodem en helpt het bij het behoud van biodiversiteit, zodat je de biologie in je eigen voordeel kan gebruiken.”

Daar blijft het niet bij, integendeel. Stijn Goemaere: “De valorisatie van reststromen krijgt almaar meer aandacht. Zo lopen er bijvoorbeeld proefprojecten om de pitten en schillen van de druiven te hergebruiken. De pitten bevatten onder meer oliën die voor de cosmeticawereld interessant kunnen zijn. De resten van de persing fungeren als brandstof voor de productie van biogas, die je vervolgens lokaal weer kan inzetten voor het energieverbruik.”



Lieven Callens en Els Destoop, wijndomein Sentier 74

“Bezig zijn tussen de druiven brengt ons tot rust”

Christina Van Geel, Stem & Pen

In het West-Vlaamse Deerlijk, langs een eeuwenoud wandelpad, staan de wijnstokken van Sentier 74. Hier werken Lieven Callens en Els Destoop aan hun droom. Met respect voor bodem en natuur krijgen hun druiven de tijd om in alle rust op smaak te komen voordat ze met de hand worden geplukt. Een uit de hand gelopen hobby, noemt Lieven het. Zeg gerust passie. Met liefde, aandacht en kunde maken Els en Lieven een mooie, frisse wijn van hoge kwaliteit.

Els: Lieven en ik zijn grote wijnliefhebbers, we houden van een goed glas wijn. Toch een beetje een voorwaarde als je wijnboer wordt (lacht). Wanneer we vroeger met het gezin op vakantie gingen, trokken we vaak naar de bekende wijnstreken in Frankrijk. Het hele proces van druif tot fles fascineerde ons. Zo is de passie stilaan gegroeid.

Lieven: Ik ben zelfstandig schilder en doe mijn werk ontzettend graag. Maar ik was al een poosje op zoek naar een geschikte vrijetijdsbesteding, liefst in de natuur. Met onze passie voor wijn in het achterhoofd ging ik een cursus wijnbouw volgen aan Syntra West in Ieper. Die driejarige opleiding was heel leerrijk. Je ontdekt er het hele proces van wijn verbouwen en maken. Ik had een begeesterende leraar die me motiveerde om zelf iets op poten te zetten. Toen er een perceel zandleemgrond vrijkwam op wandelafstand van ons huis hebben we niet lang getwijfeld. In 2018 plantten we een eerste reeks van 450 druivenranken aan.

Intussen hebben we 1.400 stokken in productie. En in mei dit jaar hebben we de wijngaard uitgebreid naar één hectare, met 4.000 stokken die binnen drie jaar hun eerste druiven zullen dragen. Omdat we geen herbiciden gebruiken, schoffelden we tot nu toe manueel. Maar één hectare onkruid wieden met de hand is zeer slecht voor

de rug (lacht). Dus hebben we onlangs een nieuwe tractor gekocht. Een beetje mechaniseren is noodzakelijk.

Het oogstfeest

Els: Het wijnverhaal was oorspronkelijk Lievens project, maar intussen ben ik helemaal mee aan boord. Ik ben kleuterleidster en na een werkdag zijn we vaak samen aan de slag tussen de druivenranken. We zijn alle twee doeners, werkers, het arbeidsethos zit in ons bloed. De wijngaard vergt veel tijd en energie, ook in de weekends en vakanties. Dat doen we met veel liefde en plezier. We kijken er nooit tegenop, integendeel. Bezig zijn tussen de druiven brengt ons tot rust.

We hebben drie kinderen, die meehelpen met bijvoorbeeld de druivenoogst. Daar maken we altijd een feest van. Familie, vrienden en burens komen plukken. We zorgen voor eten voor de plukkers en 's avonds drinken we samen een glas. Die dag is heel belangrijk voor ons. We doen dit niet enkel om commerciële redenen. Voor ons zijn de sfeer, de contacten en de verbinding tussen mensen net zo belangrijk. Wijn verbindt, zegt men. En die verbinding start al bij het plukken van de druiven of bij een bezoek of proeverij. Het is heel fijn om onze passie te delen met anderen.

De natuur als bondgenoot

Lieven: Door de klimaatverandering wordt België steeds meer een wijnland om rekening mee te houden. Zeker voor witte wijn, rosé en mousserende wijn zijn de omstandigheden goed. Vooral als je het vergelijkt met sommige streken in Frankrijk die stilaan te warm en te droog worden voor lichte, frisse wijnen. Door de warmte krijg je namelijk logge wijn met een zeer hoog alcoholpercentage.

“België wordt steeds meer een wijnland om rekening mee te houden.”

Lieven Callens

2025 belooft een zeer goed wijnjaar te worden. Er was veel zon, de temperatuur was ideaal, niet te warm en niet te koud, er was geen nachtvorst in het voorjaar en het heeft net genoeg geregend. Een druivelaar verdraagt niet té veel nattigheid. 2024 was een rampjaar. Op 23 april hadden we een uur nachtvorst, die de oogst decimeerde. Negentig procent verlies, dat is fors. De natuur is een grote en belangrijke speler in het verhaal. Als wijnbouwer ben je boer, en dus afhankelijk van de natuur. Dat maakt het spannend, maar ook boeiend.

Els: De natuur manipuleren lukt niet. Dus moet je haar zien als bondgenoot. Als je

het goed aanpakt, helpt de natuur je een handje. Zo proberen we de biodiversiteit in de wijngaard te stimuleren met een gemengde haag voor nuttige insecten, zoals lieveheersbeestjes en sluipwespen. Zij zijn de natuurlijke vijanden van bladluizen, die wél schadelijk zijn voor de wijnranken. Tussen de ranken hebben we ook bloemen gezaaid om een fijne omgeving te creëren voor de niet-schadelijke insecten.

“We stimuleren de biodiversiteit in de wijngaard met een gemengde haag voor nuttige insecten.”

Els Destoop

Lieven: Er worden hier geen herbiciden, insecticiden of andere chemische bestrijdingsmiddelen gebruikt. Ik volgde een opleiding die je leert te anticiperen op mogelijke ziekten én een cursus landbouw. Ik ben dus effectief boer. Je hebt dan ook best al wat kennis van de natuur, voordat je wijnboer wordt. Zonder cursus begin je er beter niet aan.

Kwaliteitsmerk BelBul

Lieven: Voor we de eerste wijnstokken plantten, hebben we een bodemanalyse laten doen. We zitten hier op een zandleembodem, heel geschikt voor wijnbouw. In de bodem zit ook veel glauconiet, een mineraal dat wijst op de aanwezigheid van ijzerzandsteen. Heel goed voor de mineraliteit van onze pinot blanc.

Op Sentier 74 hebben we een aantal Franse klassiekers staan. Vooral pinot blanc en gamay, maar ook chardonnay,

pinot noir en een beetje pinot meunier voor de mousserende wijnen. In 2023 hebben we voor het eerst een mousserende wijn op de markt gebracht. Die ging vlot over de toonbank. Bubbels zijn heel populair in België. We zijn dan ook superblij dat onze aanvraag om aan te sluiten bij het BelBul-label is goedgekeurd. Om dat kwaliteitslabel te mogen dragen moet je aan een aantal strenge eisen voldoen. Dat we toegelaten zijn, betekent dat de kwaliteit van onze mousserende wijn zeer goed is.

In België is er weinig regelgeving wat betreft het aanplanten van druivenrassen. Je kan eigenlijk doen wat je wil. In de champagnestreek ben je als wijnboer bijvoorbeeld beperkt tot bepaalde rassen zoals chardonnay en pinot noir. Alles is er veel strikter: de aanplanting per hectare, de hoogte van je loofwand, de maximale opbrengst per hectare. In België zijn we zo ver nog niet.



Lieven Callens: “Als wijnbouwer ben je boer, en dus afhankelijk van de natuur. Dat maakt het spannend, maar ook boeiend.” © Sentier 74, Lynn Fotografie

Alles kan en mag, en dat maakt het ook moeilijker om een eigen identiteit als wijnland te vinden. In de Elzas mag je bijvoorbeeld niet om het even welke fles gebruiken voor je wijn. De lange, dunne flessen van elzaswijnen zijn een kwaliteitsmerk op zich.

Kwaliteit boven kwantiteit!

Lieven: Dat een ingevoerde Zuid-Afrikaanse wijn hier verkocht wordt voor zes euro terwijl je voor een Belgische wijn vijftien tot twintig euro per fles betaalt, dat begrijpen de mensen soms niet. Belgische wijn is voorlopig nog relatief duur, onder andere omdat de wijn hier in kleinere hoeveelheden gemaakt wordt. Niet te vergelijken met de massaproductie in bijvoorbeeld Zuid-Afrika, Chili of Californië, waar ze wijn verbouwen op domeinen van duizenden hectares. De hogere prijs bij ons moet uiteraard gecompenseerd worden door topkwaliteit. De lat ligt dus hoog voor ons.

In veel landen wordt er gewerkt met een coöperatief systeem. Mensen delen er materiaal zodat niet elke wijnboer in

dezelfde dure machines moet investeren. Wij hebben nu een machine nodig om het ijzeren kapje op de mousserende wijnen te draaien. Elke wijnbouwer heeft zo'n machine nodig. Als we ons in de toekomst verenigen in coöperatieven die gezamenlijke aankopen doen, kunnen we de kosten drukken.

Het boeren-DNA

Els: Naast onze wijngaard ligt een wandelpad. Dagelijks passeren er wandelaars en fietsers die even stoppen en een praatje maken. Dat pad heeft al tot veel fijne ontmoetingen geleid. En het ligt er blijkbaar al eeuwen. Toen we op het gemeentearchief in oude kaarten doken, zagen we dat het pad begin 19e eeuw de naam Sentier 74 kreeg, of wandelpad nr. 74. 1974 is toevallig ook het geboortjaar van Lieven. We hebben dus niet lang moeten nadenken over de naam van ons wijndomein. Het is ook symbolisch, 'sentier' staat voor de nieuwe weg die we ingeslagen hebben als wijnboeren.

Ik ben zelf trouwens een boerendochter. De liefde voor het land heb ik van thuis meegekregen. Mijn papa is intussen

81 en hij rijdt nog altijd rond met zijn pikdors. Onze wijngaard fascineert hem. Het is een gewas dat hij helemaal niet kent. Als het lang droog geweest is, dan staan zijn bieten helemaal slap. "Man man, die wijnranken, zo fris groen dat die staan!", zegt hij dan. "Ge moet die wel veel water geven voorzeker?" *(lacht)* Dat onze druiven heel andere noden hebben dan zijn bieten, begrijpt hij niet. Maar hij is stiekem wel trots op wat we doen. Als we samen een glas van onze wijn drinken, dan zien we hem glunderen.

Ik trouw nooit met een boer, zei ik als kind. Het leek me niet het meest charmante leven. Mijn ouders waren gebonden aan hun boerderij. Elke dag vroeg opstaan om de koeien te verzorgen. En als we dan eens een dag naar zee gingen, moesten we op tijd terug zijn om de koeien te melken. Maar kijk, uiteindelijk zit er er toch een boer naast mij. Het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Da's het ondernemers-DNA zeker? Of het boeren-DNA *(lacht)*.



Els Destoop: "We doen dit niet enkel om commerciële redenen. Voor ons zijn de sfeer, de contacten en de verbinding tussen mensen net zo belangrijk." © Sentier 74, Lynn Fotografie

K

Kennis
West.be

**Wat zijn de droogtemaatregelen
in de West-Vlaamse landbouw?**

Ga net als Johan naar
KennisWest.be voor het
antwoord op deze en nog
heel veel andere vragen.

**Johan,
medewerker
Inagro**

west-vlaanderen
de gedreven provincie



W

Dirk Talpe en Patricia Lenoir, wijndomein Ravenstein

“Zo natuurlijk mogelijk kweken, is onze drijfveer”

Christina Van Geel, Stem & Pen

Op de zuidflanken van de Amerikaberg in Kruseke (Wervik), met prachtig uitzicht op de Leievallei, ligt wijndomein Ravenstein van Dirk Talpe en Patricia Lenoir. Dirk en Patricia baatten een ecologische bloemisterij uit maar schoolden zich enkele jaren geleden om tot wijnboeren. In 2024 ontving Ravenstein het kwaliteitslabel 100% West-Vlaams. Duurzaamheid, passie en beleving staan centraal in alles wat Dirk en Patricia doen. Met liefde en vakmanschap maken ze kwaliteitswijnen en nemen ze bezoekers op sleeptouw in hun verhaal. Een verhaal dat begint op de wijngaard en eindigt in het glas.

Dirk: Ik herinner me dat ik als jong gastje rondfietste in de streek en dacht: “We zitten hier op een boogscheut van de Franse grens. Hoe komt het dat hier geen wijnstokken staan?” Zelf wijnboer worden was toen geen concreet plan. Maar hoe je van een simpele vrucht een lekkere drank maakt, dat intrigeerde me wel. Zo heb ik als kind eens geprobeerd om wijn van rabarber te maken. Dat mislukte faliekant (lacht). Ik had de wijn gebotteld en opgeslagen in onze kelder. Tegen het einde van de zomer werd het alsmäär warmer in die kelder en de wijn begon te gisten. Waarschijnlijk had ik de flessen niet goed afgesloten, want op een nacht vlogen de kurken eraf met een enorme knal. Mijn moeder dacht dat ‘den Duits’ weer binnengevallen was. Onze kelder heeft maanden naar die rabarberwijn gestonken. Ik heb aan mijn ouders moeten beloven om zoiets nooit meer te proberen (lacht).

Mijn ouders waren melkveehouders. Maar ik had het altijd al meer voor planten. Van kinds af aan was ik bezig met bloemen zaaien en stekjes steken. Als kleine jongen verzamelde ik zaadjes van afrikaantjes. Ik plantte die zaadjes en ging elke dag kijken hoe ze opschoten en groeiden. Het stond dus in de sterren geschreven dat ik tuinbouwschool zou doen. Ik ben zo iemand van wie wordt gezegd dat hij ‘groene vingers’ heeft, maar eigenlijk zijn het bruine. Er zit altijd

aarde onder mijn nagels. Ik voel mij thuis in de natuur.

Van bloemisterij tot wijndomein

Patricia: Mijn vader was veehandelaar. Maar ik was bang van koeien. Ik was dus heel blij dat Dirk het melkveebedrijf van zijn ouders niet wilde overnemen (lacht). De dag dat ik Dirk heb leren kennen zei hij al: “Ik ga mijn eigen zaak starten, het is te nemen of te laten.” Dat was echt zijn levensdoel.

Dirk: Ondernemen zit in mijn bloed, da’s waar. Ik wil graag mijn eigen ding doen. Ik kan het niet verdragen dat iemand op mijn vingers kijkt en mij oplegt wat ik moet doen. Na de tuinbouwschool heb ik samen met Patricia Bloemisterij Talpe opgericht. Dat was ons eerste ‘kindje’. Planten zijn eigenlijk niet veel anders dan dieren: je moet er voor ze zijn. Je leeft met de seizoenen en met de natuurelementen. Je runt een bedrijf, maar wel een met levende producten. Het is een heel natuurlijk, intens bestaan.

Een ondernemer is ook altijd op zoek naar nieuwe mogelijkheden en uitdagingen. En op 5 mei 2017 hebben we onze eerste wijnstok in de grond gestoken. Ik weet het nog goed, het was een zonnige vrijdag. We waren de eerste professionele wijnboeren van Wervik. Drie jaar later kwam onze productie op gang. We hebben het wijndomein

uitgebreid en de bloemisterij afgebouwd. Een compromis tussen onze stiel en het goede leven. De vroegere koeienstal van mijn vader hebben we omgebouwd tot degustatieruimte. Ik heb de belofte aan mijn ouders dus niet gehouden, ik ben weer wijn gaan maken. Maar wel een pak professioneler dan toen (lacht).

We lenen het land van onze kinderen

Dirk: Mijn kennis van de natuur komt goed van pas in de wijnbouw. Ik ken elke vogel die hier rondvliegt. Ik ken het gevaar én het nut van de insecten in onze wijngaard. Veel wijnbouwers zien een insect en halen meteen de spuitbus boven. Terwijl dat insect net zo goed een natuurlijke vijand kan zijn van een ander, schadelijk insect. Sluipwespen, lieveheersbeestjes, libellen en zweefvliegen zijn bijvoorbeeld heel nuttige insecten. Die mag je niet zomaar doodspuiten.

“Wijnbouwers experimenteren erop los, waardoor België nog geen wijnidentiteit heeft.”

Dirk Talpe

Zo natuurlijk mogelijk kweken, dat is mijn drijfveer. “With respect for nature” – dat was trouwens de slogan van onze bloemisterij. We hebben het altijd zo gedaan.

Als wijnboer wil ik op mijn terrein rondlopen zonder het gevoel te hebben dat ik de natuur schade toebreng. Op onze wijndozen staat: “Wij erven het land niet van onze ouders, we lenen het van onze kinderen”. Dat is belangrijk. Dat er na ons nog leven mogelijk is.

Patricia: Wijn maken is op zich niet moeilijk als je goeie druiven hebt. En daarvoor moet je goeie vriendjes zijn met de natuur. Je moet constant op de natuur anticiperen. De natuur manipuleren zal je nooit lukken. Die strijd verlies je altijd. Ons werk wordt ‘s morgens bepaald door de barometer. Je moet flexibel zijn en je planning, als het weer het wil, helemaal overhoop gooien.

Het potentieel van een mooi wijndomein

Dirk: Het Belgische klimaat is koeler dan pakweg dat van Frankrijk of Spanje en dat heeft gevolgen voor de wijnbouw.

Ons klimaat is ideaal voor witte en mousserende wijnen met veel aroma’s. Pinot en chardonnay zijn rassen die hier gedijen. Dat moeten we respecteren. Je moet niet proberen om hier zuiderse rassen te planten zoals tempranillo of shiraz. De kans dat je die druiven mooi rijp krijgt is klein. Maar toch worden die rassen soms aangeplant.

Wijn verbouwen is een hype geworden. Wijnbouwers experimenteren erop los, wat ervoor zorgt dat we als land nog geen wijnidentiteit hebben. In de Bourgogne vind je chardonnay en pinot noir. In de Bordeaux vind je merlot, cabernet franc en sauvignon. Je weet waarvoor die regio’s gekend zijn. In België hebben we misschien zeventig verschillende soorten stokken staan. Iedereen zoekt en probeert. Daardoor vindt de buitenlandse handel ons land nog onvoldoende. Want wat is dat dan, een typisch Belgische wijn? Het vraagt de nodige tijd én vakkennis om een sterke Belgische identiteit op te bouwen.

Patricia: Volgens een studie van het KMI wonen we door de klimaatverandering nu in het Reims van een dertigtal jaar

geleden. Tegen 2050 zullen we hier het klimaat hebben van de Bourgogne. De grens om goede wijn te maken schuift alsmäär op naar het noorden. België heeft dus zeker het potentieel om een mooi wijnland te worden. Maar we zullen keuzes moeten maken. We zullen onze identiteit moeten bewaken.

De magie van terroir

Dirk: Ik besef hoe langer hoe meer het belang van terroir. Dat is een complex begrip, dat je onmogelijk kan vertalen. Terroir is je bodem, je ligging, je leefgebied, het weer en het klimaat, en hoe je als wijnboer omgaat met alles wat de natuur je geeft. In onze wijn smaak je heel duidelijk het terroir. We maaien en schoffelen de bodem zodat we geen bodemherbiciden hoeven te gebruiken. Met de aanplant van gemengde hagen geven we een schuilplaats aan de natuurlijke vijanden van schadelijke insecten. Veel mensen zijn verbaasd over de mineraliteit die je smaakt in onze wijn, terwijl onze stokken nog jong zijn. Dat is omdat we 200% respect hebben voor ons terroir.

“De grens om goede wijn te maken schuift steeds op naar het noorden.”

Patricia Lenoir

Patricia: Als je bij ons aan de grond ruikt, dan ruik je levende bodem. En in onze wijn smaak je de natuur. Het is toch pure magie: als je wijn maakt van appels, dan smaak je appels. Wijn van rabarber smaakt naar rabarber. Maar wijn van druiven, daar smaak je van alles in. Kruiden, bloemen, tropisch fruit, ... Mensen zeggen soms: "Ik smaak mango. Doen jullie dan mango's in je wijn?" Nee, natuurlijk doen wij er geen mango's in. Dat is de magie van terroir!

Dirk: We missen in België een echte professionele opleiding tot wijnbouwer. Met een cursus van 80 uur ben je al wijnboer. Zo gaat het ambacht verloren. Ik heb me omgeschoold tot wijnbouwer via een drie jaar durende cursus bij Syntra West. En ik leer nog elke dag bij via extra cursussen, boeken en gesprekken met wijnboeren. Met goesting alleen kom je er niet. Bij gebrek aan kennis worden veel wijngaarden uit emotie aangeplant,

vaak op een totaal ongeschikt terroir. Dat zijn vaak mensen met veel geld. Een wijngaard zou mooi staan naast hun oprit, vinden ze. Maar goeie wijn maak je met goeie druiven, niet met geld. En die goeie druiven, die vergen kennis, geduld en vakmanschap.

Een moodboard vol toekomstplannen

Dirk: Ik ben heel nieuwsgierig. Ik ben voortdurend op zoek naar wat anders en beter kan. Ik heb nu een boek liggen over wijnbouw in België in 1852. Bepaalde methodes van toen zijn nu in onbruik. Omdat het klimaat veranderd is, of omdat ze te duur zijn of uit de mode geraakt zijn? In mijn wijngaard heb ik net twee historische rassen geplant. Eentje is van 800 na Christus en is begin 2000 herontdekt in Duitsland. Als het al zo lang meegaat, dan moet dat toch een heel taai ras zijn. In het verleden zijn er

nog klimaatveranderingen geweest. De rassen die dat overleefd hebben, zijn misschien een antwoord op de huidige klimaatverandering. Dit jaar krijgen we voor het eerst een beperkte oogst van dat historische ras. Ik ben heel benieuwd naar het resultaat.

Ik kan nooit oud genoeg worden om al mijn dromen waar te maken. Dat is de aard van de ondernemer, er is altijd weer een ander en verder doel. Je moet blijven vooruitdenken, blijven verbeteren, jezelf blijven heruitvinden. In mijn bureau hangt een moodboard met alle toekomstplannen. Onze dochter droomt van een eigen restaurant op het domein. Ik zou graag een echte wijnkelder hebben. Als het de natuur belijft, genieten we nog van een aantal zeer mooie (wijn)jaren.

Martin Bacquaert, wijndomein Entre-Deux-Monts

“Wijn maken is een ambacht en een passie, geen exacte wetenschap”

Christina Van Geel, Stem & Pen

Op de glooiende flanken van de Rodeberg en de Zwarteberg, recht in het hart van Heuvelland, is wijnbouwer Martin Bacquaert actief. Hier werkt hij aan zijn missie: met ingetogen trots en een diep respect voor natuur en klimaat de best mogelijke Belgische wijnen verbouwen. Aan de wieg van wijndomein Entre-Deux-Monts staan drie generaties Bacquaert: grootvader Jean, vader Yves en (klein)zoon Martin. Authentiek West-Vlaams ondernemers-DNA dat bruist als een frisse mousserende Belgische wijn.

Martin Bacquaert: Als kind was ik al geboeid door de natuur. Ik ging op ontdekking in de velden en heuvels nabij Vlamertinge, het dorp waar ik opgegroeid ben. Of ik ging wildkamperen met vrienden. Ik was al vroeg geïnteresseerd in alles wat met planten, bodem en klimaat te maken heeft. Het was niet voorbestemd dat ik wijnbouwer zou worden, wel dat ik met de natuur zou werken. Dat was een kinderdroom. En blijkbaar zat ik ook voortdurend met mijn neus in de kookpotten van mijn moeder. De fascinatie voor smaken en aroma's was er al.

Van opleiding ben ik bio-ingenieur. Als bio-ingenieur bestudeer je dieren, planten en micro-organismen en hun interactie met de omgeving. Kennis die je ook als wijnboer goed van pas komt. Ik was nog niet concreet met wijn bezig, maar mijn vader had een kleine wijnhandel. Tijdens mijn studies ging ik druiven plukken in de Bordeauxstreek bij een leverancier en vriend van hem. Die man zag wat in mij en ik mocht hem helpen met het maken van de wijn. Tijdens een Erasmusjaar in het zuiden van Spanje belandde ik tussen de druiven in Córdoba. De lokale wijnbouw fascineerde me. En ik realiseerde me dat wijn verbouwen eigenlijk heel nauw

aansloot bij mijn studies én mijn liefde voor de natuur. Het zaadje was al veel eerder geplant, de passie was gaan rijpen. Na mijn studies heb ik me in Frankrijk gespecialiseerd in de oenologie, de wetenschap die wijn bestudeert. Daar, in Montpellier, heb ik ook wijn leren drinken. Collega-studenten experimenteerden met eigen brouwsels. Dat was heel interessant (lacht).

Een zacht maar beslissend duwtje

Ik dacht er toen nog niet aan om wijn te verbouwen in België. Ik zou naar het zuiden trekken, naar Spanje, Chili of Australië. Ik zou er op een groot wijndomein werken en nieuwe smaken ontwikkelen of bestaande smaken optimaliseren. Dat was het plan. Maar de ultieme droom van een student wijnbouw is toch om je eigen wijn te maken. En dankzij mijn grootvader had ik ook die kans. Halfweg de vorige eeuw was mijn grootvader erin geslaagd om eigenaar te worden van een prachtig stuk grond, gelegen op de glooiende flanken tussen de Rodeberg en de Zwarteberg. Ideaal voor wijnbouw. Onder impuls van mijn vader Yves plantten we in 2004 onze eerste 1.000 wijnstokken. Mijn vader heeft me nooit gepusht om zelf wijnbouwer te worden. Maar hij voelde mijn passie en gaf me een zacht maar beslissend duwtje in

de juiste richting. Bij onze eerste oogst in 2008 werd duidelijk dat het terroir van mijn grootvader Jean de juiste eigenschappen had om van Entre-Deux-Monts een mooi wijndomein te maken. De druiven waren van uitstekende kwaliteit. Het resultaat was een wijn die drie generaties met elkaar verbond.

Pionierswerk in Heuvelland

Het ondernemen zit duidelijk in onze genen. Mijn vader had er bijvoorbeeld altijd van gedroomd om een wijngaard aan te planten op de grond van zijn vader. En gaandeweg begon ik met hem mee te dromen. Zijn steun en stimulans waren belangrijk, want een wijndomein uitbouwen in België is niet simpel. Het is niet zonder risico. Die eerste jaren waren een serieuze leerschool. Je moet eerst heel veel investeren en geduld oefenen vooraleer je de vruchten van alle inspanningen kan plukken. Je moet echt stevig in je schoenen staan om te blijven geloven in je project.

We deden ook pionierswerk. We waren misschien niet de eerste wijnbouwers in de streek, maar er waren geen instanties en amper collega-wijnbouwers bij wie we voor advies terechtkonden. Er waren momenten van twijfel, ik voelde me weleens alleen. Als je nog niks geproduceerd hebt, is dat vele werken

Dirk Talpe (rechts): "Een ondernemer is altijd op zoek naar nieuwe mogelijkheden en uitdagingen. Zo werden we de eerste professionele wijnboeren van Wervik." © Ravenstein



en investeren ook niet motiverend. Zullen de druiven mooi rijpen, zal ik een goeie wijn kunnen produceren en ga ik die ook kunnen verkopen? Zal het allemaal rendabel zijn? Je worstelt met veel vragen en onzekerheden.

Als wijnbouwer moet je van alle markten thuis zijn. Van de keuze van je terroir en wijnstokken, over het hele chemische proces van wijn maken, tot de marketing van je wijn. Van de plant op het veld tot de fles die je verkoopt, er komt echt heel veel bij kijken. Als je wil leven van de opbrengst van je wijndomein mag je zeker die laatste stap niet onderschatten. Een slechte wijn verkoopt niet, da's een feit. Maar een goeie wijn is ook geen garantie op succes als je hem niet goed in de markt zet. Al die verschillende facetten maken wijn verbouwen natuurlijk ook ontzettend boeiend. En gelukkig heb ik intussen een sterk team van zeven mensen rond mij, ieder met zijn eigen specialiteit.

“Goeie wijn is geen garantie op succes als je hem niet goed in de markt zet.”

We zijn trots op onze druiven en onze wijn, en op waar we vandaag staan. Maar we blijven ingetogen en bescheiden, met de voetjes op de grond, omdat we sommige zaken niet zelf in de hand hebben. We controleren en beïnvloeden wat we kunnen. Maar je hebt bijvoorbeeld nooit vat op het weer en het klimaat.

De laatste jaren vormt de grilligheid van de natuur een steeds grotere uitdaging. Uitzonderlijke droogte en hitte, extreme regenval, wind, vorst en hagel zijn externe factoren waarmee we steeds meer rekening moeten houden. Deze zomer waren er bijvoorbeeld felle hagelbuien in Duitsland. Dat zijn grote



Martin Bacquaert: “In wijn lees je het verhaal van een heel jaar werken. Een verhaal van snoeien, wieden, maaien, oogsten, rijpen, gisten en bottelen.” © Entre-Deux-Monts

risico's voor de wijnbouw. Je kan alleen maar hopen dat je daarvan gespaard blijft.

Voordelig klimaat

Een koel klimaat zoals het onze is perfect om mousserende wijnen te maken. De nabijheid van de Noordzee en de bijna constante wind zorgen er ook voor dat we hier in de glooiingen tussen de Rodeberg en de Zwarteberg geen extreme temperatuurverschillen hebben. Toch houden we in ons

achterhoofd wel degelijk rekening met klimaatverandering. Dat moet ook.

De klassieke, meer zuidelijke wijnregio's komen stilaan in de problemen. Het wordt er te droog en te warm om mooie wijnen te maken. Zij moeten steeds meer water toevoegen, dat ook alsmaar schaarser wordt. Op een bepaald moment zal de waterkraan in bepaalde wijnregio's dichtgaan omdat er voorrang wordt gegeven aan essentiële

landbouwgewassen. Daar blijven wij allemaal van gespaard. Als natuurliefhebber is het voor mij tegenstrijdig dat net de verandering van het klimaat een positieve invloed zou uitoefenen op de kwaliteit van onze stille wijnen. Voor de planeet is de klimaatverandering alleen maar negatief. Maar puur teelttechnisch ondervinden wij er geen nadelen van.

Belgische kwaliteit

België heeft het potentieel om een klein en fijn wijnland te worden, misschien te vergelijken met een land als Oostenrijk, en dan voornamelijk in de bubbels. Vanuit het buitenland is er bescheiden aandacht voor België.

Die aandacht wordt nu aangewakkerd door BelBul. In Frankrijk heb je champagne, in Spanje cava, in Italië prosecco. BelBul is het keurmerk voor Belgische mousserende wijnen, vervaardigd volgens de méthode traditionnelle. Het hanteert strikte criteria rond herkomst, productiemethoden en kwaliteit, en biedt consumenten de garantie dat ze een Belgische mousserende wijn van uitzonderlijke kwaliteit kiezen. Die verzamelnaam helpt wijnbouwers ook om zich te profileren in

binnen- en buitenland. We mogen als wijnland gerust wat chauvinistischer zijn. We zien dat ook Belgische klanten op restaurant nog te gemakkelijk naar buitenlandse bubbels grijpen. We mogen echt wat trotser zijn op onze Belgische kwaliteit.

Connecteren met de natuur

Ons land telt steeds meer goeie wijnbouwers, al merken we dat het stilaan stagneert. Da's een goeie zaak. De kwantiteit mag de kwaliteit niet overschaduwen. Binnenkort zitten we aan een landelijke productie van vijf miljoen flessen, behoorlijk veel voor een klein land als België.

Sommige mensen beginnen wijn te verbouwen omwille van de romantiek. Maar wijn maken is meer dan een stemmig bistrotafeltje bij zonsondergang op Instagram posten. Je moet je ontzettend goed informeren voor je begint. Het vergt bloed, zweet en soms ook wel tranen. Wijn maken is een ambacht en een passie, geen exacte wetenschap. Vreugde en verdriet wisselen elkaar af. Het is hard werken, maar ook genieten. Ik vind het heerlijk om tussen onze wijnranken te wandelen. Er zijn maar

weinig beroepen waarmee je zo dicht bij de natuur staat. Afgelopen zomer ben ik samen met twee vrienden en onze kinderen gaan kamperen tussen de wijnranken, zalig!

Een verhaal op zich

Wijn is een fantastisch product. Als je wijn proeft, smaak je het verleden. Je smaakt het terroir van het jaar voordien. Deze zomer hebben we de wijn van 2024 gebotteld. In die wijn lees je het verhaal van een heel jaar werken. Een verhaal van snoeien, wieden, maaien, oogsten, rijpen, gisten en bottelen. We delen dat verhaal met de mensen die bij ons op bezoek komen. Het glas wijn dat we hun presenteren is een verhaal op zich.

Mijn grootvader is twee jaar voor het planten van de eerste wijnstokken overleden. Hij was mijn peter, ik had een goeie band met hem. Zijn liefde voor de natuur en voor een goed glas wijn heb ik met hem gemeen. Het is heel jammer dat hij nooit zal weten dat er elk jaar zoveel moois op zijn grond groeit. Maar zijn DNA leeft voort in de wijn die we jaar na jaar produceren.

Martin Bacquaert: “Ik vind het heerlijk om tussen onze wijnranken te wandelen. Er zijn maar weinig beroepen waarmee je zo dicht bij de natuur staat.” © Entre-Deux-Monts



Investerings bereiken hoogtepunt, maar kloof met Vlaanderen groeit

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

Na een kleine terugval in 2023 trokken de investeringen in de West-Vlaamse economie vorig jaar opnieuw aan tot een nieuw recordbedrag van 5,43 miljard euro, een stijging van 1,6%. Daarmee doet de kustprovincie het minder goed dan Vlaanderen, dat een groei van 2,6% mocht optekenen.

Het was nipt, maar met 5,43 miljard euro aan investeringen in de West-Vlaamse economie gaat 2024 de geschiedenisboeken in als een absoluut recordjaar. Toch is dit geen reden tot euforie want onze provincie verliest steeds meer terrein op de rest van Vlaanderen. In het Vlaamse Gewest stegen de investeringen namelijk met 2,6% tot 34,60 miljard euro. Het West-Vlaamse aandeel in het Vlaamse totaal verwaterde daardoor tot 15,7%. Dat is een heel pak minder dan de 19,0% van twee jaar eerder. We moeten al bijna 20 jaar terug in de tijd om een slechter cijfer te vinden: 15,4% in 2005.

Een eenduidige verklaring voor die groeiende kloof is moeilijk te vinden, al blijkt bijvoorbeeld wel dat het West-Vlaamse aandeel in specifiek de industriële investeringen in 2023-2024 gemiddeld 21,5% bedroeg, tegenover 24,7% gemiddeld in de periode 2018-2022. In diezelfde periode namen

deze investeringen in Vlaanderen juist met 11,7% toe, volgens data-analyse van POM West-Vlaanderen. Vergelijkbare trends zijn zichtbaar in de sectoren groot- en detailhandel en vervoer en opslag.

Investeringskampioenen

Op zoek naar de investeringskampioenen doorworstelden we de jaarrekeningen van alle West-Vlaamse bedrijven van 2023. Heel veel veranderingen in de ranking zijn er op het eerste gezicht niet. Maar liefst zes bedrijven slaagden erin om hun positie in de top 10 vast te houden. Wel opvallend: we speelden het volledige erepodium van het jaar voordien kwijt. Autoruitenproducent Soliver, vastgoedbedrijf Koramic Real Estate en de Intercommunale Maatschappij voor Gas en Elektriciteit van het Westen, beter bekend als Gaselwest, duiken niet meer op in de top 10.

Dit betekent dat we een nieuwe koploper hebben. De titel van investeringskampioen 2023 gaat naar Vancia Mobility Lease, een van de toonaangevende spelers op de Belgische leasingmarkt met een klantenportefeuille van ruim 1.300 bedrijven. Het is een heel diverse groep, gaande van zelfstandigen met één leasewagen tot multinationals met meer dan 500 exemplaren. Het bedrijf met hoofdkwartier in Kortrijk is actief in heel België, maar is het sterkst aanwezig in de provincies Oost- en West-Vlaanderen. Daarnaast heeft het ook al meer dan 30 jaar een vestiging in het Franse Rijsel. Daar bedienen ze Belgische klanten die een filiaal over de grens hebben en voor hun lokale medewerkers op zoek zijn naar een leasewagen.

Klanten kunnen bij Vancia Mobility Lease terecht voor zowat alle automerken. Op vandaag telt de totale vloot 10.000 wagens, waarvan 600 aanloopwagens – een gewaardeerde extra dienstverlening. Sinds kort heeft het bedrijf zijn aanbod uitgebreid tot een totaalpakket met niet alleen leaseoplossingen voor de auto, maar ook voor laadpalen, fietsen en andere mobiliteitsalternatieven.

Vancia Mobility Lease viert dit jaar zijn 40e verjaardag. Het is nog altijd een authentiek familiebedrijf, dat behoort tot de Groep Vandecasteele. De allereerste werknemer in 1985 was Guy Hannosette. Hij is de huidige commercieel directeur van Vancia Mobility Lease. Het bedrijf telt

Waarborgleningen PMV

Jonge bedrijven die over onvoldoende waarborgen beschikken voor een kredietverstrekking bij een bank, kunnen een beroep doen op een waarborglening bij de Participatiemaatschappij Vlaanderen (PMV). Onder bepaalde voorwaarden kunnen ze een waarborg krijgen tot en met 2,25 miljoen euro. Die mag maximaal 75% van het kredietbedrag dekken. In ruil voor een eenmalige premie neemt het Vlaamse Gewest een deel van het risico over van de bank, wat aanleiding geeft tot een hogere bancaire kredietverstrekking.

Jaarlijks kent PMV in totaal zowat 300 miljoen euro aan waarborgen toe. In 2024 was dat net geen 309 miljoen euro, een stijging van 3% ten opzichte van het jaar voordien, maar beduidend minder dan het recordjaar 2022. In dat jaar kende PMV maar liefst 334 miljoen euro aan waarborgen toe. Voor West-Vlaanderen was 2024 wél een absoluut recordjaar, want het bedrag steeg van 50,3 naar 56,3 miljoen euro. Daarmee was onze provincie goed voor 18,22% van de toegekende waarborgen.

Tabel 2: Toegekende waarborgleningen door PMV in 2024 per provincie (in miljoen euro)

Provincie	Waarborgbedrag	Percentage	Aantal verbintenissen
Antwerpen	102,45	33,16%	543
Oost-Vlaanderen	78,90	25,54%	426
West-Vlaanderen	56,30	18,22%	323
Limburg	36,80	11,91%	214
Vlaams-Brabant	33,66	10,89%	233
Andere	0,87	0,28%	9

Tabel 1: top 10 van de grootste investeerders in West-Vlaanderen in 2023

Naam	Gemeente	Totaal	In M.VA (1)	In IM.VA (2)
Vancia Mobility Lease nv	Kortrijk	€ 111.131.006	€ 110.006.658	€ 1.124.348
Daikin Europe nv	Oostende	€ 105.685.477	€ 46.098.447	€ 59.587.030
Unilin bv	Wielsbeke	€ 84.660.656	€ 79.840.088	€ 4.820.568
Global Sea Mineral R. nv	Oostende	€ 80.215.613	€ 79.704.500	€ 511.113
CNH Industrial nv	Zedelgem	€ 68.160.151	€ 44.488.821	€ 23.671.330
Bekaert nv	Zwevegem	€ 62.125.091	€ 15.635.710	€ 46.489.381
Aspiravi nv	Harelbeke	€ 61.825.505	€ 61.825.505	€ 0
2XL nv	Zeebrugge	€ 57.127.439	€ 56.989.899	€ 137.540
Fremato Group nv	Waregem	€ 55.696.921	€ 55.696.921	€ 0
H.Essers Liquid Bulk nv	Brugge	€ 52.263.245	€ 52.263.245	€ 0

Bron: Graydon Belgium op basis van de jaarrekeningen.

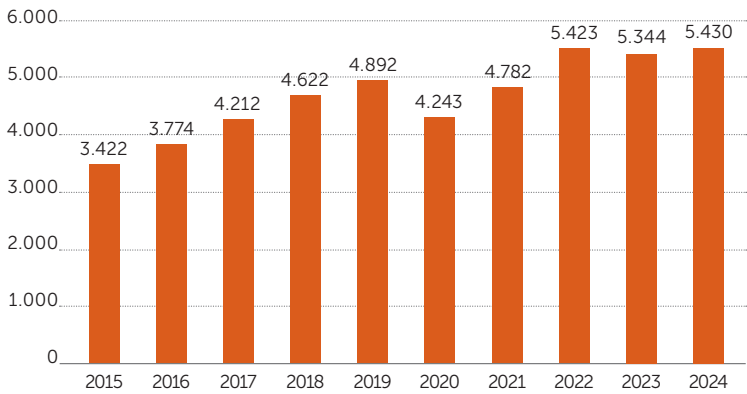
(1) M.VA = materiële vaste activa, zoals gronden, gebouwen, machines, uitrusting enz.

(2) IM.VA = immateriële vaste activa, zoals R&D-kosten, goodwill en intellectueel eigendom.

ondertussen een 50-tal werknemers. Hannosette ziet meerdere verklaringen voor het hoge investeringsbedrag in 2023. “De elektrificatie van het wagenpark is enorm fiscaal gedreven. Tot eind juni van dat jaar was een elektrische wagen of een plug-in hybride fiscaal razend interessant. De weken en maanden voor die deadline kwam er een heuse stormloop op gang. Zo zagen we het aantal nieuwe contracten meer dan verdubbelen. Dat is ook duidelijk merkbaar in de jaarcijfers want we investeerden toen een recordbedrag van net geen 80 miljoen euro in het wagenpark.”

Daarnaast waren er nog twee andere belangrijke investeringsdossiers. “Na een voorbereidingstraject van meer dan twee jaar zijn we dit voorjaar live gegaan met een gloednieuw softwarepakket, dat we aankochten bij de Gentse specialist Sofico. Bovendien hebben we ons Car Center in Aalbeke een forse upgrade gegeven met onder andere een nieuwe toonzaal. Het Vancia Car Center is het logistieke hart van het bedrijf; elke leasewagen vertrekt daar en komt daar uiteindelijk weer binnen”, vertelt hij. “Al deze investeringen bewijzen dat de familie rotsvast gelooft in de toekomst van Vancia Mobility Lease.”

Grafiek: investeringen van de bedrijven (met omzet > 500.000 euro) in West-Vlaanderen (in miljoen euro)



Bron: FOD Economie (ADSEI), verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen. Deze cijfers zijn gebaseerd op de btw-registratie van de betrokken bedrijven.





In het Technologiepark van Zwijnaarde bij Gent opende Daikin Europe (Oostende) dit jaar een R&D-hub ter waarde van zo'n 140 miljoen euro. © Daikin Belux



Vloerenfabrikant Unilin opende een nieuwe productielijn ter waarde van 30 miljoen euro. © Unilin



Het Oostendse Global Sea Mineral Resources richt zich op de omstreden ontginning van diepzeegrondstoffen. © ROV-Team, GEOMAR (CC BY 4.0)

Vaste waarden

Op heel korte afstand van investeringskampioen Vancia Mobility Leasing volgt Daikin Europe, marktleider in verwarmings-, koel-, ventilatie-, luchtreinigings- en vriestechologieën. Deze Japanse multinational streek intussen al een halve eeuw geleden in Oostende neer. Op vandaag is het bedrijf één van de meest geavanceerde fabrieken voor airco, warmtepompen en koelinstallaties in de wereld. Alles samen werken er bijna 2.000 mensen op de site in Oostende.

In 2021 kondigde het bedrijf zijn Fusion 2025-plan aan, een investeringsprogramma ter waarde van 840 miljoen euro. Daarmee wou Daikin Europe een koploper blijven in de transitie naar een CO₂-neutrale samenleving. Bij gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden in Oostende investeerde het bedrijf in een hypermodern ontwikkelingscomplex op het Technologiepark Zwijnaarde van Universiteit Gent. Het complex beschikt onder andere over 22 testkamers om het productengamma onder extreme omstandigheden te testen. Prijskaartje: minstens 140 miljoen euro.

Al jarenlang een vaste waarde in dit lijstje is Unilin. Deze specialist in bouw- en interieurproducten is sinds 2005 in handen van de Amerikaanse wereldleider Mohawk Industries. Voorjaar 2025 opende Vlaams minister-president Matthias Diependaele (N-VA) in Wielsbeke nog een gloednieuwe productielijn. Met een capaciteit van 15 miljoen vierkante meter laminaat per jaar is dat naar eigen zeggen de meest geavanceerde laminaatpers ter wereld. Deze investering van zowat 30 miljoen euro is een onderdeel van een globaal investeringsprogramma ter waarde van maar liefst 155 miljoen euro. Met deze duurzame verankering toont Unilin dat het nog altijd gelooft in de toekomst van de West-Vlaamse maakindustrie.

Buitenlandse investeringen uit vooral de VS

We vroegen aan FIT (Flanders Investment & Trade) en POM West-Vlaanderen voor het eerst om ook enkele cijfers in kaart te brengen over de buitenlandse bedrijfsinvesteringen in West-Vlaanderen. Daaruit blijkt dat West-Vlaanderen laatste staat van de Vlaamse provincies wat betreft aantal buitenlandse investeringsprojecten en investeringsbedrag. Onze provincie staat wel een plek hoger (en bijna gelijk met nummer 3, Oost-Vlaanderen) wat betreft het aantal aangekondigde jobs dat deze investeringen zullen voortbrengen.

Als we wat meer inzoomen op de precieze cijfers voor West-Vlaanderen, zien we dat vooral in de voedingssector en de auto-industrie grote

investeerders zitten, met respectievelijk zo'n 200 miljoen en 150 miljoen euro aan investeringen. Qua landen komen de belangrijkste investeringen uit de Verenigde Staten, Italië en Nederland. Het gaat dan bijvoorbeeld over het Amerikaanse PepsiCo, dat vorig jaar 200 miljoen euro pompte in een chipsfabriek in Veurne. CNH, producent van landbouwmachines, investeerde dan weer 150 miljoen in haar onderzoeksfaciliteiten in Zedelgem. De Europese hoofdzetel van CNH bevindt zich in het Italiaanse Turijn. Het Nederlandse PostNL ten slotte nam een nieuwe depot van 15.000 vierkante meter in gebruik in Hooglede. (ADW)

Tabel 3: Buitenlandse directe investeringen (BDI), Vlaamse provincies, 2024.

Provincie	Aantal projecten		Aantal aangekondigde jobs		Aangekondigd investeringsbedrag (in miljoen euro)	
		in %		in %	in a.c.	in %
Antwerpen	86	31,0%	1.178	23,4%	1.710	31,7%
Oost-Vlaanderen	60	21,7%	757	15,0%	1.179	21,8%
Vlaams-Brabant	56	20,2%	1.318	26,2%	1.254	23,2%
Limburg	33	11,9%	171	3,4%	835	15,4%
West-Vlaanderen	22	7,9%	745	14,8%	406	7,5%
Vlaanderen alg.	20	7,2%	870	17,3%	18	0,3%
Totaal	277	100,0%	5.039	100,0%	5.402	100,0%

Bron: FIT, verwerking: afdeling DSA, POM West-Vlaanderen.

Omstreden nieuwkomer

De eerste nieuwkomer in de lijst is Global Sea Mineral Resources (GSR), een dochteronderneming van de Belgische baggeraar DEME Group. Deze vennootschap werd opgericht in Oostende in 2012 en richt zich op de exploitatie van oceaanaankdommen door diepzeemijnbouw. Begin 2013 kreeg GSR van de bevoegde internationale instanties het recht op prospectie en onderzoek van de oceaانبodem in een afgebakend gebied in de Stille Oceaan. Het bedrijf gaat er op zoek naar mangaanknollen die niet alleen mangaan, maar ook andere interessante grondstoffen zoals nikkel, koper en kobalt bevatten. Het oogsten gebeurt met een zuigrobot die op de oceaانبodem rijdt. Diepzeemijnbouw is omstreden. Zo vrezen milieuorganisaties zoals Greenpeace voor verwoestende gevolgen voor de diepzee en alle levensvormen die daar huizen.

Op de vijfde plaats treffen we een gevestigde waarde in de provincie West-Vlaanderen aan. CNH is een wereldspeler op het vlak van tractoren en landbouw- en industriële machines. In Zedelgem ontwerpen, ontwikkelen en produceren meer dan 3.000 medewerkers maaidorsers, balenpersen en hakselaars onder de merknaam New Holland. De voorbije jaren investeerde het bedrijf maar liefst 150 miljoen euro in een extra productielijn en een nieuwe productiehal voor de ontwikkeling en productie van de nieuwe CR11,



CNH investeerde in een extra productielijn voor een nieuwe generatie maaidorsers. © CNH

het topmodel van de volgende generatie maaidorsers.

Met het Zwevegemse staaltechnologiebedrijf Bekaert krijgen we een nieuwkomer op de zesde plaats, al is het bedrijf dat in 1880 werd opgericht natuurlijk geen onbekende naam in onze provincie. In het jaarverslag van het beursgenoteerde Bekaert benadrukt het bedrijf dat innovatie een absolute prioriteit is. “2023 was een cruciaal jaar voor ons met grote vooruitgang in de uitvoering van de innovatiepijlijn en onderzoek naar nieuwe innovatieve oplossingen voor onze doelmarkten.” Door de jaren heen wist Bekaert zijn productportefeuille van duurzame oplossingen uit te breiden in de grote en groeiende eindmarkten gerelateerd aan de decarbonisatie van de bouwsector, de energietransitie, geavanceerd hijsen en verankeren, en e-mobiliteit.

Niettegenstaande Bekaert een globale speler is met wereldwijd meer dan 20.000 werknemers zweert het nog altijd bij de lokale verankering in ons land. Dat bewijzen de investeringen in het hoofdtechnologiecentrum in Deerlijk. “We hebben een nieuw O&O-laboratorium

ingericht met gespecialiseerde apparatuur voor de ontwikkeling en het testen van nieuwe groene waterstofelektrolysetechnologieën”, staat er in het jaarverslag te lezen.

Investeren in duurzaamheid

Al meer dan 20 jaar profileert Aspiravi zich als partner in hernieuwbare energie. Door de jaren heen realiseerde het bedrijf met hoofdkwartier in Harelbeke al heel wat groene projecten in binnen- en buitenland. Het totaal geïnstalleerde vermogen van alle biomassacentrales en onshore en offshore windturbines benadert intussen de kaap van 2.000 megawatt. Aspiravi blijft ook investeren in nieuwe technologieën. Zo bouwt het momenteel in het Antwerpse Brecht een eerste grootschalig batterijproject. Met dit project, dat begin 2026 operationeel moet zijn, draagt Aspiravi bij aan het in balans brengen van het elektriciteitsnet. Vier regionale holdings vertegenwoordigen 94 Belgische steden en gemeenten. Samen met de Vlaamse Energie Holding (VEH) zijn zij de aandeelhouders van de verschillende vennootschappen in de Aspiravi Groep.

Op plaats acht hebben we met 2XL een nieuwkomer. Deze intermodale logistieke speler uit Brugge werd in 2017

overgenomen door sectorgenoot ECS en opereert sindsdien onder die vlag. Het zwaartepunt van de activiteiten ligt in Zeebrugge, maar er is ook nog een logistieke hub in het Nederlandse Venlo. Die richt zich vooral op Noord- en Oost-Europa. De fusie tussen de havens van Zeebrugge en Antwerpen biedt heel wat opportuniteiten voor ECS. Door in Zeebrugge aan te meren kunnen schepen namelijk heel wat tijd winnen. Via het spoor kunnen de vrachten naar Antwerpen, dat een belangrijk treinknooppunt is met een vlotte verbinding naar de rest van Europa. Om die reden investeerde ECS de voorbije jaren fors in de bouw van twee volautomatische magazijnen in Zeebrugge, samen goed voor een capaciteit van meer dan 10.000 m². Eén van de grote klanten is Aldi, dat vanuit deze locatie de aanvoer naar de winkels in het Verenigd Koninkrijk organiseert.

Limburg investeert in West-Vlaanderen

De vennootschap op plaats negen in onze ranking is Fremato Group. Die naam doet wellicht niet meteen een belletje rinkelen, maar het bedrijf is een onderdeel van TVH Group. Drie jaar geleden splitste de Waregemse wereldspeler in heftrucks,

Woonmaatschappijen zijn geen echte investeringskampioenen

In de originele lijst van investeringskampioenen stonden er in de top 10 aanvankelijk zes woonmaatschappijen: Woonsprong, Vivus, Impuls, SW+, Thuiswest en Elan (en Zetus net buiten de top 10). Uit nader onderzoek blijkt dat die hoge ranking niet meteen iets te maken heeft met grote investeringsprojecten bij deze organisaties, maar wel met een verregaande fusiebeweging in de sector. Daarom hebben we beslist om deze actoren uit de ranking te halen.

Toenmalig Vlaams minister van Wonen Matthias Diependaele lag aan de basis van deze grootschalige hervorming van het sociaal woonbeleid. De socialehuisvestingsmaatschappijen en sociaalverhuurkantoren werden wettelijk verplicht om samen te gaan. Sinds midden 2023 is er in elke gemeente nu nog maar één lokale woonactor verantwoordelijk voor

sociale huisvesting. De fusiebeweging betekende ook dat het patrimonium van de verschillende partijen (sociale woningen, gronden en andere gebouwen) gecentraliseerd moest worden binnen de nieuwe fusiegroep. Boekhoudkundig is dat een investering door de fusiegroep. Dat verklaart de hoge investeringscijfers van de woonmaatschappijen in 2023.

In het zuiden van de provincie zag Woonmaatschappij Vivus in 2023 het licht door de juridische fusie van de socialehuisvestingsmaatschappijen Mijn Huis (Harelbeke) en Helpt Elkander (Waregem) en het sociaalverhuurkantoor RSVK Waregem. Met een patrimonium van 3.300 eigen woonentiteiten en een driehonderdtal privaat ingehuurde panden, verspreid over acht gemeenten, is Vivus een van de toonaangevende spelers in onze provincie.

“We hebben al een lange weg afgelegd, maar we zijn er nog niet”, benadrukt Koen Verdrú, algemeen directeur van Vivus. “Zo is de overdracht van ons patrimonium in de gemeenten die nu buiten ons werkingsgebied vallen een belangrijke opdracht. Het probleem is dat de overdracht in eerste instantie dient te gebeuren in ruil voor aandelen, maar voor de overlatende maatschappij zijn die aandelen de facto waardeloos. In feite gaat het dus om een onteigening. Gelukkig is er wettelijk een oplossing voorzien waarbij de partijen zelf tot een waardering komen. De ultieme deadline daarvoor is 31 december 2027.”

hoogtewerkers, magazijntrucks en industriële voertuigen zich op in twee aparte bedrijven: TVH is gespecialiseerd in de distributie van onderdelen en accessoires voor deze machines; TVH Equipment verhuurt en verkoopt nieuwe en gebruikte machines. TVH Equipment is nog altijd in handen van de oprichtende families Thermote en Van Halst, TVH is voor 60% in handen van de familie Thermote en voor 40% in handen van D’Ieteren Group. Vastgoedvennootschap Fremato Group behoort tot TVH Equipment en was de bouwheer van Het Nest, een volledig rond kantoorgebouw met een diameter van 90 m langs de E17. In dit iconische bouwwerk centraliseert TVH Equipment sinds kort alle Waregemse activiteiten.

Het is zowaar een Limburgs bedrijf dat deze top 10 afsluit. De logistieke dienstverlener H.Essers kreeg in 2018 voet aan de grond in Zeebrugge door de overname van tankcontainerspecialist Huktra. Sindsdien investeert H.Essers continu in de uitbreiding van de activiteiten voor de chemische industrie, in lijn met hun onestopshop-filosofie. Zo opende het bedrijf net voor de zomer een nieuwe containerterminal voor isotanks. Die heeft een capaciteit tot 400 containers, waarvan 145 geschikt zijn voor de opslag van ADR-goederen. De bebouwde oppervlakte bedraagt 2.850 m².

Langs de E19 in Brecht bouwt Aspiravi (Harelbeke) een grootschalig batterijproject. © Aspiravi



Het logistieke bedrijf 2XL, dat sinds 2017 onder de vlag van ECS opereert, bouwde de voorbije jaren twee nieuwe magazijnen in Zeebrugge. © ECS



Online platform Ellie.Connect brengt West-Vlaamse impactmakers in de textiel samen

“Kennisdeling komt de gehele sector ten goede”

Sarah Vandoorne, freelancejournalist

Duurzaamheid is belangrijker dan ooit, zeker in een sector met zoveel impact als de kledingindustrie. Maar de juiste partners vinden om te verduurzamen is geen sinecure. Daarom richtten Julie Lietaer en Florence Lootens Ellie.Connect op, een platform om bedrijven uit de hele sector te laten samenwerken. Meubelmaker Demuynck (Wevelgem), Kringloopwinkel Deltagroep (Heule) en recyclagebedrijf Purfi (Waregem) getuigen.

Julie Lietaer heeft een overvolle mailbox. Als CEO van het familiebedrijf European Spinning Group (ESG), een van de laatste grote spinnerijen in ons land, houdt de Zuid-West-Vlaamse contact met textielondernemers ver over de provinciegrenzen. Regelmatig krijgt ze de vraag of ze niemand kent die goed is in afvalstromen van de textielketen. En of ze geen contacten heeft rond recylen?

Die vragen vallen niet zomaar uit de lucht. Vóór corona startte de spinnerij uit Spiere-Helkijn met een circulair project, Hack Your Jeans, waarbij ze gedragen jeans recycleden tot nieuwe textielproducten. “Zeven jaar

geleden wist niemand wat circulariteit betekende”, vertelt Lietaer. “Onze klanten hadden veel vragen, en ook ontwerpers en consumenten wilden er meer over weten. Zo begon ESG meer in te zetten op sensibilisering. We reden rond met gerecyclede materiaal zodat mensen de kwaliteit konden voelen.”

In het vroege voorjaar van 2020 opende ESG een pop-up vol ‘gehackte’ jeansproducten in het winkelcentrum K in Kortrijk, samen met handdoekenfabrikant Clarysse uit Wielsbeke. “Die etalage heeft er tijdens de hele coronaperiode gestaan”, vult Florence Lootens aan, toen werkzaam bij

ESG. “Hoe meer we communiceerden, hoe meer vragen er kwamen.” In plaats van zelf mailtjes te beantwoorden, richtten Lootens en Lietaer Ellie.Connect op, een platform dat ondernemers in de textielsector wil samenbrengen om zich over elkaars vragen te buigen.

De naam Ellie is geïnspireerd op Siri, de spraakassistent van Apple. “Net zoals Siri helpt Ellie om vragen te beantwoorden”, zegt Lietaer. “Tegelijk bouwt ze aan een community van gelijkgestemden die elkaar kunnen helpen.”

Hoe dichter, hoe liever

Wie circulair wil ondernemen, betreft niet enkel zijn directe leveranciers (klanten die bij ESG stof laten spinnen, bijvoorbeeld), maar de hele textielketen. Ellie.Connect wil samenwerkingen tussen inzamelaars, sorteerders, recyclers, ontwerpers en fabrikanten aanmoedigen.

Als ondernemer in de sector merkt Lietaer hoe weinig kennisoverdracht er is tussen ontwerpers in kledingbedrijven en industriële spelers zoals weverijen en spinnerijen. Textielinzamelaars komen evenmin met de makers van al die afdankertjes in contact. Dat veroorzaakt een kenniskloof, die het duo wil dichten.

Dat kan bijvoorbeeld door middel van workshops. Medewerkers van Kringloopwinkel Deltagroep uit Heule leerden Lootens hoe de textielketen

precies in elkaar zit. Bij zetelfabrikant Demuynck uit Wevelgem was Lootens welkom voor twee sessies, eentje over grondstoffen en een meer strategische workshop. “Ik ben meestal nogal kritisch over dit soort workshops”, geeft zetelmaker Thierry Demuynck grif toe. De West-Vlaamse ondernemer is doorgaans geen fan van de ‘show’ rond duurzaamheid. “Ik wil ecologische stoffen maar communiceer daar weinig over. Ik wil niet dat de mensen denken dat het duurder zou zijn.”

In gesprek met Lootens kwam Demuynck erop uit dat zijn bedrijf al “redelijk veel goed doet”. Hoe dichter hoe liever, is zijn motto. “Stoffen uit China die drie cent goedkoper zijn? Daar doen we niet aan mee. Wij werken met West- en Oost-Vlaamse spinnerijen en weverijen. Waar mogelijk gebruiken we graag linnen, een lokaal product, al is die vezel niet voor elke toepassing sterk genoeg.”

Reststroom van acryl

Wie inlogt op Ellie.Connect komt terecht op een forum waar je als ondernemer vragen kan stellen. Voor een overheidsklant zocht Demuynck naar een Belgische viltfabrikant. “Dankzij het platform kwam ik snel te weten dat er helaas niemand in ons land nog aan viltten doet. Anders zou je drie dagen moeten rondbellen om zoiets te weten te komen.” Uiteindelijk vond hij er zelfs een vervangproduct voor vilt, via een Oost-Vlaamse leverancier. Koen De Ruyck van het Waregemse recyclagebedrijf Purfi, een dochteronderneming van textielproducent Concordia, vond via Ellie een reststroom van de kunststof acryl. Die kan hij kwijt aan fabrikanten van outdoormeubels. “Buitenmeubilair in textiel bestaat voor 95 procent uit acryl. Ook zonneschermen zijn vaak gemaakt van die stof”, zegt De Ruyck. Zijn bedrijf verwerkt de gebruikte kunststoffen tot gerecyclede acrylvezels, ESG spint ze opnieuw tot garens.

Het idee is dat het textiel zodanig geleverd wordt dat de kleur niet kan verbleken door zonnestralen. “Solution dyed, heet dat”, legt De Ruyck uit, waarop hij een kleurkaart toont. “Een probleem met gerecyclede textiel is dat de kleur afhangt van de samenstelling van het oude textiel en dus niet altijd reproduceerbaar is. Wie hoogwaardige gerecyclede materiaal gebruikt, wil zeker zijn dat die zetel het jaar erop in dezelfde kleur leverbaar is. Met deze stof kunnen we elke kleur nabootsen, in combinatie met wit en zwart.”

Vijf ton witte T-shirts

Ook de Kringloopwinkel Deltagroep kan met zijn vragen terecht op het forum. Voor het recent afgeronde project Labs on Fibre, dat Vlaamse en Europese steun kreeg van respectievelijk Vlaio en NextGenerationEU, zocht de kringwinkel naar recyclagemogelijkheden van witte T-shirts. Lootens verbond hen met Purfi. Hoewel het opzet van het project eenvoudig lijkt – je zou een wit T-shirt toch makkelijk moeten kunnen recylen? – blijkt het geen evidentie. Momenteel kan slechts één procent van alle textiel

dat in omloop is, gerecyclede worden tot nieuwe textielproducten.

“Als sorteercentrum willen we ons voorbereiden op de komst van meer recyclage”, zegt directeur Bart Vandenbussche. “We krijgen veel textiel binnen dat niet meer herbruikbaar is”, vult projectmedewerker Zara Huybens aan. “Hoe halen we daar het maximum uit? Welke sorteerinstructies geven we aan onze mensen?”

Via Ellie.Connect, tevens een partner in het project Labs on Fibre, kwamen Vandenbussche, Huybens en hun team bij Purfi terecht. Die vroeg vijf ton ‘zuivere’ katoen om het recyclageproces in gang te steken. Maar zogenoemd ‘postconsumententextiel’ is vaak niet zuiver: er zitten knopen en ritsen in de kleren. Die moesten er eerst uit.

Een bijkomende moeilijkheid was dat de etiketten van de kleren niet altijd correct de vezelsamenstelling vermeldten. Zo kwam de Kringwinkel in contact met nóg een ander West-Vlaams bedrijf, de machinebouwer Valvan.



Julie Lietaer (links) en Florence Lootens van Ellie.Connect: “We hebben alle actoren in onze sector bij elkaar gebracht in een database. Zo kunnen bedrijven sneller aan de slag gaan.” © Luc Demiddele



Zara Huybens, projectmedewerker Kringloopwinkel Deltagroep: “In ons sorteercentrum krijgen we veel textiel binnen dat niet meer bruikbaar is. We onderzoeken hoe we daar toch het maximum uit halen.” © Luc Demiddele

Zij hebben een infraroodsorteersysteem bedacht om te weten te komen of een T-shirt daadwerkelijk katoen bevat. “Handmatig kunnen onze mensen niet inschatten of een kledingstuk puur katoen is”, zegt Huybens. Daarom bouwde het Valvan-team die extra controle in.

Ironisch genoeg mogen ook de etiketten, die dus vaak een foute samenstelling bevatten, niet in de recyclagemachine. Het uitknippen van de labels besteedde de Kringwinkel uit aan een West-Vlaams maatwerkbedrijf, Westlandia. “Een grote kost”, geeft Vandenbussche toe. “Zeker gezien de lage waarde van het product.” De infographic rechts toont duidelijk hoe Ellie.Connect al deze West-Vlaamse textielbedrijven laat samenwerken voor kwaliteitsvolle recyclage.

Echte interesse

Momenteel kost gerecycled materiaal meer geld dan het oplevert, erkent ook Koen De Ruyck van Purfi. “Daarom vervezel ik enkel nog op vraag van klanten.” Tommy Hilfiger, ASICS, H&M: veel grote internationale bedrijven toonden interesse in het Waregemse bedrijf dat gespecialiseerd is in ‘zachte’ mechanische recyclage. De meeste mechanische processen om textiel te vervezelen, maken gebruik van een ‘shredder’. Zo zou je mechanisch vervezelen kunnen vergelijken met een papiershredder, die aan hoge snelheid het textiel aan flarden snijdt. “Maar dan trek je de vezel kapot, en boet je in aan kwaliteit.” Het unique selling point van Purfi is dat het bedrijf een trage vorm van recyclage hanteert, wat een veel kwalitatievere manier van werken is volgens De Ruyck.

De Ruyck leidt ons rond in de fabriekshallen van moederbedrijf Concordia, waar de installatie van Purfi staat. We krijgen niet alles te zien: het cruciale deel van het proces, de recyclage zelf, zit achter slot en grendel.



© Luc Demiddele

Wel toont De Ruyck enkele resultaten, zowel in vezelvorm als in T-shirts. Die laat hij produceren in Portugal en verkoopt hij als bedrijfsgeschenken. Bij het honderdjarige bestaan van Concordia kregen medewerkers er alvast een mee naar huis.

Ook de stoffen die deze zomer nog in de recyclagemachine verdwenen, laat De Ruyck zien. Opnieuw valt op hoe klein de textielwereld van West-Vlaanderen is: het gaat om handdoeken van Clarysse, een bedrijf waar ook Lietaer en Lootens graag mee samenwerken.

Interesse in recyclage is er dus, en met namen als H&M reikt die duidelijk verder dan de provinciegrenzen. Toch volgde de markt niet. Nieuwe basisgrondstoffen zoals polyester of katoen blijven goedkoper dan recyclelaat.

“Er zijn partnerschappen nodig om het potentieel van textielrecyclage te benutten.”

Bart Vandenbussche, directeur Kringloopwinkel Deltagroep

Daarom haakten een aantal bedrijven af. Momenteel bekijken Europese wetgevers of een kledingstuk in de toekomst al dan niet verplicht gerecycled textiel moet bevatten. “Vroeg of laat komt die wet er”, blijft De Ruyck hoopvol. Tot dan werkt hij samen met wie écht interesse heeft. “Purfi is al meermaals van businessmodel veranderd. We zijn een klein en flexibel bedrijf, waardoor we ons snel kunnen aanpassen aan de huidige markt.”

Het resultaat van Labs on Fibre, het project waar Ellie.Connect en Purfi aan bijgedragen hebben, is nochtans opzienbarend: het potentieel van textielrecyclage is bijzonder hoog. Ruim een derde (34 procent) van het opgehaalde textiel is in theorie recyclebaar. “De hele tweedehandsmarkt staat onder druk”, getuigt Vandenbussche. “Zelf zijn wij een kleine speler, daarom zijn er partnerschappen nodig om dit probleem aan te kaarten.”

Historische textielregio

Dat veel van die partnerschappen zich in West-Vlaanderen bevinden, vindt Vandenbussche helemaal niet zo toevallig. “West-Vlaanderen, en zeker Zuid-West-Vlaanderen, is historisch een textielregio. Purfi, Valvan: die bedrijven zitten allemaal hier. Ook sorteerbedrijven vind je genoeg in West-Vlaanderen, of net over de provinciegrens.”

Kennisdeling tussen dergelijke spelers komt de gehele textielsector ten goede, vindt Lietaer. “Momenteel is de textielindustrie een enorm versnipperde sector. Er zijn sterke federaties, maar zij blijven elk op hun eiland. De industrie zit apart, de modesector ook, en de sociale sector evenzeer. Er zijn geen bruggen.”

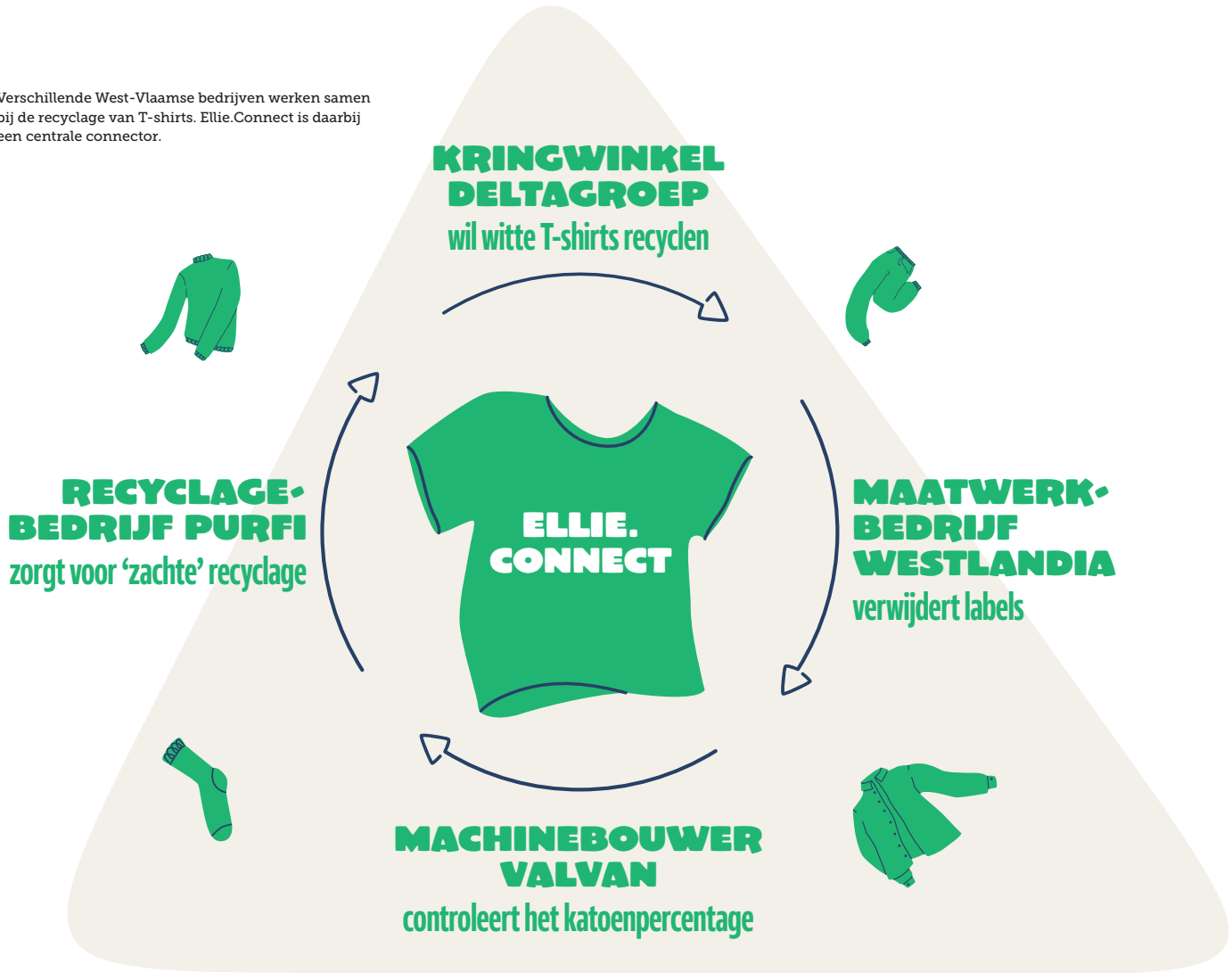
Het eerste werk voor bruggenbouwers Lietaer en Lootens? Het veld in kaart brengen. “In een mapping hebben wij alle actoren in onze sector bij

elkaar gebracht. Die database staat op de website. Als bedrijven dit apart willen uitzoeken, als een soort marktonderzoek, kruipt daar veel tijd in. Hier hoeft je maar in te loggen en je hebt de informatie meteen. Dat helpt bedrijven om sneller aan de slag te gaan.”

Vandenbussche vindt het fantastisch hoe Ellie spelers bijeenbrengt. “De komende jaren proberen we dat te verdiepen.” Het draait allemaal om connecties, zegt Lootens. “Zo geven we met Ellie.Connect

ook ontbijtsessies over duurzaamheid.” Openheid is soms moeilijk, merkte ze. “Daarom zullen we niet zomaar twee directe concurrenten in dezelfde ruimte brengen. Maar we trekken wel mensen aan die met duurzame communicatie bezig zijn om te leren van elkaar. Zo kunnen we zaadjes planten en elkaar inspireren.”

Verschillende West-Vlaamse bedrijven werken samen bij de recyclage van T-shirts. Ellie.Connect is daarbij een centrale connector.



Hoe West-Vlaamse modebedrijven aantal pakketjes proberen in te dijken

“Elke retour is er een te veel”

Sarah Vandoorne, freelancejournalist

In de strijd om online klanten leggen veel modebedrijven de drempels zo laag mogelijk: gratis verzending, gratis retour, morgen in huis. Maar achter elk geretourneerd kledingstuk schuilt een prijs die zelden wordt meegerekend. In West-Vlaanderen zoeken ketens zoals Brooklyn, Bel&Bo en Filou & Friends naar haalbare manieren om die retourstroom te beperken. Niet alleen om kosten te drukken, maar ook om verspilling te vermijden.

In een gloednieuw distributiecentrum aan de zuidkant van Harelbeke zoeken vijf robots jeansbroeken en andere kledingstukken bij elkaar. Vakkundig halen ze die uit de stock, klaar om te verzenden naar al wie een pakketje bestelt via de webshop van retailketen Brooklyn.

Voor wie zich nu modieuze versies van WALL-E of Bender uit Futurama inbeeldt: de robots lopen niet zomaar in het magazijn rond. Ze rijden bovenop een afgesloten ruimte waarin 5.000 plastic bakken vol kleren opgestapeld staan. Ze graven de bakken op van de stuks die online besteld worden en verplaatsen ze. Als je 's nachts al scrollend op je gsm een bestelling zou plaatsen, zorgen de robots ervoor dat de kleren 's ochtends uit de stock tevoorschijn komen, om vervolgens ingepakt te kunnen worden door een menselijke collega. Diezelfde dag nog komt bpost ze halen om de dag erop te kunnen leveren.

Blijken je kleren niet te passen, dan kun je ze terugsturen in dezelfde plastic zak. Je krijgt er zelfs een extra kleefsticker bij om de zak opnieuw te sluiten én een retoursticker om je bestelling kosteloos terug te sturen.

Tot hiertoe klinkt dit artikel bijna als een verkooppraatje voor de webshop van Brooklyn. In werkelijkheid zitten eigenaar Ubbe Descamps en zijn collega's Zoë Dewitte en Marie De Clerck, net als zoveel andere modebedrijven, met de handen in het haar. “Elke retour is er eentje te veel.”



© Kurt Desplenter

Zalando en Amazon achterna

Ons gesprek vindt plaats in de ruimte waar de teruggestuurde pakketjes toekomen. Op de dag van ons bezoek liggen er twee volle dozen klaar, goed voor zo'n elf pakketjes. “Het kan wel om meer dan elf kledingstukken gaan”, zegt e-commerceverantwoordelijke Zoë Dewitte, die een pakket alvast opent. “Hier zitten er bijvoorbeeld drie stuks in.” Per stuk betekent dat een verlies voor de modeketen van gemiddeld 15 euro. Dat is geen eigen berekening, maar een schatting die de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO) in 2024 maakte in opdracht van het Europees Milieuagentschap. Hiervoor telde VITO de logistieke kost en de arbeid bij elkaar op.

“Dat kan kloppen”, denkt Dewitte. “De verzending alleen al kost 6 euro per rit. Dat moet je maal twee doen als het om een retour gaat.” Tel daar de tijd bij die nóg een andere collega moet steken in het openen, uitpakken, controleren en opnieuw opvullen van de kledij. “Dat is iemand van de klantendienst. Maar zij werkt niet fulltime op retours, gelukkig maar.”

Grotere bedrijven zoals de Nederlandse spelers Wehkamp en Omoda hebben wél een heel team in dienst om retours te verwerken. In het distributiecentrum van Wehkamp in Zwolle werken 250 arbeiders, in twee shifts, om retourpakketjes te verwerken. Omoda tekent hetzelfde aantal op. Zalando stelde oorspronkelijk zelfs 570 mensen

tewerk op de retourafdeling, maar besliste in 2019 om dat proces uit handen te geven aan externe bedrijven. Tom Duhoux, hoofdonderzoeker van het VITO-rapport uit 2024, vertelt dat de meeste kledingbedrijven geen idee hebben van de kosten van een retourproces. “In het kielzog van de internetbedrijven zagen klassieke spelers zich genoodzaakt om ook hun producten online te koop aan te bieden. Die internetverkopers bieden gratis retours, dus volgen ze daarin. Alleen is hun businessmodel daar helemaal niet op ingericht. De administratie wordt sterker belast, idem voor het warehousepersoneel. Merken rekenen die uren niet door en onderschatten wat het hen kost.”

Brooklyn is eerst en vooral een fysieke retailer, benadrukt eigenaar Descamps. “Met slepende voeten hebben we in 2014 een webshop geopend. Er heerste toen nog veel ongelof, veel negativiteit ook rond het model van Amazon en Zalando. Maar de realiteit haalt je snel in. Als lokale retailer moet je nu eenmaal online aanwezig zijn.”

Volgens Descamps zat er dus niks anders op dan de markt te volgen. Inclusief vandaag besteld, morgen in huis, zoals Amazon dat geponeerd heeft. Inclusief gratis verzending (vanaf een minimumbedrag van 70 euro) en gratis retourneren, zoals Zalando ons gewend maakte. Gevolg? Een hoop retours, die niet enkel Brooklyn maar ook de planeet duur komen te staan. Kledij die na retour

“Het businessmodel van de meeste kledingbedrijven is niet ingericht op gratis retours.”

Tom Duhoux, VITO-onderzoeker circulaire economie



Zoë Dewitte, e-commerceverantwoordelijke bij Brooklyn: “De verzending alleen al kost 6 euro per rit. Dat moet je maal twee doen als het om een retour gaat.”

© Kurt Desplenter

niet meer verkocht geraakt heeft een totale voetafdruk van 5,6 miljoen ton CO₂, vergelijkbaar met de totale jaarlijkse uitstoot van één miljoen benzineauto's op de weg. Sommige retailers kampen met een retourpercentage van maar liefst 50 procent, klinkt het in het VITO-rapport, zonder ketens bij naam te noemen. Maar volgens het Europese gemiddelde sturen we eerder een op de vijf kledingstukken terug. Bij Brooklyn gaat het inderdaad om 20 tot 25 procent, zegt Descamps. "Dat percentage varieert per seizoen. Tijdens de soldenperiode stijgt het aantal retours, omdat we dan klanten aantrekken die vooral koopjes willen doen en zich geen zorgen maken over de ecologische impact van retours." Het Deerlijkse modemerkt Bel&Bo tekent een iets lager percentage op, net onder de twintig procent. Onlineverkoop zijn goed voor vijf procent van de omzet. Een op de vijf klanten van kinderledingmerk Filou & Friends uit Marke koopt online, maar hun retourgraad is slechts 3 procent. "Dat is laag binnen de sector", zegt salesverantwoordelijke Emile Maes. "Kinderkleding heeft een lagere

maatgevoeligheid dan volwassenkleding. Er is minder druk op een perfecte pasvorm. Ouders kopen ook vaak bewust een maatje groter zodat hun kind er kan ingroeien." **Fysieke winkel blijft cruciaal** Tine Vanhoutte staat aan het hoofd van de kledingmerken She goes Lala en Luna, die verdeeld worden bij een honderdtal retailers zoals GIKS, A-Mode en modemakers. Die retailers hebben elk hun eigen webshop, She goes Lala en Luna hebben die niet. "Al hebben we wel een b2b-webshop voor onze retailklanten, waar ze per item extra foto's kunnen vinden." Vanhoutte is zelf eigenaar van de winkelketen Atento, een winkelketen aan de kust waar haar merken verdeeld worden. Opvallend: zij heeft geen zicht op het aantal retours bij Atento. "We investeren eigenlijk weinig in de webshop", zegt Vanhoutte. "Ik geloof heel erg in de fysieke winkel. Dat is iets wat nooit verloren zal gaan, denk ik. Mensen willen geholpen worden, en vinden beleving en plezier belangrijk. Als klanten geen goeiemorgen krijgen of geen hulp hebben bij het doorpassen,

kunnen ze kleren evengoed online kopen. Maar in de praktijk zie ik dat niet gebeuren." She goes Lala mikt op vrouwen van 35 tot 65 jaar, van kledingmaat 36 tot maat 46. Net bij die grote maten is het belangrijk dat de pasvorm goed zit. Daarom besliste Vanhoutte om de recentste maattabel op basis van de lichaamsvormen van de Belgische bevolking aan te kopen. Die werd uitgevoerd in 2014 door HOGENT. "De hogeschool heeft 2.500 bodyscans van Belgische vrouwen van allerlei leeftijden gedaan", zegt Vanhoutte. "Daaruit bleek dat we doorheen de jaren groter en breder zijn geworden. Zeker voor onze doelgroep is het belangrijk om de juiste pasvorm te vinden. Kledij die vrouwen op hun twintigste goed afgaat, past twintig jaar later niet meer, ook al zijn ze niet per se verdikt." Ook bij Brooklyn is een goede fit onontbeerlijk. De keten specialiseert zich namelijk in broeken. Het winkelpersoneel is opgeleid in meedenken over correcte maten, en toont alternatieven als een broek net niet past. "Dat kan nu eenmaal niet online", zegt Descamps. "Hooguit kunnen we zes maanden na een aankoop een voorstel doen van een broek uit de webshop die bij jouw figuur en persoon past. Als die een goede fit heeft, dan krijgt de klant ook meer vertrouwen en zal die in de toekomst minder retours sturen." De meeste klanten van Brooklyn kopen nog steeds in een van de zeven fysieke winkels, waarvan er zes in West-Vlaanderen liggen. "Online kunnen ze zich wel oriënteren, kijken wat er in de winkel ligt. Veel klanten zijn op die manier beter voorbereid op een dagje shoppen." Dat beaamt Cis Scherpereel, een e-commerce- en duurzaamheidsstrateeg uit Kortrijk die Brooklyn geholpen heeft met de eerste stappen voor hun onlineverkoop. "Een bezoek aan de webshop levert niet per se meteen een aankoop of conversie op, maar komt de verkoop van de keten wel ten goede. Een webshop is cruciaal in

de verkennende fase. Reken je webshop dus niet per se af op de inkomsten die er rechtstreeks uitkomen." Slechts tien procent van de omzet komt effectief van onlineaankopen. "We noemen onszelf soms de achtste winkel", vertelt marketingmanager Marie De Clerck over de onlineshop, die gevestigd is in het hoofdkantoor met distributiecentrum in Harelbeke. Vorig jaar overtrof de webwinkel voor het eerst een van de fysieke winkels in omzet. "Maar daar is een specifieke reden voor", denkt e-commerce manager Dewitte. Brooklyn verkocht namelijk vorig jaar merchandise van de populaire tv-serie *Nonkels*. Het ging om petjes, T-shirts, kousen en badslippers. Veel retours leverde dat niet op. Het gaat om zogenaamde low risk-aankopen, benoemt Dewitte. Sommige kleren sturen we makkelijker terug dan andere, zegt ook Duhoux. Uit zijn rapport blijkt nog dat vrouwen vaker kledij retourneren dan mannen. Vooral jurkjes blijken ons het minst te passen: met 39 procent van het totaal sturen we die het vaakst terug. Daarna volgen mantels, jeans, jasjes en T-shirts. Sokken en ondergoed retourneren we, niet geheel verwonderlijk, het minst: daar gaat het om respectievelijk 1,25 en 1,91 procent.

Een op de drie retours vernietigd

De opvallendste conclusie van het VITO-rapport ging niet over de kostprijs van de retours of het aantal of type teruggestuurde kleren. Het is de eindbestemming die de voorpagina van de krant haalde: een op de drie retours wordt namelijk zonder pardon vernietigd. Ook onverkochte stock wordt regelmatig vernietigd. Daarvan verdwijnt gemiddeld een vijfde in de verbrandingsoven. Als je alles optelt – wat VITO ook gedaan heeft – gaat het om de vernietiging van 4 tot 9 procent van al het Europese textiel samen. Dat loopt op tot 594.000 ton kleren en ander textiel dat in de verbrandingsoven verdwijnt. Druk je dat uit in T-shirts (die gemiddeld 170 gram

wegen), komt dat neer op 3,4 miljard stuks die nooit gedragen zullen worden. Dat zijn aantallen om van te duizelen. Volgens Scherpereel sturen we wel minder snel producten retour naar lokale familiebedrijven dan naar grotere en daardoor anoniemere spelers op de markt. "We retourneren sneller een pakje van Zalando dan een broek van de kledingwinkel op de hoek." De West-Vlaamse bedrijven die we spraken, benadrukken dat de Europese gemiddelden voor hen niet opgaan. Vernietiging is bij hen niet aan de orde, klinkt het. "Retours komen weer in rotatie, net zoals je een kledingstuk in de winkel hebt gepast en weer terughangt", vertelt De Clerck over de werkwijze bij Brooklyn. "Als het na een seizoen nog niet verkocht raakt, dan belandt het in een outlet of proberen we het alsnog te verkopen op braderieën. En als dat niet lukt, werken we met opkopers." Bel&Bo past dezelfde strategie toe. "Wij houden teruggestuurde retours zeker nog vijf jaar bij", zegt CEO Charlotte Delfosse. "Soms gaan stuks meteen in solden, soms pas het jaar erop. Er bestaan outlets en stockverkoop, en pas daarna gaat het naar opkopers." Recent reisde Delfosse met een delegatie Belgische modemerken naar het West-Afrikaanse land Ghana. Daar wordt enorm veel textielafval van de tweedehandsindustrie opgehoopt. Een deel daarvan komt zelfs in de zee en op het strand terecht. "Maar ik acht de kans klein dat onze retours in Ghana terechtkomen", zegt Delfosse. "Dat zijn eerder kledingstukken die afgedankt zijn nadat consumenten ze gedragen hebben. We volgen onze onverkochte

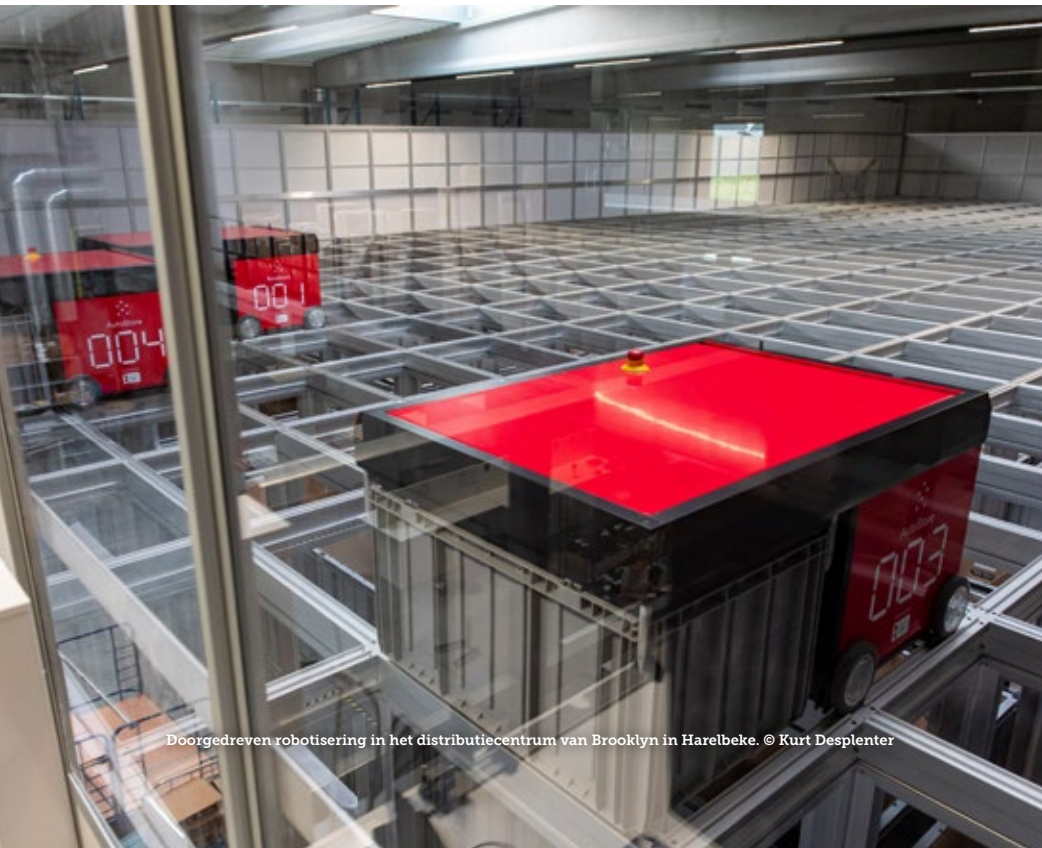
“Wij houden teruggestuurde retours nog vijf jaar bij.”

Charlotte Delfosse, CEO Bel&Bo

voorraad strikt op. De laatste keer dat we met een opkoper moesten werken, dateert al van twee jaar geleden." Dat de cijfers voor vernietiging toch zo hoog liggen, heeft onder meer te maken met merkbekendheid van dure winkelketens. Zij blijven liever exclusief dan kledij aan een lagere prijs te vermarkten. Zo kwam het Britse luxemerkt Burberry een aantal jaar geleden in opspraak omdat het kleren ter waarde van 28,6 miljoen pond (33,52 miljoen euro) vernietigd had "ter bescherming van hun imago". Evengoed hangt het samen met kledingmerken die hun koopwaar aan een veel lagere prijs in de markt zetten. Duhoux herinnert ons aan de kostprijs per geretourneerd item. "Als je ziet dat veel kleren niet eens 15 euro kosten, of misschien maar de helft meer, dan wordt het meteen duidelijk waarom er zoveel vernietigd wordt." In het rapport hekelt Duhoux de strategie van sommige kledingbedrijven om in hoge volumes te produceren en zo veel afval te genereren. Daardoor kunnen grote winkelketens zoals Zara, H&M en Primark de verkoopprijs zo laag houden. Het is voor hen goedkoper om meer te bestellen dan nodig en het overschot te vernietigen, dan dat je zou produceren volgens de reële vraag. "Dat is een perverse strategie waar veel consumenten niet bij stilstaan", zegt Descamps.

Tot 365 dagen retourrecht

In Europa is het wettelijk verplicht om 14 dagen bedenktijd te geven na een online aankoop. Kledingmerken mogen die termijn niet verkorten maar wel verlengen. Zo bieden sommige webwinkels 365 dagen retourrecht. Dat kan volgens e-commerce-experts voordelen hebben: na een jaar durven we een product misschien niet meer terugsturen omdat we het ondertussen als ons eigendom zien. Als je veel sneller een beslissing moet nemen over houden of terugsturen, heb je minder tijd om aan een product gehecht te geraken. Dan ga



Doorgedreven robotisering in het distributiecentrum van Brooklyn in Harelbeke. © Kurt Desplenter

je het misschien juist sneller terugsturen. Daar is Descamps niet van overtuigd. "Als het kledingstuk ergens ligt rond te slingeren, dan geeft dat toch een wrang gevoel? Dan ben je niet gelukkig met je aankoop, en is de kans op een herhaalaankoop lager." Voor Scherpereel is 365 dagen retourrecht puur een marketingverhaal. "Het is psychologisch. Het enige doel is om meer verkoop te genereren. Dat heeft totaal geen zin en is in mijn ogen zelfs oneerlijk." De retourtermijn maakt de herverkoop van seizoensgebonden producten bovendien moeilijker, zegt Duhoux. "Een ski-jas ga je niet meer verkopen zodra het lente wordt."

Om die reden houdt Brooklyn zich aan de wettelijke minimumvereisten. "Bij die 14 dagen bedenktijd komt ook nog een termijn van 10 dagen voor het transport. In totaal is zo'n kledingstuk dus bijna een maand onderweg. De kledingindustrie werkt in seizoenen. Als de solden eraan komen, is er meer druk op de prijzen. Het is belangrijk om die kleren zo snel mogelijk weer in rotatie te krijgen." Gratis retours binnen de EU geheel bannen is een beter idee, denkt Scherpereel. De Nederlandse webwinkel Wehkamp vraagt bijvoorbeeld 50 eurocent per geretourneerd item. Het doet afbreuk aan de werkelijke kost van de retour, maar het is wel een psychologische drempel.

"Gratis retours moeten verboden worden in de EU."

Duurzaamheidsstrateeg
Cis Scherpereel

Gratis retours afschaffen bij Brooklyn ziet De Clerck nog niet snel gebeuren. "Je wil geen klanten verliezen", benadrukt ze. "Als je iets bestelt en je weet op voorhand dat je zelf moet opdraaien voor de kosten als het niet past, dan denk je twee keer na of je de aankoop bij die webshop wel wil doen. We willen retours terugdringen, maar geen omzet

verliezen." Bel&Bo neemt online verkochte kledij enkel gratis terug als je ze afgeeft in een van hun vele verkooppunten. "Wie een pakket wil terugsturen via de post, moet betalen", zegt Delfosse. "Daardoor is dat aandeel zeer beperkt." Die strategie heeft ook als voordeel dat er sociale controle is op de geretourneerde spullen. Het zou maar gênant zijn, zegt Delfosse, om een kledingstuk met een vlek terug te brengen aan de kassa. "Daardoor vertoont 99,9 procent van de geretourneerde items geen schade of defect. Omdat ze in een winkel teruggebracht worden, hangen

ze meteen ook weer in de voorraad en kunnen ze zo opnieuw verkocht worden." "Al bij al is de West-Vlaamse klant nog braaf", ervaart Scherpereel. Dat beaamt Descamps. "We kennen allemaal de verhalen van consumenten die kleren bestellen, er in het weekend mee gaan feesten, om ze dan de maandag terug te sturen. Gelukkig hebben wij een andere ervaring. Onze klant heeft een zekere ethiek en schroom, en gaat het systeem niet klakkeloos misbruiken."



Ubbe Descamps, zaakvoerder Brooklyn: "Tijdens de soldenperiode stijgt het aantal retours, omdat we dan klanten aantrekken die vooral koopjes willen doen en zich geen zorgen maken over de ecologische impact." © Kurt Desplenter

Abonnement

Een abonnement is gratis. Het tijdschrift West-Vlaanderen Werkt verschijnt tweemaal per jaar. Registreren kan via: www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt

Volg ons nu ook op LinkedIn: [Provincie West-Vlaanderen](#)

Overzicht

De meest actuele artikels en dossiers en het archief van de edities van West-Vlaanderen Werkt vindt u op: www.westvlaanderenwerkt.be



ISSN 1374-6235

We zijn lid van We Media.



Persoonsgegevens worden verwerkt volgens de bepalingen van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van 24 mei 2016. Meer info: zie www.west-vlaanderen.be/privacy.

West-Vlaanderen Werkt wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, dan kunt u zich altijd uitschrijven via www.kenniswest.be/mijn-abonnementen. Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.

COLOFON

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van standpunten van de redactie of van het Provinciebestuur. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar een van deze artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van de auteur en bron en mits de redactie een kopie krijgt.

Expertenpool

Sofie Barremaecker (Syntra West), Larissa Deblauwe (VIVES), Ilse Defruyt (POM West-Vlaanderen), Charlotte Destoop (TUA West), Julie Labaere (Howest), Inge Priem (Provincie West-Vlaanderen), Lode Vanden Bussche (Provincie West-Vlaanderen), Brecht Vanruymbeke (POM West-Vlaanderen), Jeroen Vanthournout (Leiedal), Peter Verheecke (Provincie West-Vlaanderen), Julie Verhooghe (Kabinet gedeputeerde Jean de Bethune), Nikita Vindevogel (Howest).

Coördinatie en hoofdredactie

Arno De Wispelaere, KennisWest
Koning Leopold III-laan 41
8200 Brugge (Sint-Andries)
T. 050 40 71 30
E-mail: arno.dewispelaere@west-vlaanderen.be
www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt

Medewerkers

Journalisten: Joyce Mesdag, Tanja Termote, Bart Vancauwenberghe, Sarah Vandoorne, Christina Van Geel, Dirk Van Thuyne
Fotografen: Luc Demiddele, Kurt Desplenter, Filip Lanszweert, Lynn Fotografie, Thomas Moens, Rob Stevens, Christophe Vander Eecken
Lectoren: Jan Leplae, Conny Van Gheluwe

Verantwoordelijke uitgever

Stijn Lombaert, Provinciegriffier
Provinciehuis Boeverbos
Koning Leopold III-laan 41
8200 Sint-Andries (Brugge)

Vormgeving & druk: sectie Digitaal Design & Productie, Provincie West-Vlaanderen

Andere fotobronnen van deze editie

Aspiravi, CNH, Daikin Belux, ECS, Entre-Deux-Monts, Geomar, Hoogenhove, Howest, KU Leuven, Ravenstein, Sentier 74, Spermalie Brugge, Syntra West, UGent, Unilin, Vancia Car Lease, VDAB, VIVES

Cartoons: Lectr
Coverfoto: Luc Demiddele



West-Vlaanderen Werkt

De polsslag van de West-Vlaamse economie

West-Vlaanderen Werkt focust op de sociaal-economische dynamiek in de provincie. We publiceren zowel vaste rubrieken als dossiers met unieke analyses en journalistiek onderzoek. We bestrijken een breed palet aan onderwerpen en schenken bijzondere aandacht aan interessante nieuwe ontwikkelingen bij ondernemingen en overheid.

Volg op elk moment de meest recente artikels via

www.westvlaanderenwerkt.be



Twee maal per jaar bundelen we alle verschenen stukken in een fysieke editie.

Wil je via mail op de hoogte blijven van nieuwe artikels of West-Vlaanderen Werkt gratis ontvangen in je brievenbus?

Abonneer je in beide gevallen via

www.kenniswest.be/mijn-abonnementen

