

west • vlaanderen werkt



Strategisch plan voor de haven van
Brugge-Zeebrugge
Duurzaam ondernemen
Ruimtelijke economie in Vlaanderen
Bedrijf in de kijker: JetAir
De Balanced Scorecard
E-commerce: een fiscale stand van zaken

Ostend Airport, the key to success



Ostend Airport is the ideal gateway to the rest of Europe. Companies located in Ostend or using the facilities of Ostend Airport have the privilege of being in the heart of Europe with excellent connections to all major centres such as Paris, London, Amsterdam, Frankfurt.

It therefore makes sense to choose Ostend Airport for all your air operations. Furthermore, Ostend Airport is undergoing a major expansion programme and is therefore the fastest growing ALL-CARGO airport in Europe.

- ➔ all cargo concept
- ➔ runway 3200 m - 10500 ft
- ➔ 24 hrs access, no slots, no congestion
- ➔ minimum turn-around time
- ➔ rapid access to Zeebrugge, the largest RO-RO seaport in Europe
- ➔ rapid access to Ostend-seaport, channel ferry-service
- ➔ specialized in outsize cargo, perishables, livestock
- ➔ excellent location for JIT-product or cargo quick service
- ➔ general aviation, a range of 2000 European destinations



Airport authority T. 32 59 551 211 - F. 32 59 513 251
AFTN EBOSYDYX - e-mail: airport.authority@ostendairport.be

Promotion Ostend Airport T. 32 59 802 008 - F. 32 59 705 512
SITA OSTPRXH - ostendairport.pr@ostendairport.be

50

Redactioneel
Strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge

52

Johan Lammerant
De nieuwste modetrend in het bedrijfsleven of een duurzaam fenomeen?

57

Wim Vanhaverbeke
Peter Cabus
Georges Allaert
Ruimtelijke economie in Vlaanderen

62

Jo Sanders
Karine Devos
De Balanced Scorecard

65

Patrick Cauwenbergh
Luc Nijs
E-commerce: een fiscale stand van zaken in België

70

Bedrijf in de kijker
JetAir

76

Nele Depestel
Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen

80

Kort genoteerd

84

Spectrum

89

WES-Nieuws

91

WES Milieuonderzoek en -advies informeert

94

Fiscale Focus

96

Publicaties WES

Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur

Beschermcomité

P. Breyne
gouverneur
voorzitter WES
prof. em. dr. O. Vanneste
eregouverneur
D. De fauw, J. Durnez,
G. Kindt, G. Pertry,
M. Titeca-Decraene, P. Van Gheluwe
leden van de bestendige deputatie

Adviesraad

A. Calus, G. Declercq, P. Delafontaine,
F. Hoorelbeke, P. Kerckaert, P. Meurrens,
J. Pattyn, G. Sanders, J. Theys,
P. Van den Avenne, N. Vanhove

Redactiecomité

N. Vanhove
voorzitter
R. De Keyser, B. De Proost, H. Desmyttere,
R. Houthaeye, P. Walrave

Redactiesecretaris

B. De Proost

Verantwoordelijke uitgever

N. Vanhove
Krakkestraat 3,
8200 St.-Andries (Brugge)

Abonnement

West-Vlaanderen Werkt:

950 fr. (BTW en port inbegrepen):
Voor vier nummers plus publicatie
'West-Vlaanderen in feiten en cijfers'
Losse nummers: 175 fr.
Aanvragen bij Brigitte De Proost
tel: 050-36 71 09
fax 050-36 31 86
e-mail: brigitte.deproost@wes.be

Advertentiewerving:

A&RB Zenith
Bruggesteenvweg 13
8755 Ruiselede
tel. 051-68 75 00
fax 051-68 78 20
e-mail: germain.billiet@ping.be

Oplage:

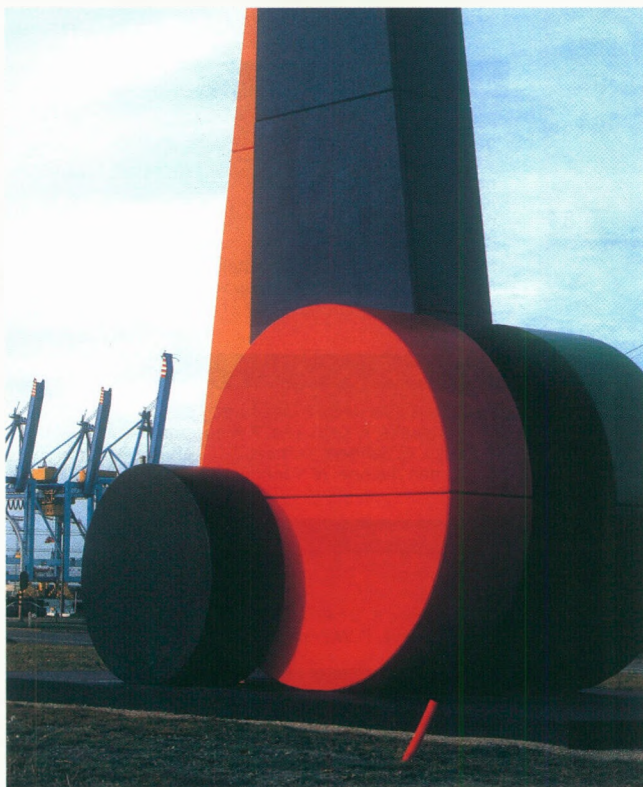
4.120 exemplaren

Westvlaams
Economisch
Studiebureau vzw
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
tel. 050-36 71 36
fax 050-36 31 86
Postrekening
000-0125243-16
BTW
BE 408 382 668
e-mail: info@wes.be
website: www.wes.be

Ontwerp lay-out
Johan Mahieu, Brugge
Drukkerij
Goekint Graphics,
Oostende
Foto kft
Jean Godecharle,
Brugge

ISSN=1374-6235

Strategisch Plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge



Op vrijdag 4 mei 2001 werd in het Provinciaal Hof te Brugge, onder voorzitterschap van de heer Paul Breyne, gouverneur van West-Vlaanderen, de stuurgroep van het strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge geïnstalleerd.

De opmaak van dit strategisch plan gebeurt in uitvoering van het Vlaams regeerakkoord van 13 juli 1999 en wordt ook aangestuurd door de bestaande beleidskaders. De haven van Brugge-Zeebrugge is in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen geselecteerd als een poort binnen de economisch structuur van Vlaanderen. Om de ontwikkelingsmogelijkheden van de haven te garanderen en de zeehaven in te zetten als motor voor de welvaart van Vlaanderen is een visie op de ruimtelijke en economische ontwikkeling van belang. Dit moet toelaten een gebied af te bakenen waarbinnen de groei kan opgevangen worden. Bij de ontwikkeling van deze toekomstvisie zal uitdrukkelijk aandacht

besteed worden aan de toegankelijkheid zowel langs de waterzijde als langs landzijde, dit binnen een context van het globale mobiliteitsbeleid voor heel Vlaanderen en voor alle vervoersmodi. Het regeerakkoord geeft ook de elementen aan waarmee de economische expansie van de haven moet samengaan: de maximale bescherming van de omliggende woonzones, ecologische aspecten binnen en buiten het havengebied en een zuinig ruimtegebruik.

Het uitwerken van dit plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge werd door de Vlaamse overheid toegewezen aan WES, samen met haar partners de Groep Planning, de WVI (West-Vlaamse Intercommunale), CIBE (Centrum voor Overheidscommunicatie) en anderen.

De opdracht beoogt het opstellen van een geïntegreerd strategisch plan voor de haven Brugge-Zeebrugge. Het plan beschrijft multidisciplinair de functie en de gewenste ontwikkeling van de zeehaven en zijn relatie met de omgeving. Dit wordt vertaald in een streefbeeld van de gewenste ontwikkeling op lange termijn en een voorstel van een actieplan.

Het strategisch plan zal de leidraad zijn voor het nemen en uitvoeren van een pakket maatregelen om de haven, rekening houdend met zijn naaste ruimtelijke omgeving, de functie van strategische poort voor Vlaanderen te laten vervullen.

De ruimtelijke vertaling van de doelstellingen van het strategisch plan zal gebeuren door de opmaak van een gewestelijk ruimtelijk uitvoeringsplan.

Het strategisch plan is derhalve maatgevend voor de definitieve afbakening van het zeehavengebied. Ook de betrokken beleidskaders Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, het Havendecreet en de Europese Vogel- en Habitatrichtlijnwetgeving zijn richtinggevend voor de finaliteit van het strategisch plan.

In zijn inleidende toespraak onderstreepte gouverneur Breyne het belang van deze studie, die voor een belangrijke haven van Vlaanderen een strategische lijn voor de toekomst uittekent.

Het plan zal niet enkel het kader aangeven waarbinnen de Vlaamse Regering haar beslissingen kan nemen. Ook voor de Maatschappij van de Brugse Zeevaartinrichtingen, het provinciebestuur, het stadsbestuur van Brugge, het stads- en gemeentebestuur van Blankenberge en Knokke-Heist, en andere actoren in en rond het havengebied, zal dit een belangrijk kader zijn voor hun beleid van de komende jaren.

Voor de opmaak van dit strategisch plan worden nu verschillende onderzoekswerkzaamheden gestart. Zo worden de mogelijkheden van de Brugse haven in een internationale context onderzocht en de krijtlijnen voor een duurzame visie op de toekomst van de haven uitgezet. Dit is van groot belang voor het economisch draagvlak van de regio. Middels gericht onderzoek worden de voorwaarden en randvoorwaarden van deze economische ontwikkeling verder aangescherpt. Een evenwichtige ontsluiting, een duurzaam ruimtegebruik en een positief imago zijn de troeven van een dynamische haven in een goede afstemming met de omgeving: op toeristisch-recreatief, ecologisch en milieukundig vlak.

Voor de opmaak van het strategisch plan koos WES voor een open en integrerende planmethodiek die samenwerking en overleg nastreeft tussen verschillende betrokken actoren. De ontwikkeling van het zeehavengebied en omgeving is een taak van verschillende overheden en besturen. Precies de eerdere ervaring met strategische planning in andere havengebieden sterkte de overtuiging dat betrokkenheid van een groot aantal actoren draagvlakwerend is ten aanzien van het eindproduct van het strategisch planningsproces.

Bij de opmaak van het strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge ligt het accent niet enkel op de planvorming maar ook expliciet op het proces van besluitvorming. Het proces moet daarom gericht zijn op een aanpak die het kritisch vertrouwen tussen verschillende partijen kan laten groeien. Het komt er op aan om tot besluiten te komen waarin de betrokken partners zichzelf terugvinden en waarbij terzelfdertijd de basisopties van het beleid ten aanzien van het zeehavengebied, als strategische poort van de Vlaamse economische structuur, overeind blijven.

Dit streven naar samenwerking en overleg wordt de komende maanden concreet gemaakt. Binnen verschillende gespreks- en werkgroepen moet er een cultuur van luisterbereidheid en samenwerking groeien. Een belangrijke stap werd reeds gezet. Onder ruime belangstelling vond op 15 juni laatstleden in het Provinciehuis Boeverbos het eerste maatschappelijke forum met betrekking tot het strategisch plan plaats. Hier werd aangetoond dat een 'open' sfeer de uitwisseling van ideeën toelaat en discussie, overleg en samenspraak stimuleert.

We benadrukken dat voor de ontwikkeling van de haven en voor de kwaliteit van ruimtelijke functies in de omgeving het bereiken van consensus over de gewenste toekomst van groot belang is.

Ongetwijfeld zullen velen de mogelijkheid te baat nemen om mee te denken aan de toekomst van de haven van Brugge-Zeebrugge. In dit proces zal eenieder kennis bijdragen en informatie opnemen. WES en haar partners staan voor de taak om in deze veelheid van menings- en kennisuitwisseling de objectiviteit te bewaken. Ook hier is transparantie, meer bepaald toegankelijkheid tot informatie, van groot belang.

WES wil en kan hier als kennisuitwisselings- en informatiecentrum binnen de provincie een belangrijke rol spelen. WES stelt de sedert decennia opgebouwde en verzamelde kennis omtrent de economische ontwikkeling van de provincie in het algemeen en de havenontwikkeling in het bijzonder ter beschikking van het planningsproces. Veel documentatie kan door alle actoren en geïntereseerde burgers geraadpleegd worden in de bibliotheek van WES. Vooral de specifiek voor het strategisch plan ingestelde informatiepagina's op de website van WES (www.wes.be) dragen bij tot de faciliterende taak van WES in dit strategische planningsproces.

Duurzaam ondernemen

De nieuwste modetrend in het bedrijfsleven of een duurzaam fenomeen?¹

ir. Johan Lammerant

afdelingshoofd WES Milieuonderzoek en -advies

Duurzaam ondernemen wordt meestal omschreven als het integreren van ecologische en sociale aspecten in de bedrijfsvoering. Naast duurzaam ondernemen heeft men het ook over maatschappelijk verantwoord ondernemen of corporate citizenship. Afgaande op het aantal seminars en conferenties die er sedert vorig jaar over dit thema worden georganiseerd zou men kunnen besluiten dat de nieuwste modetrend in het bedrijfsleven zijn intrede heeft gemaakt. Vraag hierbij is of het om een nevenverschijnsel van de huidige hoogconjunctuur gaat of om een daadwerkelijke fundamentele kentering die ook tijden van minder economische welvaart zal doorstaan.

Wat is duurzaam ondernemen en welke voordelen zijn er voor het bedrijfsleven?

Het begrip 'duurzaam ondernemen' is nauw verbonden met het principe van de **triple bottom** line. Ondernemingen die dit principe onderschrijven dienen op een evenwichtige wijze resultaten na te streven in én de economische (**profit**), én de ecologische (**planet**) én de maatschappelijke sfeer (**people**).

Traditioneel streeft het bedrijfsleven uiteraard in de eerste plaats goede economische resultaten na. Dit is inherent aan de wijze waarop onze westerse markteconomie functioneert. De afgelopen decennia is echter duidelijk geworden dat ondernemingen tevens een belangrijke verantwoordelijkheid dienen op te nemen op andere vlakken zoals milieuzorg en maatschappij. Maatschappelijke verantwoordelijkheid staat voor aandacht voor mensenrechten, de relatie met ontwikkelingslanden maar ook voor werknemerstevredenheid.

Bedrijven hebben er dan ook alle belang bij om dit na te streven. Duurzaam ondernemen wordt steeds belangrijker voor de continuïteit van de onderneming en leidt ertoe dat de samenleving het bedrijf een **licence to operate** wil blijven geven. Een onderneming met een slechte reputatie, een onderneming die roofbouw pleegt op het natuur- of

sociale kapitaal zal het moeilijker krijgen. Dit heeft te maken met de toegenomen waakzaamheid van de samenleving ten opzichte van ondernemingen. Milieu- en consumentenverenigingen worden steeds professioneler en schrikken er niet voor terug om desnoods een boycot te organiseren van de verkoop van producten van ondernemingen die over de schreef gaan.

Enkele welbekende voorbeelden uit het recente verleden waarbij ondernemingen een forse deuk in hun imago te verwerken kregen zijn de volgende:

- De door SHELL geplande dumping in de Noordzee van het afgeschreven olieplatform Brent Spar veroorzaakte zo'n groot protest bij de publieke opinie dat het bedrijf moest afzien van haar plannen. Sedertdien is er een verbod uitgevaardigd op het dumpen van olie-installaties en dient alles zoveel mogelijk gerecycleerd te worden. SHELL kwam eveneens in een negatief daglicht te staan door haar gebrek aan respect voor de autochtone inwoners en stammen in het olie-ontginningsgebied in Nigeria.
- NIKE en ADIDAS werden aangeklaagd wegens het niet naleven van een aantal elementaire werkomstandigheden bij de vervaardiging van hun producten (onder meer kinderarbeid)
- MacDONALDS wordt verweten in belangrijke mate medeverantwoordelijk te zijn voor de kaalkap van het regenwoud in Zuid-Amerika ten behoeve van runderteelt op de vrijgekomen gronden
- Een koepel van multinationale farmaceutische bedrijven was in eerste instantie sterk gekant tegen de voor-nemens van de Zuid-Afrikaanse regering om goedkope geneesmiddelen tegen AIDS ter beschikking te stellen aan de bevolking omdat daardoor de eigen bedrijfs-winsten zouden worden aangetast.

Het is hierbij niet verwonderlijk dat het vaak om multinationale ondernemingen gaat. Dergelijke ondernemingen zijn dikwijls actief in landen waar de overheid niet bij machte is om de naleving van milieuzorg of sociale arbeidsvoorwaarden af te dwingen. Bovendien lopen multinationale ondernemingen ook veel meer in de kijker en lokken ze wereldwijd veel reacties uit omdat men ze kent (hoge naambekendheid). Deze ondernemingen hebben dan ook veel middelen veil om hun imago hoog te houden. Dit is ongetwijfeld ook de reden waarom op dure conferenties rond duurzaam ondernemen meestal vertegenwoordigers van deze ondernemingen toelichten wat duurzaam ondernemen betekent en hoe hun bedrijf aan deze principes gestalte geeft.

Hoewel **image building** in een aantal gevallen een belangrijke drijfveer is om als een duurzame onderneming naar buiten te treden zijn er voor de grote meerderheid van de ondernemingen veel belangrijker redenen om duurzaam te gaan opereren.

Ondernemingen worden vandaag geconfronteerd met een enorme schaarste aan (kennis)medewerkers. De geschikte mensen vinden en houden wordt steeds moeilijker. Het is daarom belangrijk te investeren in goede arbeidsvoorwaar-

Keep looking up

Daikin Europe en airconditioning,

een vanzelfsprekend gegeven.

Als vooraanstaand producent staan we bekend voor de onberispelijke kwaliteit van onze systemen. Deze reputatie voert onze producten ver buiten de Europese grenzen, zelfs tot in Afrika.

Maar we blijven evolueren en zoeken onverminderd verder naar medewerkers met dezelfde levendige spirit. Bij Daikin investeren we graag in mensen, in een omgeving met ruimte voor ontplooiing, zowel persoonlijk als professioneel.

T r u s t y o u r s e n s e s

Reden genoeg om je thuis te voelen in een sfeer van open communicatie en teamwork. De kansen zijn er legio, de mogelijkheden divers. Ons flexibel personeelsbeleid laat je toe om door te groeien in een loopbaan met perspectieven op lange termijn. Schud je geest wakker en durf te proeven van een

beweeglijk bedrijfsklimaat. Want je goed voelen is een absolute constante bij Daikin. Ons hoeft je niet te geloven, je zintuigen vertellen je alles.

Wil je meer weten over Daikin en onze huidige vacatures? Surf naar www.daikin.be/jobs

DAIKIN

Daikin Europe N.V.
Zandvoordestraat 300,
8400 Oostende
hrm@daikin.be
Tel. 059-55 88 44

den en flexibel om te gaan met de behoeften van werknemers (bv. thuiswerk, deeltijds werk). Er zijn ook andere indirecte economische voordelen. Een maatschappelijk verantwoord gedrag zal ook leiden tot een betere relatie met de diverse belangengroepen of stakeholders: met de aandeelhouders, de klanten, medewerkers en leveranciers maar ook met de indirecte belanghebbenden zoals de overheid, het milieu en de samenleving. Een onderneming die haar voortbestaan wil veilig stellen moet ervoor zorgen dat ze aantrekkelijk blijft voor investeerders, medewerkers en toekomstige generaties. Financiële analisten gaan er vaak van uit dat bedrijven die investeren in het sociale weefsel of in het milieu in het algemeen een goed management hebben en een hogere rating verdienen. Internationale studies tonen aan dat de aandelen van duurzame ondernemingen het op zijn minst even goed doen als de klassieke financiële benchmarks. Zo wordt de Dow Jones Sustainability Group Index voortdurend vergeleken met de 'klassieke' Dow Jones-Index (zie figuur 1).

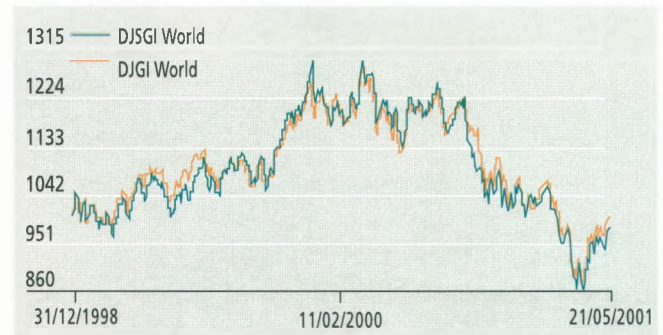
Dat ondernemingen vele voordelen hebben om duurzaam te opereren wordt ook door het Vlaamse bedrijfsleven erkend. 'Marktsucces zal in de toekomst afhangen van de mate waarin de onderneming erin slaagt om niet alleen winst en aandeelhouderstevredenheid te realiseren maar ook aandacht te hebben voor het maatschappelijke, door meer milieubewust en sociaalvriendelijk te werken' (J. Roos, voorzitter VEV, 15/05/2000). Het VEV organiseerde in oktober 2000 zelfs haar jaarcongres rond dit thema. Volgens een peiling bij de 700 aanwezige ondernemers op dit congres blijkt dat de meerderheid vindt dat milieuzorg economische winst kan betekenen en dat ruim 90% van de congresgangers oordeelt dat ondernemingen niet enkel transparant moeten zijn voor hun aandeelhouders, maar ook voor een brede groep van belanghebbenden. Ook het nut van extern communiceren over de milieuprestaties (87%) scoort hoog op de agenda van de ondernemers.

Dit lijkt allemaal zeer rooskleurig. Er zijn echter ook belangrijke kanttekeningen. Op het VEV-congres werd opgemerkt dat kapitaalverschaffers en consumenten – twee noodzakelijke partners voor elke onderneming – zelf nog te weinig blijf geven van een consequente houding op vlak van de duurzaamheidsgedachte. Kapitaalverschaffers kijken in de eerste plaats naar de economische waarde van een onderneming. Men wil weten hoe snel en hoeveel winst de onderneming in kwestie zal boeken. Dat geldt zeker bij kleine ondernemingen. Voor hen komt winst maken op de eerste plaats. Zij komen niet zo snel toe aan het sociale of het ecologische. Ook de overgrote meerderheid van de consumenten geeft weinig blijf van een duurzaam consumptiepatroon. Zo is bijvoorbeeld de aankoopprijs nog steeds dé bepalende factor bij de keuze tussen klassieke producten en hun meer milieuvriendelijke alternatieven.

Dit mag echter geen beletsel zijn voor ondernemingen om – uiteraard binnen de bewegingsvrijheid die de vrije markteconomie hen toelaat – waar mogelijk initiatieven te nemen op het ecologische en maatschappelijke vlak. Innovatieve en creatieve ondernemingen zullen daar perfect in slagen. De maatschappelijke trend is op dat vlak trouwens veelbelovend. Deze trend geeft een evolutie aan

Figuur 1

Resultaten van duurzame ondernemingen ten opzichte van de resultaten van alle ondernemingen binnen de Dow Jones Index



van materiële waarden naar immateriële waarden en toont een toenemende aandacht voor de kwaliteit van het leven en de leefomgeving. Onthaasting en aandacht voor gezond voedsel zijn daar slechts enkele symptomen van. Daarom ook is er weinig gevaar dat duurzaam ondernemen een bevestiging is. Men mag aannemen dat maatschappelijk verantwoord ondernemen een 'blijver' zal zijn.

Meetbaarheid van duurzaamheid

De geloofwaardigheid van duurzaam ondernemen staat of valt met de mogelijkheid om duurzaam ondernemen te meten en te controleren. Transparantie is inderdaad een absolute noodzaak om te vermijden dat bedrijven mooie facades optrekken waarachter zich een ecologische of sociale puinhoop verbergt.

Op internationaal vlak bestaan er talrijke checklijsten en scoresystemen om na te gaan in welke mate een onderneming duurzaam is. Door het ontbreken van een uniforme internationale standaard zijn vergelijkingen echter bijzonder moeilijk. Er zijn wel afzonderlijke internationale normen voor het beoordelen van de mate waarin bedrijven met milieuzorg bezig zijn (ISO 14001, EMAS) en voor het beoordelen van sociaal verantwoorde productiemethodes (SA 8000 : social accountability). De SA 8000 werd recent ontwikkeld in overleg met internationale vakbondsorganisaties en in overeenstemming met mensenrechtenverdragen van de Verenigde Naties. De EFQM-vragenlijst (European Foundation for Quality Management) bevat een luik met betrekking tot maatschappelijke resultaten en een luik met betrekking tot de resultaten op vlak van de medewerkers.

Een interessante ontwikkeling in dat opzicht is de Sustainability Score Card. Deze checklijst groepeerde zowel onderwerpen uit kwaliteitszorg, milieuzorg als uit sociale standaarden (ISO 9001, ISO 14001, SA 8000, vragenlijsten van duurzame beleggingsfondsen). De methode is momenteel in ontwikkeling in Nederland. De vragenlijst is volgens het principe van de triple bottom line ingedeeld. Naast een reeks algemene vragen zijn er vragen over people, planet, profit. De Sustainability Score Card brengt de sterke en

zwakke punten, evenals de kansen en bedreigingen van de onderneming in kaart. Het is echter niet voldoende te beschikken over maatstaven alleen. Er dienen ook onafhankelijke controle-organen te zijn die toezien op de correctheid van de door ondernemingen geleverde prestaties. Ethibel is een voorbeeld van een dergelijk controle-orgaan. Het is een onafhankelijk adviesbureau voor duurzaam en ethisch beleggen dat banken en beursvennootschappen ondersteunt bij hun aanbod van duurzame spaar- en beleggingsformules. Om de kwaliteit van dergelijke financiële producten op de Belgische en de Europese markt te garanderen, hanteert Ethibel een eigen Europees keurmerk.

De selectieprocedure die Ethibel toepast alvorens een bedrijf in haar investeringsregister op te nemen getuigt van een grondige aanpak. De screening gebeurt onder meer aan de hand van een gedetailleerde toetsing aan een groot aantal criteria. De criteria voor het sociaal-ethische bedrijvenonderzoek, dat aan de basis ligt van de beleggingsfondsen met het Ethibel-label, omvatten alle aspecten van de maatschappelijke verantwoordelijkheid van ondernemingen. Ethibel hanteert daarbij een evaluatieschema dat criteria bevat op vlak van intern sociaal beleid, milieubeleid, extern maatschappelijk beleid en ethisch-economisch beleid. Tabel 1 geeft per item een aantal voorbeelden van criteria aan.

Om een zo objectief mogelijk beeld te krijgen van de prestaties van het bedrijf voor elk van deze criteria worden niet alleen de onderneming maar ook stakeholders (onder meer werknemers, vakbonden, milieubewegingen, derdewereld-organisaties, ...) bevroegd.

Vervolgens krijgt het bedrijf voor elk van de onderzoeksdoelen een rating toegekend, waarbij de score varieert van

1 tot 5 en staat voor ‘ver onder het sectorgemiddelde’ tot ‘uitzonderlijk, pioniersrol’. Enkel de ondernemingen die voor de vier betrokken domeinen een gemiddelde (3) tot zeer goede (5) rating halen worden voorgelegd aan de Registercommissie. Deze commissie is samengesteld door externe deskundigen en adviseert de Raad van Bestuur over al dan niet opname van het bedrijf in het investeringsregister van Ethibel.

Voor maatschappelijk gevoelige activiteiten zoals kernenergie, wapenproductie en –handel, dierenproeven en zelfs genetische manipulatie van organismen blijft Ethibel bijzonder alert. Ondernemingen die zich inlaten met dergelijke activiteiten worden uitgesloten tenzij er aantoonbare positieve effecten zijn op mens of milieu.

Op dit moment staat Ethibel in voor de externe controle van de meeste Belgische beleggingsfondsen met een sociaal-ethisch of ecologisch karakter.

Besluit

Omwille van de toenemende aandacht van stakeholders voor maatschappelijk verantwoord ondernemen, is ‘duurzaam ondernemen’ voor het bedrijfsleven de te volgen strategie naar de toekomst. Momenteel wordt de term ‘duurzaam ondernemen’ nog al te vaak misbruikt in het kader van **image building** door voornamelijk multinationale bedrijven. Initiatieven zoals het Ethibel-keurmerk voor beleggingsfondsen waarbij onafhankelijke deskundigen de geloofwaardigheid terzake van ondernemingen nagaan zijn daarom ten eerste toe te juichen. De duurzaamheid van duurzaam ondernemen zal uiteindelijk volledig worden bepaald door de mate waarin deze ondernemingen ook financieel renderen. Zoniet zullen aandeelhouders, en daar

Tabel 1
Voorbeelden van criteria voor het sociaal-ethische bedrijvenonderzoek gehanteerd door Ethibel

Intern sociaal	Milieu	Extern maatschappelijk	Ethisch-economisch
Gelijke kansen	Communicatie met stakeholders	Maatschappelijke impact activiteiten, producten	Vermogen tot waardecreatie
Loonpolitiek	Milieuzorgsysteem	Strategie en realisaties mensenrechten	Innovatief potentieel
Flexibiliteit	Milieu-impact producten	Maatschappelijke investeringen	Kwaliteitszorg
Werkdruk	Maatregelen ter vermindering milieu-impact	Sociaal-economische relaties met landen in ontwikkeling	Houding ten op zichte van aandeelhouders
Sociaal overleg	Houding ten opzichte van milieuwetgeving	Communicatie met stakeholders	Relaties met leveranciers
.....			



Eric Demildt, Gent

■ De Kaa!kap van het tropisch regenwoud wordt in belangrijke mate in de hand gewerkt door multinationale ondernemingen.

horen meer en meer particulieren bij, afhaken. Volgens de huidige indicaties blijken duurzame bedrijven het echter minstens even goed te doen als de totale groep beursgenoteerde bedrijven zodat de keuze voor ethische of duurzame beleggingsfondsen een goede keuze is.

Literatuur

- www.ethibel.org;
- Vermeylen E., Duurzaamheid als strategie, *VEV-Snelbericht*, nr. 15, 5 oktober 2000;
- VEV-Congres Duurzaam ondernemen, Duurzame winst, *VEV-Snelbericht*, nr 15, 5 oktober 2000;
- Rondetafel: Duurzaam ondernemen, *VEV-Snelbericht*, nr. 4, 25 februari 2000;
- VEV-Congres Duurzaam ondernemen, *VEV-Snelbericht*, nr 16, 27 oktober 2000;
- Huyghe C., Sustainability Score Card, Meetbaar engagement, *Kwaliteitskrant*, mei 2001;
- Duurzaam ondernemen, studiedag IFEST, 27 oktober 2000.

¹ Dit artikel is het eerste deel van een tweeluik gewijd aan duurzaam beleid. In een volgend artikel wordt de aandacht gericht op duurzaam overheidsbeleid.

Ruimtelijke economie in Vlaanderen

Een toelichting bij het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie¹

Wim Vanhaverbeke

Technische Universiteit Eindhoven

Peter Cabus

Katholieke Universiteit Leuven

Georges Allaert

Rijksuniversiteit Gent

Inleiding

Ruimtelijke ordening en economie hebben in het verleden altijd wat op gespannen voet geleefd in Vlaanderen. Decennia lang heeft de economische ontwikkeling zich kunnen doorzetten met weinig oog voor zuinig ruimtegebruik en kwalitatieve inrichting van de ruimte.

De gewestplannen poogden voor het eerst voor heel België orde op zaken te stellen maar ze leverden niet het resultaat op waar hedendaagse ruimtelijke planners zich mee tevreden kunnen stellen.

Met de komst van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (RSV) is de zorg om de ruimte 'in orde' te krijgen op het voorplan gekomen. Tewerkstelling, economische dynamiek en maatschappelijke welvaart zijn evenwel evenzeer belangrijke maatschappelijke doelstellingen. Om de juiste ruimtelijke keuzen te kunnen maken is daarom een goede onderbouwing van de ruimtevraag ook vanuit het economisch beleidsveld noodzakelijk.

Het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE) werd in oktober 2000 opgestart op vraag van minister van economie, ruimtelijke ordening en media Dirk Van Mechelen. Toegegeven, de naamgeving is misschien niet direct een illustratie van helder taalgebruik. Wat is 'ruimtelijke economie'? Wat houdt een 'strategisch plan' in? Waarom wordt het opgemaakt? En waarom nu?

We proberen hierna één en ander te verduidelijken.

Ruimtelijke economie

Voor velen is ruimtelijke economie een nieuw begrip. Lambooy drukt het heel eenvoudig uit: "De ruimtelijke economie bestudeert de wederzijdse relaties tussen ruimte en economie."² Bij ruimtelijke economie gaat het wel degelijk om een deeldiscipline zowel van de economische

wetenschap als van de geografie. De ruimtelijk omgeving wordt hierbij vanuit een andere invalshoek bekeken dan bij de ruimtelijke ordening, waar men vooral zorg koestert om de ruimte 'in orde' te krijgen of te houden.

Ruimtelijke economie start in eerste instantie vanuit de lokalisatie van economische activiteiten en de weerslag ervan op het ruimtegebruik. Voorbeelden zijn:

- inname van ruimte door bedrijven;
- ruimtelijke verschillen in economische activiteiten;
- pendel en vervoersstromen;
- ruimtelijke organisatie van de bedrijven, met bv. het ontstaan van toeleveringsnetwerk rond grote bedrijven;
- lokalisatiestrategieën van ondernemingen (bv. de lokalisatie van Toyota in Valenciennes);
- enz...

Tegenover deze vraagzijde naar ruimtegebruik vanuit het bedrijfsleven staat de aanbodzijde. Het economisch beleid en ruimtelijk ordeningsbeleid spelen hierbij een uiterst belangrijke rol. Sterk vereenvoudigd kan men stellen dat de overheid vanuit een ruimtelijk-economisch perspectief ruimte voor economische activiteiten moet creëren en inrichten zodat het aanbod optimaal inspeelt op de veranderende eisen van de bedrijfswereld. Daarbij moet natuurlijk een afweging gemaakt worden met andere functies zoals wonen, natuur, landbouw, recreatie, enz... Voorbeelden zijn:

- aanbod en inrichting van bedrijventerreinen;
- functionaliteit en bereikbaarheid van havens en luchthavens;
- bereikbaarheid met verschillende transportmodi;
- ontwikkelen van een beleid voor stedelijke en landelijke gebieden;
- het ontwikkelen van een ruimtelijke economische hoofdstructuur;
- bedrijfsvriendelijke en rechtszekere oplossingen voor zonevrijebedrijven;
- enz...

Het belang van ruimtelijke economie

Ruimtelijke economie heeft tot op heden niet kunnen rekenen op veel belangstelling in Vlaanderen. Dit was zowel het geval in wetenschappelijke kringen als in beleidsmiddelen. Nochtans worden het ruimtelijk-economisch en subregionaal economisch denken en handelen alsmaar belangrijker om een aantal redenen. Enerzijds is de economie zelf heel snel aan het veranderen en bedrijven stellen andere en hardere eisen aan het vestigingsklimaat. Anderzijds wijzigt ook de beleidscontext.

De wereldeconomie is volop in beweging. De internationalisering van de economie, de groeiende impact van nieuwe (ICT-)technologieën, de doorbraak van de kenniseconomie, de opkomst van nieuwe 'business models' en de geografische ontrafeling van verschillende waarde-activiteiten zijn maar enkele voorbeelden van economische trends die het economisch gezicht van het begin van de 21ste eeuw zullen bepalen. West-Europa vormt een belangrijk 'onderdeel' in het raderwerk van de

snelveranderende wereldeconomie. Om werk en welvaart te creëren uit deze veranderende economische omgeving zal Vlaanderen als kleine geo-economische entiteit doelmatig moeten omgaan met de opportuniteiten en bedreigingen die deze veranderingen met zich meebrengen.

Het zou verkeerd zijn alleen economische trends te belichten. Even belangrijk zijn andere maatschappelijke veranderingen zoals de toenemende nood aan mobiliteit, de zorg voor de vitaliteit van de steden, de aandacht voor groen en ruimtelijke kwaliteit, enz... Deze trends zijn ook voor de economische ontwikkeling van groot belang. Enerzijds dient men er rekening mee te houden als mogelijke 'grenzen' voor economische groei. Anderzijds komen bereikbaarheid, mobiliteit en de kwaliteit van de leef- en woonomgeving steeds vaker als kritische vestigingsfactor op de voorgrond. Vlaanderen beschikt over een aantal goede economische troeven binnen deze veranderende context maar deze worden niet automatisch gerealiseerd: ze vragen om een doelmatige economische strategie en volgehouden investeringen.

Ook het economisch beleid heeft fundamentele wijzigingen ondergaan. Sinds de invoering van de Europese Monetaire Unie wordt het monetair beleid op Europees vlak gevoerd. De vrijheidsgraden voor het fiscaal beleid zijn hiermee ook fel afgenomen. Daarnaast zijn heel wat bedrijven overgeschakeld van een nationale naar een Europese bedrijfsstrategie naar aanleiding van de voltooiing van de Europese binnenmarkt sinds 1993. Hierdoor is de concurrentie tussen de verschillende regio's in West-Europa verscherpt. Regionale overheden dienen daarom steeds méér aandacht te besteden aan de verbetering van het lokale vestigingsklimaat en omdat andere regio's daar ook werk van maken is dit een continue opgave. De nadruk is steeds meer komen te liggen op **immobiele productiefactoren** zoals arbeid, kenniscentra en onderwijsinstellingen, mainports en belangrijke netwerkinfrastructuren en kwalitatieve omgevingsfactoren.

In het verleden werd (naar aanleiding van Europese subsidies) vooral aandacht besteed aan **verschillen in regionaal-economische ontwikkelingen** met de bedoeling om de economische groei in achtergebleven gebieden te stimuleren. Door de veranderde economische context en de groeiende beleidsconcurrentie tussen de regio's is de aandacht in het Nederlands beleid bijvoorbeeld komen te liggen op de **ruimtelijk-economische samenhang** van subregio's en hun **economisch potentieel** ongeacht of het nu gaat om economische kerngebieden of niet. Deze nieuwe insteek vraagt om een verbreding van het economisch beleid met aandacht voor onder meer infrastructuur, bereikbaarheid, ontwikkeling van mainports en kwaliteit van werk- en leefomgeving. Het is niet langer een beleid dat zijn rechtvaardiging krijgt vanuit subsidiemechanismen, maar wel vanuit een strategische visie op het uitbouwen van een competitieve vestigings- en ondernemingsomgeving. De rol van de **ruimtelijke economie** wordt hierin alsmaar belangrijker.

Ruimtelijke economie in Vlaanderen?

Ruimtelijke economie is tot op heden stiefmoederlijk behandeld in Vlaanderen. In vergelijking met Nederland bijvoorbeeld is de wetenschappelijke aandacht ervoor minimaal en ook op beleidsvlak is de achterstand beschamend groot. Deze achterstand is ten dele te verklaren door de wijze waarop het regionaal-economisch beleid in het verleden vorm gekregen heeft. Het economische ontwikkelingsbeleid is decentraal opgebouwd in Vlaanderen sinds de jaren '70. Op gewestelijk niveau is er weinig expertise op het vlak van het ruimtelijk-economisch beleid. Op provinciaal of subregionaal vlak is die expertise er wel (Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM's), intercommunales, streekplatformen, ...) maar de coördinatie ontbrak om tot een ruimtelijk-economische beleidsvisie op Vlaams vlak te komen.

Tot het begin van de jaren '90 was een beleidsvisie op Vlaams vlak wenselijk maar het was geen absolute prioriteit. Sinds de voltooiing van de Europese eenheidsmarkt en de wetenschappelijke onderbouwing van de beleidsvisies op het vlak van milieu en ruimtelijke ordening is het ontwikkelen van een ruimtelijk-economische beleidsvisie een absolute 'must'. Door de erkenning van deze situatie en de noodzaak om snel 'oplossingen' te formuleren voor een aantal knelpunten zoals zonevrije bedrijven en het tekort aan bedrijventerreinen, heeft minister Dirk Van Mechelen het startschot gegeven voor het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie (SPRE). Het SPRE heeft officieel een viertal jaren om een wetenschappelijke basis te leggen voor een ruimtelijk-economische visie en strategie voor Vlaanderen. Op basis van een aantal deelrapporten van het SPRE moet het mogelijk zijn voor de bevoegde beleidsinstanties om de opgebouwde wetenschappelijke kennis te verzilveren in een 'Nota Ruimtelijk Economisch Beleid'³. Tegelijkertijd moet het SPRE de basis vormen voor de **competentieopbouw** op het terrein van de ruimtelijke economie, zodat de betrokken beleidsinstanties de beleidsvisie mee kunnen dragen en de vertaalslag kunnen maken naar concrete beleidsmaatregelen.

Concreet werkt het SPRE in werkgroepen rond concrete thema's zoals bedrijventerreinen, zonevrije bedrijven, ruimtelijk-economische hoofdstructuur, enz... Deze werkgroepen bestaan uit experts over het onderwerp in kwestie. Dat kunnen mensen zijn van de GOM's, intercommunales, AROHM⁴, Administratie Economie, werkgevers- en werknemersverenigingen, enz... In de mate dat het budget het toelaat doen we voor heel specifieke opdrachten een beroep op Belgische of buitenlandse studiebureaus. De werkgroepen worden gecoördineerd door één van de opdrachthouders en het concreet resultaat ervan zijn de deelrapporten. De opdrachthouders zijn finaal verantwoordelijk voor deze publicaties die gratis verspreid worden via de website. De deelrapporten bevatten naast de analyses een waaier van beleidssuggesties. Deze dienen dan eerst besproken te worden tussen de verschillende bevoegde beleidsinstanties vooraleer die door het Kabinet Van Mechelen in concrete beleidsacties en -instrumenten vertaald worden.



Jean Godecharle, Brugge

■ Mutoh Europe, Oostende

Naast de werkgroepen is er een stuurgroep die op voorstel van de opdrachthouders de strategische lijnen van het SPRE uitzet. Verder kunnen onderwerpen voor deelprojecten aangebracht worden door de stuurgroep en worden de rapporten en de werking van het SPRE er geëvalueerd. Tenslotte is er een kleine kerngroep die ingaat op het praktische verloop van het SPRE en op eventuele managementproblemen.

Finaal moet het SPRE er na vier jaar in slagen om een wetenschappelijke basis te leggen voor een ruimtelijk economisch beleid in Vlaanderen. Dit komt onder andere neer op een analyse van de **economische structuur en dynamiek** in Vlaanderen waarbij de inzichten uit de verschillende deelrapporten geïntegreerd worden.

Voor deze analyse wordt vertrokken van de (internationale) **economische trends**. Daarnaast wordt een gedetailleerd beeld gegeven van de bestaande **ruimtelijk-economische structuur** in Vlaanderen, gesitueerd in een ruimere geo-economische context. Bedrijven houden bij hun strategische beslissingen rekening met deze trends en met de bestaande ruimtelijk-economische structuur. Bedrijven evalueren op regelmatige basis de attractiviteit van regio's voor hun activiteiten en stellen hierbij de vraag in welke mate de karakteristieken van de regio/vestigingsplaats beantwoorden aan hun eisen. Door deze beslissingen genereren bedrijven een **ruimtelijk-economische dyna-**

miek. Op haar beurt beïnvloedt de ruimtelijk-economische dynamiek van een regio het gedrag van bedrijven. Door nieuwe infrastructuren, betere bereikbaarheid, de aanwezigheid van andere bedrijven (toeleveranciers, concurrenten,...), kennispotentieel,...

Het beleid kan de attractiviteit van een regio verbeteren/ behouden door te investeren in factoren die het bedrijfsleven cruciaal vindt: zoals het aanbod van kwalitatief geschoolde werknemers, het aanbod van 'ruimte voor werk' en de kwalitatieve uitbouw, investeringen in 'poorten' en netwerkinfrastructuur, ... Het (ruimtelijk-economisch) beleid speelt via het investeren in omgevingsfactoren een belangrijke rol in de economische ontwikkeling van Vlaanderen. Dit beleid dient – net zoals de bedrijven – te vertrekken van een gedegen analyse van de economische ontwikkelingen en van de ruimtelijk-economische structuur en dynamiek. Hieruit kan een wetenschappelijk onderbouwde beleidsvisie afgeleid worden.

Tussen deze ruimtelijk-economische beleidsvisie en het eigenlijk ruimtelijk-economisch beleid gaapt een niet te onderschatten kloof. De overgang van beleidsvisie naar beleidsmaatregelen moet zorgvuldig gemanaged worden om tot een efficiënt beleid te komen. Niet de beleidsvisie zelf maar de concrete beleidsmaatregelen en –actiepunten hebben een positieve impact op de ruimtelijk-economische dynamiek.

Snelheid en diepgang: een paradox... en een oplossing

Het SPRE wordt omwille van de dringendheid van een aantal beleidsvragen voor een soort paradoxale situatie gezet; dringende beleidsvragen vragen **nu** om een oplossing maar er kunnen pas binnen enkele jaren gefundeerde antwoorden geformuleerd worden na een analyse van de **economische structuur en dynamiek** in Vlaanderen.

Die paradox hebben we grotendeels kunnen oplossen door te werken met een gefaseerde aanpak. In een eerste fase wordt een eerste, partieel antwoord geformuleerd op een aantal dringende beleidsvraagstukken - het gaat om de problematiek van de zonevreemde bedrijven, de bedrijventerreinen en de 'ruimtelijk-economische hoofdstructuur' (zie tabel 1), door uit te gaan van bestaande databanken en door zo veel mogelijk van het bestaande beleidskader te vertrekken (onder meer het RSV). Dit laat toe om snel een aantal beleidssuggesties te formuleren zonder het bestaande beleid fundamenteel in vraag te stellen. Deze beleids-suggesties dienen als materiaal om de geplande herziening van het RSV in 2002 vanuit economische hoek te onderbouwen.

Alhoewel deze beleidsvraagstukken zeker een antwoord behoeven op korte termijn, gaan ze slechts ten dele in op de belangrijkste doelstelling van het SPRE, namelijk een inzicht opbouwen over de ruimtelijk-economische structuur en dynamiek in Vlaanderen. In een tweede fase worden daarom de belangrijke, ontbrekende analyses uitgewerkt en wordt de basis voor de ruimtelijk-economische structuur en dynamiek gelegd. Op basis daarvan kan men dan een volledig antwoord op de beleidsvragen formuleren. De fundamentele analyse zal ook toelaten om de verschillende basisprincipes van het RSV vanuit economische hoek te onderbouwen of te bekritisieren.

■ Metafox, Ardoois



Jean Godecharle, Brugge

Tabel 1
Drie urgentieprojecten in 2001

Bedrijventerreinen:

Tekort aan bouwrijpe bedrijventerreinen en stand van zaken met betrekking tot de taakstellingen per provincie. Formuleren van beleidssuggesties om eventuele tekorten en achterstand in te halen.

Zonevreemde bedrijven:

Een inventarisatie van de zonevreemde economie plus suggesties om sociaal-economische criteria in te passen in het afwegingsproces.

Ruimtelijk economische hoofdstructuur (REH):

Het opstellen van een objectieve REH voor Vlaanderen. Vanuit de resultaten aangeven welke zones in aanmerking komen voor prioritaire economische ontwikkeling, aangeven hoe men kan omgaan met de stedelijke dynamiek in die zones, hoe de samenhang tussen de REH en de andere gebieden ingevuld kan worden, ...

De gefaseerde aanpak kan geïllustreerd worden aan de hand van het bedrijventerreinenproject. Tijdens het eerste werkingsjaar wordt ingegaan op thema's die een acuut probleem vormen. Het gaat om het tekort aan bouwrijpe bedrijventerreinen in grote delen van Vlaanderen en een evaluatie van de taakstellingen die door het RSV voorgeschreven werden. Deze projecten schrijven zich zoveel mogelijk in in het framework dat door het RSV naar voor werd gebracht. Ondertussen wordt gewerkt aan meer fundamentele projecten, zoals onder andere de opmaak van een nieuwe behoefteanalyse waardoor de dynamiek van regio's mee in rekening wordt gebracht, taakstellingen herzien kunnen worden, de differentiatie van bedrijventerreinen een objectieerbare basis krijgt, ... Tenslotte komt het erop aan om de bedrijventerreinenthematiek helemaal in te passen in een breder locatiebeleid en ze te situeren als een element van de ruimtelijk-economische dynamiek. Kwalitatieve aspecten zoals de differentiatie van bedrijventerreinen, imagovorming en het terreinmanagement worden dan even belangrijk als de kwantitatieve doelstellingen.

De groeipijnen van het SPRE

Zoals vele jonge bedrijven bevindt ook het SPRE zich voor het ogenblik in een kritische fase. Na de inlooperperiode en de publicatie van het eerste deelrapport over het tekort aan bouwrijpe bedrijventerreinen (zie website SPRE) zijn de verwachtingen ten opzichte van het SPRE hooggespannen. De wijze waarop het SPRE nu functioneert en de budgettaire armslag die het heeft zijn niet langer aangepast om die verwachtingen, die de oorspronkelijke ambities ver overtreffen, waar te maken. Het SPRE heeft zonder twijfel last van groeipijnen.

Men zal daarom in de eerste maanden moeten nagaan hoe het SPRE kan geherstructureerd worden.

Er zijn hierbij verschillende elementen die een cruciale rol gaan spelen:

- De opdrachthouders zullen méér tijd moeten vrijmaken om het SPRE te trekken.
- Het budget zou moeten opgetrokken worden om méér deelprojecten te kunnen uitbesteden en sommige in versneld tempo te laten realiseren.
- De slagkracht van het SPRE hangt af van de mate waarin de resultaten van de studies en de competentieopbouw getransfereerd worden naar de Administratie Economie en gebruikt worden om een slagvaardig ruimtelijk-economisch beleid uit te bouwen. De wijze waarop deze 'transfer' kan gebeuren moet nog volledig uitgewerkt worden. Omdat kennistransfer en competentieopbouw geleidelijk gebeuren zou het wenselijk zijn om geïnteresseerde ambtenaren en een aantal jonge mensen op te nemen in de werking van het SPRE.
- De korte-termijn projecten van het SPRE zullen een reeks van beleidsrelevante resultaten opleveren voor de herziening van het RSV in 2002. De beleidsimpact van deze studies hangt evenwel af van de snelheid waarmee de 'Herziening van het RSV' georganiseerd wordt en de wijze waarop men een werkrelatie met het SPRE opbouwt.

Besluit

Het ruimtelijk-economisch beleid staat in Vlaanderen nog in zijn kinderschoenen. Met het opstarten van het SPRE

kan er een inhaalbeweging op gang komen. Met een goed onderbouwde beleidsvisie zal de sector economie in Vlaanderen in staat zijn om op een gestructureerde wijze te werken aan de attractiviteit van Vlaanderen als economische regio. Daarenboven zal het eindelijk mogelijk worden om met een strategisch plan in te haken op beleidsplannen van andere sectoren zoals Ruimtelijke Ordening (RSV) en Milieu (Minaplan, Groene Hoofdstructuur).

Maar zover zijn we nog niet. Tijdens het eerste jaar zullen de inspanningen binnen het SPRE bijna volledig gaan naar drie urgentieprojecten. Deze moeten beleidsuggesties bieden voor dringende beleidsvragen op het vlak van bedrijventerreinen, zonevrije bedrijven en de ruimtelijk-economische hoofdstructuur.

Tijdens het eerste halfjaar van zijn bestaan heeft het SPRE heel wat verwachtingen gecreëerd in de bedrijfswereld en bij beleidsmakers. Dit onverwachte succes houdt in dat het oorspronkelijk opzet van het SPRE uitgebreid moet worden⁵.

1 De auteurs Wim Vanhaverbeke, Peter Cabus en Georges Allaert zijn opdrachthouders van het SPRE.

2 Lambooy, J. (1977), *Economie en Ruimte*, Van Gorcum, Assen / Amsterdam, tweede herziene druk.

3 Zoals bijvoorbeeld: Ministerie van Economische Zaken (1999); *Nota Ruimtelijk Economisch Beleid: Dynamiek in netwerken*, Den Haag, 220 p.

4 Administratie Ruimtelijke Ordening, Huisvesting en Monumenten en Landschappen.

5 Voor meer informatie over het SPRE zie: www.vlaanderen.be/ruimte-vooreconomie.

CARL ADAMS NV

ERKEND SELECTIEBUREAU • SELECTIE, TRAINING EN ADVIES
VG. WS. 032

PERSONEELSRECRUTERING
ORGANISATIE & MANAGEMENT ADVIES

ARDOOISESTEENWEG 25, 8800 ROESELARE
TELEFOON: (051) 24 16 56 / 24 19 98 • FAX (051) 24 02 06



VORMINGSINSITUUT VOOR KMO WEST-VLAANDEREN

Het Vormingsinstituut voor KMO organiseert management-, informatica-, taal- en technische opleidingen uniek voor de medewerkers van uw ondernemingen.



Erkend VIZO-centrum

Onze troeven:

- kleine groepen
- efficiënt
- resultaatgericht
- programma's aangepast aan uw vragen en noden
- zeer flexibel in organisatie

Informatie:

management:

Stichting Bedrijfsmanagement, (050) 40 30 90

informatica:

Vormingsinstituut Informatics, (051) 25 22 35

taal:

Vormingsinstituut Kortrijk, (056) 26 02 00

technische opleidingen:

Vormingsinstituut Brugge,	(050) 40 30 60
Vormingsinstituut Ieper,	(057) 20 12 27
Vormingsinstituut Kortrijk,	(056) 26 02 00
Vormingsinstituut Oostende,	(059) 70 67 37
Vormingsinstituut Roeselare,	(051) 21 05 76
Vormingsinstituut Veurne,	(058) 31 18 90

De Balanced Scorecard In de cockpit van uw onderneming

Jo Sanders

vennoot

hoofd E&Y Entrepreneurial Consulting

Karine Devos

senior Consultant

Ondernemers op vandaag denken voortdurend aan de toekomst, aan wat er kan verbeterd worden, hoe ze klanten voor zich kunnen winnen en hoe ze de concurrenten slimmer af kunnen zijn. Visies en strategieën vormen immers de basis van het succes van de onderneming.

Tussen deze wat abstracte doelstellingen en concrete maatregelen ligt er echter een wereld van verschil. Het is precies dat hiaat dat een 'Balanced Scorecard' wenst in te vullen.

Wat is een Balanced Scorecard?

Men kan deze nieuwe techniek het best omschrijven als het opbouwen van een controlepaneel, met allerlei cijfers en gegevens die de bedrijfsleider, zoals een piloot van een Airbus, moeten toelaten om voortdurend vast te stellen of hij op koers zit en vooral wat hij moet doen om de koers bij te sturen.

Daar waar men met traditionele 'Boordtabellen' zich tevreden moest stellen met historische, financiële en boekhoudkundige gegevens, zal men in de Balanced Scorecard ook operationele gegevens integreren vanuit de productie en de commerciële dienst alsook enkele 'zachte' gegevens. Deze zachte gegevens zijn onder meer de klanten- en personeeltevredenheid en het innovatievermogen van het bedrijf. Deze niet-financiële parameters zijn dan ook van wezenlijk belang voor het realiseren van de strategische doeleinden.

Het hele systeem is erop gericht om de integratie tussen de verschillende afdelingen en van de bedrijfsprocessen in kaart te brengen. Met dit geheel aan cijfermateriaal kan de ondernemer beter beheeren, prognoses maken, controleren en informatie opvolgen.

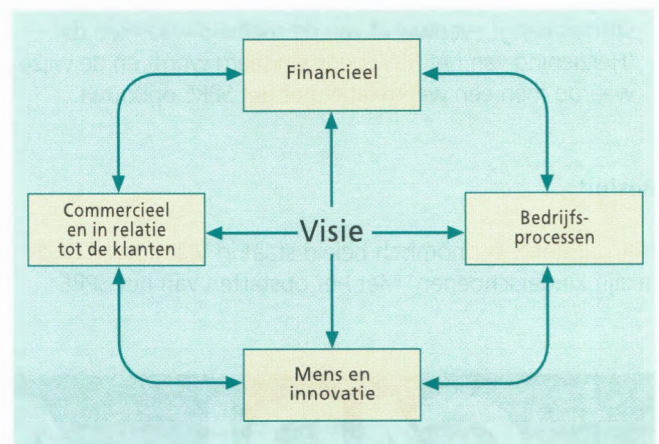
Hoe stelt u een Balanced Scorecard samen?

De volgende vijf stappen zijn essentieel bij het opbouwen van een Balanced Scorecard:

- Bepaal de missie, de strategie en de doelstellingen van uw onderneming: de ondernemer moet weten wat hij met zijn bedrijf wil bereiken;
- Communiceer de strategie naar het managementteam en leg samen met dit team de kritische succesfactoren vast;
- Bepaal de indicatoren die meten in welke mate de kritische succesfactoren aanwezig zijn;
- Maak een planning en leg streefcijfers vast: hierbij komt het erop aan om concrete acties uit te tekenen om de gestelde doelstellingen te bereiken;
- Feedback en leerproces: na het verzamelen van de informatie weet u niet alleen of de strategie geïmplementeerd wordt, maar ook of het nodig is de strategie bij te sturen.

Figuur 1

Uitzicht van een Balanced Scorecard



Financieel perspectief

Voor het financieel perspectief van uw onderneming denken wij vooral aan rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit. Voor de financiële gezondheid van uw bedrijf is het belangrijk dat u de evolutie van deze parameters opvolgt.

De **rentabiliteit** vertelt of uw onderneming een meerwaarde creëert: een meerwaarde is de meerprijs die ze kan verkrijgen boven de kostprijs van de aangekochte en geproduceerde goederen en/of diensten. De rentabiliteit wordt gerelateerd aan het geïnvesteerd vermogen.

Prestatie-indicatoren zijn:

Winst per productgroep en klantengroep;
Rendement van de geïnvesteerde activa.

Een **solvabele** onderneming kan op lange termijn haar engagementen ten opzichte van haar schuldeisers nakomen.

Prestatie-indicatoren zijn:

- De verhouding tussen het eigen vermogen en het totaal passief: dit geeft u een idee van de graad van afhankelijkheid van uw bedrijf. Hoe meer eigen vermogen, hoe beter de onderneming tegen tegenslagen gewapend is. In traditionele sectoren is 20% tot 30% gewenst. Vergelijk jezelf met andere bedrijven in de sector!

- De verhouding cash flow en lange-termijnschulden: deze verhouding geeft aan in hoeveel jaar tijd men de leningen met de gegenereerde cash flow kan terugbetalen. Deze maatstaven bezorgen u essentiële informatie voor het bepalen van de financieringsmix voor uw investeringsplannen.

Een **liquide** onderneming kan haar facturen tijdig betalen alsook haar lopende schulden, en binnen haar kredietlijnen blijven.

Prestatie-indicatoren zijn:

- Current ratio: dit is de verhouding van vlottende activa en de schulden op korte termijn.
- Acid ratio: dit is de verhouding van vlottende activa min de voorraden ten opzichte van de schulden op korte termijn. Dit doet men omdat de voorraden minder snel te gelde kunnen gemaakt worden.

Commercieel en klantenperspectief

Welke positie neemt uw onderneming in op de markt en ten opzichte van uw klanten?

Elke ondernemer moet nauwlettend in de gaten houden welke concurrenten hij heeft voor zijn producten en diensten, of er nieuwkomers zijn op de markt, en of de markt aangroeit.

In de relatie tot de klanten zijn volgende aspecten belangrijk:

- Klantentevredenheid: zijn de klanten tevreden over de service, de kwaliteit, de leveringstijd, de prijs van de geleverde producten en diensten?
- De relatie tussen de onderneming en de klant: zijn de klanten trouw, is de onderneming afhankelijk van slechts enkele klanten, komen er nieuwe klanten bij?

Interne bedrijfsprocessen

Als ondernemer moet je weten welke processen cruciaal zijn om de financiële en commerciële doelstellingen te bereiken. Naast het beoordelen van de processen moeten de maatstaven ook aanzetten tot de ontwikkeling van nieuwe processen en verbeteringen.

Het totale proces omvat:

- Het innovatieproces: het voldoen aan nieuwe klantenbehoeften.
 - Aandeel verkoop nieuwe producten versus totaal verkoop;
 - Ontwikkelingstijd van nieuwe producten.
- De interne processen: om de producten en/of diensten te vervaardigen. Aspecten zijn kwaliteit, kostprijs, productiviteit, voorraadrotaties, ...
- Het na-verkoopproces: de service na verkoop.

Het innovatie en groeiperspectief

Het vermogen van een bedrijf om te verbeteren en te innoveren bepaalt op directe wijze de waarde van de onderneming en haar toekomstperspectieven. Essentieel hierbij is de bekwaamheid van het personeel.

Dit wordt bepaald door tevredenheid, de productiviteit van de werknemers en het personeelsverloop.

Naast bekwaamheid is de motivatie van de werknemers cruciaal om goed te presteren.

Aan de hand van volgende indicatoren kan men de groei bepalen:

- De groei van de jaaromzet ten opzichte van vorige jaren. Vergelijk je onderneming ook met de groei van de concurrentie;
- De evolutie van de cash flow: groeit uw onderneming op een rendabele en gezonde wijze?

Wat zijn de vereisten?

Een goed Balanced Scorecard moet voldoen aan de volgende eisen:

- Overzichtelijk;
- Synthetisch: te veel ratio's werken verwarrend;
- Up-to-date: enkel up-to-date gegevens kunnen een basis vormen voor beslissingen;
- Correct: De gegevens moeten juist zijn;
- Een vergelijking in de tijd: een trend geeft inzicht in de evolutie, werkt dus niet enkel met momentopnames;
- Een vergelijking met de concurrenten: hierdoor kan je als ondernemer je eigen positie bepalen en een duidelijker beeld van uw eigen prestaties krijgen.
- Een budgetvergelijking: een goede budgettering is ook voor een KMO een must. Het vertalen van jouw budget naar de Balanced Scorecard laat u toe de resultaten te vergelijken met wat u voor ogen had.

Waar haalt u de nodige informatie?

De meeste informatie voor uw Balanced Scorecard is zeker en vast beschikbaar in uw onderneming.

Op intern vlak zal u zien dat uw eigen management en personeel heel wat data en informatie bijhouden. Voor de financiële aspecten verschaft de eigen boekhouding een schat aan informatie. Het opmaken van een tussentijds resultaat is dan ook een must.

Voor externe informatie over concurrenten en marktevolutie kan u beroep doen op de Nationale Bank, gespecialiseerde publicaties of beroepsfederaties. Ook uw bankier of accountant kan u daarbij helpen.

Een Balanced Scorecard heeft ook zijn grenzen

Door zijn beknoptheid heeft een Balanced Scorecard uiteraard ook beperkingen. Wat signaleerd wordt door uw instrumentenbord, moet u dan ook steeds zien als een aanzet om dieper naar oorzaken en gevolgen te gaan zoeken. Een goede interne communicatie is daarom essentieel om te kunnen opsporen waar het schoentje wringt.

Basingrediënten van boordtabellen:	Beantwoorden van vragen als:
Financiële indicatoren	Is de onderneming rendabel? Is de onderneming solvabel en liquide?
Commerciële en klanten indicatoren	Wat is de marktpositie van mijn onderneming? Zijn mijn klanten tevreden? Hebben we een goede relatie met onze klanten?
Bedrijfsprocessen	Is mijn onderneming innovatief? Hebben we een goede productiviteit, kwaliteit,...? Heb ik een goede na-verkoop dienst? Hebben wij een betrouwbare leveringstermijn?
Innovatie en groei	Groeit de onderneming volgens wensen? Zijn de medewerkers tevreden? Is het personeel gemotiveerd? Hoe snel kan een nieuw product op de markt gebracht worden?

Besluit

Het leiden van een onderneming heeft iets weg van het besturen van een auto of een vliegtuig, alleen is het ingewikkelder.

Door een systematische controle van de strategische en commerciële positie, de efficiëntie, de groei en de financiële structuur, stuurt u uw onderneming over helder verlichte wegen en kunt u obstakels tijdig opmerken. Zonder Balanced Scorecard begeeft u zich als het ware in dikke mist.



**OMDAT JE RECHT HEBT
OP JE GELD.**

vriendelijk waar het kan, kordaat waar het moet
uitsluitend ervaren onderhandelaars, flexibele bemiddelaars
een perfecte mix van diplomatie en vastberadenheid
eigen procedure met zeer hoge slaagkansen
de kracht van Inako is volharding
uitwerken van aanvaardbaar afbetalingsplan
stipte controle van afkortingen
continue opvolging van het dossier
het bezoek aan huis staat centraal in de aanpak van Inako

NOORDVELDSTRAAT 28 - 8200 BRUGGE
TEL. : 050.31.03.04 - FAX : 050.31.49.12
info@inako.be - www.inako.be

E-commerce: een fiscale stand van zaken in België

Patrick Cauwenbergh en Luc Nijs

Deloitte&Touche

Tax&Legal

Inleiding

De economische veranderingsprocessen van de laatste decennia hebben zich in eerste instantie vooral binnen de ondernemingsfeer afgespeeld. Het betreft veranderingen in de organisatie en in de wijze van produceren, distribueren en verstrekken van diensten binnen een onderneming(sgroep), maar ook wijzigingen in de relatie tot andere (onafhankelijke) ondernemingen.

Globalisering is daarbij een duidelijk herkenbaar fenomeen. De ontwikkelingen op het gebied van de informatie- en communicatietechnologie, met in hoofdzaak het internet, geven aan deze veranderingsprocessen een verdere uitdieping.

In dit artikel willen wij, in een eerste deel, kort' de voornaamste potentiële (Belgische) fiscale implicaties (weliswaar beperkt tot de inkomstenbelastingen) in kaart brengen waarmee een internationale groep die onder meer in België werkzaam is, moet rekening houden als zij ook via het internet wil handel drijven. In een tweede deel, in een volgende editie van West-Vlaanderen Werkt, gaan we dieper in op de winstallocatie en transfer pricing aspecten van het elektronisch zakendoen.

Begrippenkader en situatieschets

Voor het begrip **E-commerce** bestaat er als dusdanig geen eenduidige definitie. In de literatuur wordt vaak het onderscheid gemaakt tussen E-commerce, waarmee het virtueel zaken doen tussen ondernemer en consument wordt aangeduid (B2C) en E-business, waarbij het virtueel zaken doen tussen ondernemingen wordt aangeduid (B2B). Aangezien het onderscheid geen echt fiscaal belang heeft – althans wat de inkomstenbelastingen betreft – zal hierna het begrip E-commerce voor beide categorieën van elektronisch handel drijven worden gebruikt.

Het **internet**² kan worden omschreven als een (internationaal) netwerk van met elkaar verbonden computersyste-

men. De via het internet verstrekte informatie is te raadplegen door derden via websites of homepages. Zo maken reeds vele particulieren gebruik van de mogelijkheid om de door hun gewenste literatuur aan te kopen via een on-line-boekenwinkel, waarbij zij via de website hun bestelling (en tevens hun betaling) kunnen afhandelen.

Om deze toegang tot het internet te realiseren dient men gebruik te maken van een **Internet Service Provider** (ISP). De ISP kan worden omschreven als een onderneming die gespecialiseerd is in het verschaffen van toegang tot het internet.

Potentiële fiscale implicaties

De fiscale implicaties die hierna worden besproken hebben betrekking op de volgende vragen:

- De kwalificatie van een buitenlandse ("offshore") vennootschap die elektronisch handel drijft als een Belgische vennootschap voor Belgische belastingdoeleinden ("fiscale woonplaats");
- Het bestaan van een Belgische belastbare inrichting in hoofde van een buitenlandse vennootschap die elektronische handel drijft ("vaste inrichtingproblematiek");
- De allocatie van winsten aan een in België gevestigde server, indien deze voor Belgische belastingdoeleinden als een belastbare inrichting in hoofde van een buitenlandse onderneming kwalificeert ("winstallocatieproblematiek");
- De bepaling van marktconforme verrekenprijzen tussen groepsondernemingen die via het internet handel drijven ("verrekenprijzproblematiek").

Criteria voor belastbaarheid in België ("aanknopingspunten")

Algemeen

Een onderneming die in België commerciële activiteiten verricht, wordt – onder voorbehoud van de toepassing van dubbelbelastingverdragen – in België over het algemeen pas belast indien zij:

- Aldaar haar fiscale woonplaats heeft (princiële belastbaarheid op wereldwijd inkomen);
- Niettegenstaande zij haar fiscale woonplaats buiten België heeft, in België wordt geacht een belastbare inrichting te hebben (princiële belastbaarheid op inkomsten van Belgische oorsprong).

Naar Belgisch intern belastingrecht wordt een onderneming geacht haar **woonplaats** in België te hebben indien zij haar statutaire zetel of haar zetel van werkelijke leiding aldaar heeft. De statutaire zetel is de plaats van de hoofdzetel zoals deze is ingeschreven in de statuten van de vennootschap (d.i., een louter juridische toestand). Met zetel van werkelijke leiding wordt bedoeld, de plaats van waaruit de vennootschap daadwerkelijk wordt bestuurd of beheerd, wat uiteraard een zuivere feitenkwe-

tie is. In internationale situaties spelen de door België afgesloten dubbelbelastingverdragen een belangrijke rol. Deze voorzien meestal dat, in geval van internationale dubbele woonplaats, de plaats van werkelijke leiding primeert op de statutaire zetel.

Naar Belgisch intern belastingrecht wordt een buitenlandse onderneming geacht een **belastbare inrichting** te hebben indien de volgende drie criteria cumulatief zijn voldaan:

- Het bestaan van een materiële of personele inrichting (bv. een fabriek of een afhankelijke verkoopsagent);
- Het “vast” karakter van deze inrichting;
- Het uitoefenen van activiteiten in of door middel van deze inrichting (voor zover deze activiteiten niet uitdrukkelijk zijn uitgesloten).

De definitie van het begrip belastbare inrichting is ook opgenomen in de meeste door België afgesloten dubbelbelastingverdragen. Hoewel deze definitie in het Belgisch intern recht en in de dubbelbelastingverdragen sterk gelijkwaardig is, kunnen ruw geschetst de volgende belangrijke verschilpunten worden opgesomd:

- Terminologisch is er in het interne recht sprake van een ‘Belgische inrichting’ terwijl in de dubbelbelastingverdragen meestal de woordgroep ‘vaste inrichting’ gebruikt wordt;
- De definitie van het begrip ‘Belgische inrichting’ in het Belgische interne belastingrecht bevat geen uitsluiting voor de zogenaamde negatieve gevallen, dit zijn de zogenaamde hulp- of voorbereidende activiteiten die in de meeste door België gesloten dubbelbelastingverdragen op zich niet tot de aanwezigheid van een vaste inrichting leiden (bv. opslagplaats, goederenvoorraad en aankoopagentuur);
- Onder het Belgische interne recht kwalificeert een constructie als een ‘Belgische inrichting’ indien deze de ononderbroken duur van 30 dagen overschrijdt. In de meeste door België gesloten dubbelbelastingverdragen is de standaardtermijn daarentegen in principe 12 maanden;
- Een niet-zelfstandige vertegenwoordiger vormt onder het interne Belgische recht een Belgische inrichting zelfs indien hij geen machtiging bezit om contracten af te sluiten namens de buitenlandse onderneming. De laatste voorwaarde is daarentegen als een bijkomende vereiste opgenomen in de meeste door België gesloten dubbelbelastingverdragen.

Kortom, de internrechtelijke definitie laat sneller toe te besluiten tot het bestaan van een Belgische belastbare inrichting dan de definitie opgenomen in de meeste door België gesloten dubbelbelastingverdragen. De relevantie hiervan is uiteraard vooral niet te onderschatten indien een onderneming uit fiscale planningsoverwegingen (een deel van) haar activiteiten via zogenaamde belastingparadijzen wenst te laten verlopen, aangezien België traditioneel met deze landen geen dubbelbelastingverdragen sluit.

Hetgeen hierna volgt zal duidelijk maken dat, afhankelijk van de concrete omstandigheden, E-commerce de relevan-

tie/toepasbaarheid van beide voormelde aanknopingspunten sterk kan vertroebelen in die zin dat weliswaar de mogelijkheden tot internationale fiscale planning (bv. via “offshores”) aanzienlijk verhogen, doch dat anderzijds internationale groepen die via het internet handel willen drijven thans in grote onzekerheid verkeren over hun precies internationaal fiscaal statuut (bv. dubbele belasting).

Het begrip fiscale woonplaats en “E-commerce”

Een voorbeeld kan de problematiek verduidelijken:

De Belgische vennootschap A is actief in de groothandel-sector. Zij wenst gevolg te geven aan de hedendaagse tendensen en zal vanaf heden ook via het internet verkopen aan eindconsumenten. Om dit te realiseren richt zij een dochtervennootschap B op in Bermuda. Via deze dochtervennootschap – althans overeenkomstig diens statutair doel – zal deze nieuwe vorm van handel drijven worden ontwikkeld. In werkelijkheid echter wordt enkel een server in Bermuda geplaatst waar vennootschap B haar website op het internet aanbiedt. Al de strategische beslissingen inzake deze nieuwe verkoopsactiviteit (bv. marketing, prijsbepaling, speciale kortingen) worden in België genomen (bv. door de raad van bestuur van vennootschap A). Bovendien zijn enkel een aantal personeelsleden van ondergeschikt belang (dit wil zeggen zonder enige beslissingsbevoegdheid) permanent aanwezig in Bermuda. Tenslotte is geen van de bestuurders in vennootschap B fiscaal inwoner in Bermuda.

Naar onze mening is het twijfelachtig dat vennootschap B kan worden geacht haar fiscale woonplaats in Bermuda te hebben. Ons lijkt het aangewezen dat, naast de vervulling van de traditionele voorwaarden (bv. samenkomen van de Raad van Bestuur, het aldaar houden van de algemene vergadering der aandeelhouders, het houden van de centrale boekhouding, enz.), ten minste iemand met beslissingsmacht (bv. een bestuurder van vennootschap B) inwoner is van Bermuda en daar op permanente basis toezicht en leiding uitoefent over de dagdagelijkse activiteiten³.

De situatie zou evenwel nog complexer worden indien vennootschap B een joint venture zou zijn die werd opgezet door een aantal in verschillende landen gevestigde distributievennootschappen die hun krachten wensten te bundelen. En wanneer daarenboven de raad van bestuur van vennootschap B (bestaande uit management van de achterliggende aandeelhouders - distributievennootschappen) vergadert via een video conference georganiseerd door een Belgisch advocatenkantoor dat de aandeelhouders heeft bijgestaan in het opzetten van de joint venture, zal het bijzonder moeilijk worden om de Belgische belastingadministratie ervan te kunnen overtuigen dat vennootschap B haar zetel van werkelijke leiding buiten België heeft.

Het weze duidelijk dat vennootschap B – bij gebrek aan dubbelbelastingverdrag tussen België en Bermuda – op haar wereldwijd inkomen in België belast zou worden indien de

Belgische belastingautoriteiten zouden besluiten dat vennootschap B haar fiscale woonplaats in België heeft.

Het bestaan van een belastbare inrichting en "E-commerce"

Over de invloed van "E-commerce" op het bestaan van een belastbare inrichting in hoofde van een buitenlandse onderneming is al heel wat inkt gevloeid. De problematiek spreekt voor zich: terwijl de begrippen "vaste inrichting" en "fiscale woonplaats" traditioneel uitgaan van een minimale "vaste" en "fysieke" aanwezigheid van personen in een bepaald land, kan via "E-commerce" perfect handel worden gedreven (bv. verkoop en marketing) in een bepaald land zonder dat hiertoe enige persoon aldaar fysiek aanwezig moet zijn en dus zonder dat op het eerste gezicht enig aanknopingspunt voorhanden is waarop de lokale belastingautoriteiten (van de bronstaat) zich kunnen baseren om de hieruit voortvloeiende winsten te belasten.

Hierna wordt vooral ingegaan op de meest prangende vraag ter zake, met name of en zo ja, in welke mate, de lokale fysieke aanwezigheid van een server door middel waarvan een aantal activiteiten worden ontplooid, tot een belastbare inrichting in België kan leiden.

Ter zake maken wij een onderscheid tussen twee hypothesen:

- Het bestaan van een personele (vaste) inrichting;
- Het bestaan van een materiële (vaste) inrichting.

Bij elk van deze hypothesen behandelen we telkens de volgende twee sub-hypothesen:

- De server (en website) is fysiek aanwezig in een land waarmee België een dubbelbelastingverdrag heeft gesloten;
- De server (en website) is fysiek aanwezig in een land waarmee België geen dubbelbelastingverdrag heeft gesloten.

Het weze opgemerkt dat de Belgische belasting-administratie tot nu toe geen specifieke richtlijnen heeft uitgevaardigd over de vaste inrichting problematiek. Recentelijk heeft de OESO echter haar conclusies in verband met E-commerce en vaste inrichting gepubliceerd⁴. Omwille van de traditionele sterk moreel bindende kracht van de OESO-rapporten valt het te verwachten dat de Belgische belastingadministratie zich – uiteraard binnen het kader van de thans vigerende Belgische fiscale wetgeving en de door België gesloten dubbelbelastingverdragen – in grote mate zal inspireren op het standpunt van de OESO. Het is dan ook in deze context, zijnde het gebrek aan specifieke Belgische wetgeving en administratieve richtlijnen ter zake, dat de hierna ingenomen standpunten moeten worden gelezen.

De personele (vaste) inrichting

Het louter aanwezig zijn van een server of van een website in België zonder enige lokale fysieke aanwezigheid van personeel zou naar onze mening geen personele (vaste)

inrichting mogen uitmaken (eventueel wel een materiële vaste inrichting: zie 'de materiële (vaste) inrichting'). Dit zou zelfs moeten gelden indien een buitenlandse onderneming via de website (intelligente software) quasi alle diensten lokaal, in België, aanbiedt die voorheen door een Belgische distributeur werden verstrekt (bv. marketing, opname en aanvaarding van bestelorders, betaling en gedigitaliseerde levering). Inderdaad, in tegenstelling tot een fysieke of een rechtspersoon kan een server of een website bezwaarlijk worden geacht een "persoon" te zijn, wat nochtans een noodzakelijke voorwaarde is om als afhankelijke vertegenwoordiger te worden gekwalificeerd in het kader van het Belgisch intern, respectievelijk verdragsrecht.

Een in België gevestigde ISP kan evenmin een personele inrichting uitmaken voor een niet in België gevestigde internet-verkoper, vooral niet indien deze gelijkaardige diensten verstrekt aan meerdere website gebruikers en aldus in het kader van haar normale bedrijfsactiviteit handelt. Inderdaad, onder deze omstandigheden kan de ISP bezwaarlijk worden geacht de website gebruiker in zijn commerciële activiteiten ten opzichte van klanten te vertegenwoordigen (internrechtelijke definitie), laat staan te verbinden (verdragsrechtelijke definitie).

De materiële (vaste) inrichting

Algemeen

Er bestaat weinig discussie over het feit dat, in tegenstelling tot een website, een server een 'materiële bedrijfsuitrusting' uitmaakt. Uit het voorgaande blijkt echter dat dit geen voldoende voorwaarde is om over een belastbare inrichting te spreken. Hiervoor is tevens vereist dat:

- De betrokken belastingplichtige een gebruiksrecht op de server heeft. Dit gebruiksrecht beperkt zich traditioneel niet tot het eigendomsrecht maar slaat op alle situaties waarbij de belastingplichtige in rechte of in feite (via leasing, huur, enz.) de mogelijkheid heeft om regelmatig van die inrichting, (server), gebruik te maken teneinde door middel hiervan een beroepsactiviteit uit te oefenen. Het is daarbij zonder belang of de belastingplichtige over een persoonlijk of zakelijk recht op die inrichting, (server), beschikt. In het geval dat een internetverkoper een dienstencontract sluit met een ISP teneinde zijn website via de server van de ISP voor het publiek toegankelijk te maken op het internet, is het dan ook van uitermate belang dit contract als dusdanig te stipuleren dat de internetverkoper enkel kan worden geacht een voordeursrecht op een aantal prestaties te hebben ten aanzien van de ISP. Hij kan bijgevolg niet worden geacht een gebruiksrecht te hebben op de server zelf van de ISP;
- De server met een zekere graad van bestendigheid in het betreffende land wordt gebruikt ("vast" karakter). Er kan dus – althans in theorie – geen sprake zijn van een belastbare (vaste) inrichting indien de server effectief op regelmatige basis van land tot land wordt verplaatst;
- Door middel van deze server bedrijfsactiviteiten worden verricht die niet uitdrukkelijk zijn uitgesloten. In dit verband moet worden opgemerkt dat de OESO in haar laat-

ste richtlijnen uitdrukkelijk stipuleert dat een server een materiële vaste inrichting kan uitmaken zelfs zonder enige lokale interventie van personen.

Het spreekt voor zich dat het al of niet bestaan van een materiële vaste inrichting een zuivere feitenkwestie is.

Casuïstiek

Hierna wordt de problematiek van de belastbare (materiële) inrichting toegelicht aan de hand van een aantal voorbeelden. Al de hierna besproken voorbeelden gaan uit van de veronderstelling dat:

- De buitenlandse internetverkoper een gebruiksrecht heeft op de Belgische server. Zoniet kan er immers in geen van deze voorbeelden sprake zijn van een belastbare materiële -vaste – inrichting (zie supra);
- De Belgische activiteiten van de buitenlandse internetverkoper louter elektronisch verlopen (dus geen lokale interventie van natuurlijke of rechtspersonen). Het spreekt voor zich dat de aanwezigheid in België van personen die op de pay-roll staan van de buitenlandse internetverkoper en die de activiteiten van de in België geplaatste server ondersteunen het risico van een belastbare (materiële) inrichting aanzienlijk kan verhogen.

Marketing

De volgende marketing activiteiten zouden over het algemeen geen aanleiding mogen geven tot het ontstaan van een belastbare materiële vaste inrichting naar Belgisch verdragsrecht, gelet op hun voorbereidend- of hulpkarakter:

- Het verstrekken van informatie over het bedrijf;
- Het verstrekken van informatie over de producten/diensten (samenstelling, technische eigenschappen, prijzen per hoeveelheid, bestelprocedure, enz.);
- Het plaatsen van advertenties.

Het spreekt voor zich dat marketing activiteiten duidelijk tot een belastbare vaste inrichting zouden leiden bij groepen waarvan (één van) de kernactiviteit(en) uit marketing bestaat (zoals reclamebureau's).

In de hypothese echter dat de internetverkoper zijn woonplaats heeft in een land waarmee België geen dubbelbelastingverdrag heeft afgesloten, is het risico reëel dat de Belgische belastingadministratie op basis van het intern recht zal besluiten tot het bestaan van een belastbare Belgische inrichting.

Aflevering van gedigitaliseerde producten

In deze situatie zal de bestelling en betaling gebeuren via de traditionele handelskanalen. De aflevering van de bestelde producten geschiedt echter op gedigitaliseerde wijze. In verdragssituaties zou over het algemeen het louter afleveren via een website van gedigitaliseerde producten als een voorbereidende activiteit moeten worden beschouwd, zodat er in principe geen sprake zou mogen zijn van een Belgische vaste inrichting.

In gevallen waarin de buitenlandse internetverkoper in een land is gevestigd waarmee België geen dubbelbelastingverdrag heeft gesloten, is de situatie minder duidelijk. Inderdaad, in dergelijk geval kan de Belgische belastingadministratie concluderen tot het bestaan van een Belgische goederenvoorraad in hoofde van de buitenlandse internet-verkoper – althans indien de server in België is gelokaliseerd – welke overeenkomstig het Belgisch intern recht uitdrukkelijk als een belastbare inrichting wordt gekwalificeerd.

On-linebestelling van goederen die nadien fysiek geleverd worden

Het loutere feit dat een Belgische klant goederen on line kan bestellen via een website en dat deze orders vervolgens elektronisch worden verwerkt, zou geen aanleiding mogen geven tot het ontstaan van een materiële (vaste) inrichting voor de buitenlandse internetverkoper indien de server die hiervoor wordt aangewend gevestigd is buiten België. Dit geldt zowel op verdrags- als op internrechtelijk niveau. In zulk geval is er immers geen sprake van een materiële bedrijfsinrichting.

Indien daarentegen dezelfde diensten worden aangeboden via een server gelokaliseerd in België is de situatie totaal anders. Zeker is dat in dergelijk geval sprake is van een belastbare inrichting naar Belgisch intern recht, althans indien de internetverkoper wordt geacht over een gebruiksrecht te beschikken op de Belgische server. In dergelijk geval is het risico evenmin uit te sluiten dat de Belgische belastingadministratie tot het bestaan van een belastbare vaste inrichting naar Belgisch verdragsrecht besluit. Inderdaad, volgens een strikte interpretatie van de Belgische administratieve commentaar inzake internationale overeenkomsten (nrs. 5.322 en 5.324) is er sprake van een belastbare vaste inrichting van zodra de materiële bedrijfsinrichting "op enigerlei wijze optreedt bij het werken, tot stand brengen, aanvaarden of uitvoeren van bestellingen" en/of "in "aanraking komt met de cliënteel van de onderneming (of de groep) waarvan zij afhangt";

De precieze inschatting van het laatste risico zal in grote mate afhangen van het relatieve belang (kwantitatief en kwalitatief) van de tussenkomst van de server ten opzichte van de kernactiviteit van de internetverkoper. Meer precies rijst de vraag of de tussenkomst van de server al of niet als een voorbereidende of hulpactiviteit kwalificeert, rekening houdend met de concrete omstandigheden en de precieze bewoordingen van het toepasselijke dubbelbelastingverdrag.

Organisatie van een (quasi)volledige verkoopcyclus

Het spreekt voor zich dat de organisatie van bijkomende activiteiten via de website (naast de mogelijkheid tot on-linebestellen van materiële goederen: zie supra), zoals marketing, afwikkeling van betalingen, elektronische confirmatie van de bestelling en digitale levering van bestelde producten, het risico van een belastbare vaste inrichting in België aanzienlijk zou verhogen. Inderdaad, indien in werkelijkheid een "quasi-volledige" verkoopcyclus wordt georga-

niseerd via een Belgische server (door middel van zgn. "intelligente" software), is men het er in de huidige stand van zaken unaniem over eens dat de buitenlandse internetverkooper een belastbare (vaste) inrichting heeft in België, en dit ongeacht de woonplaats van laatstgenoemde.

Conclusie

Het handel drijven via het internet creëert ongetwijfeld heel wat uitdagingen, ook op het gebied van fiscale planning (bv. via offshores). Dit is zeker het geval voor ondernemingsgroepen die reeds een traditionele verkoop- en operationele structuur hebben uitgebouwd alvorens zich aan het internet avontuur te wagen. De kans is immers groot dat de belastingautoriteiten van de landen waar de bestaande activiteiten werden (en nog steeds worden) ontwikkeld, proberen te argumenteren dat de betreffende groepsvennootschappen de door hun opgebouwde know-how (goodwill) op de traditionele markten op de ene of de andere wijze ter beschikking stellen van de nadien opgerichte internetvennootschap van de groep (mogelijkerwijze gevestigd in een land met lage belastingdruk). Het is dan ook sterk aan te bevelen dat, indien mogelijk, vanaf het begin wordt overgegaan tot het opzetten van een optimale juridische en/of operationele structuur waardoor de risico's op fiscale afrekening voor goodwill over-

dracht en vaste inrichting worden ingeperkt en waardoor het verrekenprijsbeleid niet al te complex wordt.

- 1 Gelet op de opzet van deze bijdrage wordt niet ingegaan op de uitermate complexe materie van kwalificatie van bepaalde internettransacties (bv. dienst, verkoop, licentie, leasing) en de daaruit voortvloeiende gevolgen op het gebied van de inkomstenbelastingen (bv. al of niet verschuldigd zijn van roerende voorheffing en verdeling van heffingsbevoegdheid).
- 2 In de literatuur wordt doorgaans een onderscheid gemaakt tussen het internet, waarmee netwerkverbindingen in het algemeen worden bedoeld, extranet waarmee netwerkverbindingen tussen een onderneming(sgroep) en derden worden aangeduid en het intranet waarmee netwerkverbindingen binnen een zelfde groep van ondernemingen worden aangeduid. Teneinde verwarring te vermijden, wordt hierna enkel de term "internet" gebruikt. Het spreekt echter voor zich dat de fiscale aspecten die in deze bijdrage worden besproken, vooral verband houden met "intranet" ("intragroepsverhoudingen").
- 3 In dit verband kan worden opgemerkt dat wanneer de Belgische belastingautoriteiten in dit geval zouden aanvoeren dat vennootschap B in Bermuda is gevestigd, zij zich nog steeds kunnen beroepen op de Belgische fiscale bepalingen op het vlak van verrekenprijzen om een zo groot mogelijk gedeelte van de aldaar behaalde verkoopswinst in België, en meer precies in hoofde van vennootschap A, te belasten. In het besproken geval is deze kans zeer reëel, aangezien vennootschap B slechts uitvoerende activiteiten verricht en (quasi) alle waardetoevoegende activiteiten door vennootschap A in België worden verricht.
- 4 Commissie voor fiscale zaken OESO, 22 december 2000, Verduidelijking inzake de toepassing van 'vaste inrichting' bij E-Commerce. Voorgestelde wijzigingen van de OESO-commentaar bij artikel 5 van het OESO-modelverdrag.



JetAir

JetAir uit Oostende verwacht dit jaar een omzet van 20 miljard fr. en ruim een miljoen klanten. De JetAir Company maakt sinds 1996 deel uit van TUI-Belgium dat toen een fiftyfifty partnership was tussen de Brackx-familie en het Duitse concern TUI. Recent heeft de Duitse Groep Preussag ook de resterende 50% van JetAir overgenomen. Door deze overname wordt TUI-Belgium bijgevolg een van de grootste reisbedrijven in België.

Wij hadden een gesprek met Gerard Brackx, stichter en voorzitter van de groep, die dit jaar één Belg op tien een vakantie zal bezorgen. Alhoewel hij sinds enkele maanden de dagelijkse leiding van het bedrijf overlaat aan zoon Bart en dochter Annemie blijft hij het 'reistoneel' van dichtbij volgen.

Uit de cijfers blijkt dat JetAir dit jaar een omzet zal realiseren van 20 miljard fr. Op vijf jaar tijd betekent dit een verdubbeling van het zakencijfer. Ook het aantal klanten stijgt spectaculair van 500.000 in 1997 naar een miljoen dit jaar. Heeft u een verklaring voor deze sterke groei?

Van bij de start van mijn bedrijf heb ik altijd alles op 'groei' gezet. Als kleine speler op de markt ben je immers zwak. De winst die wij boekten werd altijd terug geïnvesteerd in de firma om alzo groei te kunnen realiseren en onze toekomst veilig te stellen.

Een tweede factor is het transport. Bij de start van onze onderneming werden de toeristen met de bus naar hun vakantiebestemming gebracht. Als touroperator moesten we dus per bus ongeveer 50 zitplaatsen invullen. Met de start van de vliegtuigreizen werden de zitplaatsen echter verdrievoudigd, en met de komst van grotere vliegtuigen zelfs verviervoudigd. Om het vergroot aantal zitplaatsen te vullen moesten we dus ook hier op groei spelen.

Een ander element dat bijdraagt tot de sterke groei van JetAir is het hoog kwalitatief niveau van onze dienstverlening. We hebben altijd oog gehad voor de klant en gepoogd hem het maximum te geven voor zijn geld. Ook het teloorgaan van Sunair draagt de laatste vijf jaar bij tot het succes van JetAir. Onze citytrips zouden nooit een dergelijke groei gekend hebben was Sunair op de markt gebleven. Ik mag zelfs stellen dat wij 70% van de klanten van Sunair hebben binnen gehaald.

Verwacht u dat deze groei zich in de toekomst zal verder zetten?

Door de tendensen op de markt scherp te volgen, voorzien wij nog een groei van tien procent per jaar. Deze groei is enerzijds gebaseerd op onze nauwe relaties met



■ Gerard Brackx samen met een groep JetAir-medewerkers

reisagenten, anderzijds op de kwalitatieve vernieuwing van onze producten.

Ziet u het aandeel van de touroperators in de totale markt, men spreekt van 27%, nog toenemen?

Ja, omdat de populaire hotels meer en meer in handen komen van grote groeperingen van hoteliers en hier de relatie met de touroperator sterk speelt. Bovendien kunnen hoteliers die tot een grote keten behoren hun kosten nog met tien procent drukken. Dit betekent een bijkomend prijsvoordeel voor wie boekt via touroperators. De dreiging of de concurrentie van het direct boeken via internet is miniem. Klanten die prijzen vergelijken, komen tot de vaststelling dat ze tot 40% goedkoper kunnen boeken via de touroperator. Op onze website www.jetair.be kan je door prijsvergelijking dit zelf vaststellen. Ik zie dan ook het marktaandeel van de touroperators nog groeien met vijf procent over een periode van vijf jaar.

Langs welke distributiekanaal verkoopt u de JetAirproducten? En hoe succesvol is de verkoop van vakanties via het internet?

Wij verkopen tachtig procent van onze producten via de reisagenten. Daarnaast hebben wij ook onze eigen distributiekanaal: de TUI-travel Centers. Zij vertegenwoordigen tien procent



■ Gerard Brackx samen met dochter Annemie en zoon Bart, die instaan voor de dagelijkse leiding van het bedrijf.

om een uitbreiding van een product op een bestaande bestemming.

Klantentevredenheid staat bij elke touroperator hoog in het vaandel.

Met welke services scoort u als touroperator bij de klanten? En kunt u nog voldoende kwaliteit garanderen bij de huidige lage prijzen?

Kwaliteit betekent dat de klant foutloos en zonder zorgen de reis krijgt die hij bestelt.

Volgens deze norm stijgt de kwaliteit nog altijd en verhoogt zelfs met de dag.

Kwaliteit gaat van een betere service, naar meer informatie tot een vlottere boeking, de mogelijkheid om je e-mails in een hotel te checken enz.

Onze service ter plaatse is één van onze sterkste punten. Zes dagen op zeven staan onze mensen klaar om de klant bij te staan op allerlei gebied.

De uiteindelijke bedoeling is door een verhoogde vakantiebeleving ter plaatse een toegevoegde waarde voor de klant te realiseren.

Binnenkort geeft u de fakkel door aan zoon Bart en dochter Annemie. Wilt dit zeggen dat u zelf volledig van het 'reistoneel' verdwijnt?

Ik ga het 'toneel' van op afstand bekijken en blijf natuurlijk een fervent supporter van JetAir.

Ik volg wel de werken op van het kantorencomplex JetCenter dat in juni 2002 operationeel zal zijn. Van dit gebouw is de benedenverdieping bestemd voor winkels en de bovenverdieping voor kantoren. De uitbreiding is dus niet bedoeld voor JetAir.

Tenslotte nog een laatste vraag: hoe ziet u de economische evolutie in de regio Oostende?

Ik hoop dat het de goede richting uitgaat maar eigenlijk zie ik voor Oostende vooral een toekomst als een hoogwaardig-

ge residentiële stad. De haven kan een belangrijke impuls betekenen maar om industrie naar hier te halen is niet gemakkelijk. Decentralisatie van diensten zou echter helpen maar onze gezagsdragers wensen alles te centraliseren in Brussel en in de gelegen grootsteden.

Wat het toerisme betreft, zie ik voor Oostende vooral kansen in het korte verblijfstoerisme. Om daarbij ook het dagtoerisme in goede banen te leiden moet een grotere opvangcapaciteit voor het parkeren van wagens worden gecreëerd.

De auto blijft immers een vrijheid voor de mensen. Daarom brengen wij sinds een drietal jaren de JetAir autovakantiebrochure uit waarin ook Oostende en anderen kustplaatsen opgenomen zijn.

zicht op [NOORD]zee

[zicht]

Is het de zuurstofrijke Noordzeelucht of de voortdurende deling van de golven? Of komt het door de ongreepbare horizon? Felt is dat Goekint Graphics uit Oostende, reeds drie generaties lang, elke dag opnieuw zijn grenzen verlegt.

Grafische communicatie is onze corebusiness. Van ontwerp tot postklaar pakket, in elk stadium profileert Goekint Graphics zich dynamisch als een geïntegreerd grafisch bedrijf dat de nieuwste technologieën implementeert. Voeg daarbij de integrale kwaliteitszorg door een uitgezocht team van medewerkers en u weet meteen waarom Goekint Graphics u een zee van grafische oplossingen biedt. En dat hoort ook zo, bij een drukkerij aan de kust...

GOEKINT
GRAPHICS

Goekint Graphics - Industriezone 2 - B-8400 Oostende
Tel. 059-51 43 43 - Fax 059-51 44 43
e-mail: techcomm@goekint.be

manuals

handleidingen

stalenmappen

tijdschriften

jaarverslagen

corporate identity

newsletters

folders

boeken

catalogi

prijslijsten

interieur-stalenboeken

Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen¹

Nele Depestel

stafmedewerker GOM - West-Vlaanderen

Werkloosheid (bron: VDAB)

Eind april 2001 telde West-Vlaanderen 23.612 werklozen² (zie figuur 1). Ten opzichte van april vorig jaar is dit een afname met 6,9%. De dalende trend van het aantal werklozen zet zich verder, wel verkleinen de relatieve maandelijkse afnames. Vooral bij de mannen verzwakt de afname op jaarbasis. In april 2001 daalde het aantal mannelijke werklozen slechts met 2,7%, het aantal vrouwelijke werklozen daalde met 9,7%. Het aandeel van de vrouwelijke werklozen bedraagt nog steeds meer dan de helft, namelijk 58,2%.

Het Vlaamse Gewest telde eind april 153.745 werklozen. Hier bedroeg de afname op jaarbasis 5,5%, wat dus minder is dan in West-Vlaanderen. Het aandeel vrouwen is in het Vlaamse Gewest wel kleiner dan in West-Vlaanderen, namelijk 56,4%.

De analyse per arrondissement laat zien dat in de eerste vier maanden van 2001 de arrondissementen Diksmuide en Brugge de grootste relatieve afnames kenden van de werkloosheid, respectievelijk met 16,4% en 12,7%, op de voet gevolgd door de arrondissementen Ieper (-11,3%) en

Veurne (-11,1%). In de overige arrondissementen was de relatieve afname heel wat kleiner. In Oostende daalde de werkloosheid met 5,7%, daarna volgen Kortrijk (-4,9%) en Tielt (-4,2%). Het kleinst was de afname in het arrondissement Roeselare (-0,8%). Hier valt wel op te merken dat de arrondissementen Tielt en Roeselare de laagste werkloosheidspercentages noteren in de provincie.

Wat de werkloosheid naar leeftijd betreft, waren er in april 2001 in West-Vlaanderen 5.252 werklozen jonger dan 25 jaar. Hun aantal daalde met 3,2% ten opzichte van april 2000, wat relatief weinig is. Het aandeel van de jongeren in het totaal aantal werklozen nam daardoor toe van 21,4% in april 2000 naar 22,2% in april 2001. In maart was er ook al een stijging van het aandeel jongeren op jaarbasis.

Het aantal werklozen ouder dan 45 jaar in West-Vlaanderen daarentegen nam in april van dit jaar sterker af dan het totaal aantal werklozen (-7,5%). Hun aandeel in het totaal aantal werklozen bedraagt nu 24,4%.

Werkaanbiedingen (bron: VDAB)

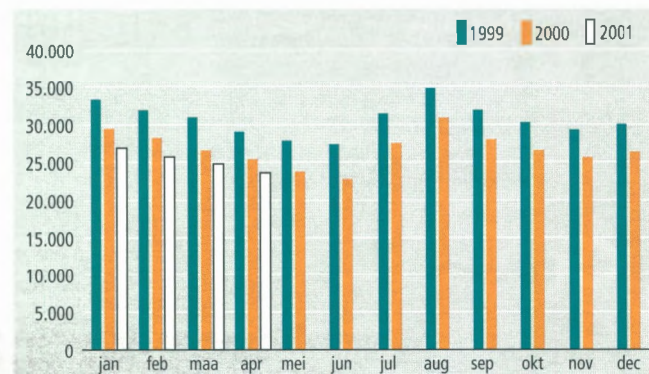
Eind april waren er in West-Vlaanderen 9.475 openstaande werkaanbiedingen bij de VDAB. Ten opzichte van april 2000 is dit een daling met 14,4%. Sedert september 2000 stellen we vast dat het aantal lopende werkaanbiedingen bij de VDAB afneemt. Dit heeft echter te maken met administratieve wijzigingen in de afwerking van vacatures door de VDAB. Vanaf september 2000 heeft de VDAB naast het AMI (Arbeidsmarktinformatiesysteem) een tweede systeem in gebruik genomen: de 'jobmanager', waarbij werkgevers zelf hun vacatures kunnen registreren via internet-technologie. De afwerking van deze vacatures is slechts gedeeltelijk gekend. Bovendien blijven interimvacatures, die het overgrote deel uitmaken in de jobmanager, nog slechts 14 dagen openstaan (verlengbaar met maximum 14 dagen), waar dit vroeger onbeperkt was. Hierdoor zorgde de invoering van de jobmanager voor een kunstmatige daling van het saldo openstaande vacatures.

In de toekomst nemen we daarom het aantal openstaande vacatures niet meer op als indicator. Het aantal ontvangen vacatures blijft wel een goede sociaal-economische indicator. Het aantal ontvangen vacatures blijft toenemen. In de eerste vier maanden van 2001 werden 20.406 vacatures ontvangen tegenover 19.026 in dezelfde periode van 2000 en 12.734 in dezelfde periode van 1999. Het aantal ontvangen vacatures stijgt wel minder snel.

Tijdelijke werkloosheid (bron : RVA)

In april 2001 waren er in West-Vlaanderen gemiddeld 6.465 tijdelijke werklozen³. Op jaarbasis is dit een stijging met 22,4%. Ook in februari en maart 2001 en december 2000 waren er stijgingen op jaarbasis (zie figuur 2). Deze opstoot van de tijdelijke werkloosheid, een indicator die zeer conjunctuurgevoelig is, is een indicatie voor de huidige conjunctuurverzwakking.

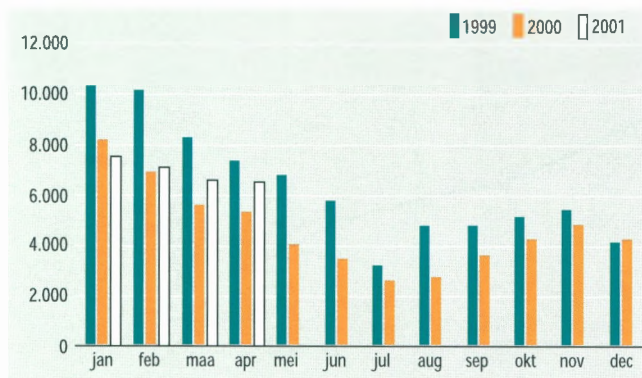
Figuur 1
Evolutie van het aantal niet-werkende werkzoekenden in West-Vlaanderen



Bron: VDAB, Grafische verwerking: GOM - West-Vlaanderen

Figuur 2

Evolutie van de tijdelijke werkloosheid (gemiddeld aantal) in West-Vlaanderen



Bron: RVA, Verwerking: GOM - West-Vlaanderen

Bouwvergunningen (bron : NIS)

In maart 2001 werd in West-Vlaanderen de bouw van 1.103 woningen⁴ vergund. Dit is 18,6% meer dan een jaar eerder. Gezien over een langere periode, wat voor deze indicator wel aan te raden is omdat ze aan relatief grote schommelingen onderhevig is, ligt bijvoorbeeld het twaalfmaands-gemiddelde in maart 2001 8,6% hoger dan in maart 2000.

Omzet (bron : NIS)

De grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen⁵ haalden in februari 2001 een omzetcijfer van 154,3 miljard fr., wat 2,3% meer is dan een jaar eerder (**zie figuur 3**). In reële termen, dit betekent gecorrigeerd voor inflatie⁶, was er geen omzetsijging. Het voortschrijdend twaalfmaands-gemiddelde blijft echter nog steeds toenemen; het stijgingspercentage neemt wel af sedert eind 2000.

De omzet in de kleinhandel, een indicator voor het consumentenvertrouwen, bedroeg in februari van dit jaar 16,2 miljard fr. en steeg op jaarbasis met 3,2%. De omzet blijft weliswaar stijgen, maar ook hier neemt de relatieve stijging van het voortschrijdend twaalfmaands-gemiddelde af.

Investerings (bron : NIS)

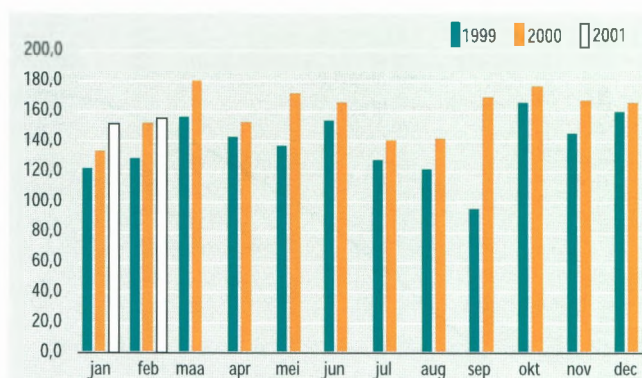
De investeringen van de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen⁷ beliepen in februari 2001 5,3 miljard fr. Dit is circa 600 miljoen fr. of 10,2% minder dan in februari 2000. Sedert het laatste kwartaal van 2000 stellen we een daling vast van de investeringen op jaarbasis. Ook het voortschrijdend twaalfmaands-gemiddelde neemt sedert een vijftal maanden af.

Faillissementen (bron : NIS)

In april 2001 werden in West-Vlaanderen 42 faillissementen genoteerd, 7 minder dan in april 2000. Ook in maart was er een daling op jaarbasis. In de laatste 12 maanden

Figuur 3

Evolutie van de omzet van de grote bedrijven in West-Vlaanderen, in miljard fr.*



* Bedrijven met een minimumomzet van 20 miljoen fr., met zetel in West-Vlaanderen.
Bron: NIS, Grafische verwerking: GOM-West-Vlaanderen

waren er in totaal circa 10,8% minder faillissementen op jaarbasis in West-Vlaanderen, in het Vlaamse Gewest bedroeg de afname 3,8%.

Uitvoer (bron : INR)

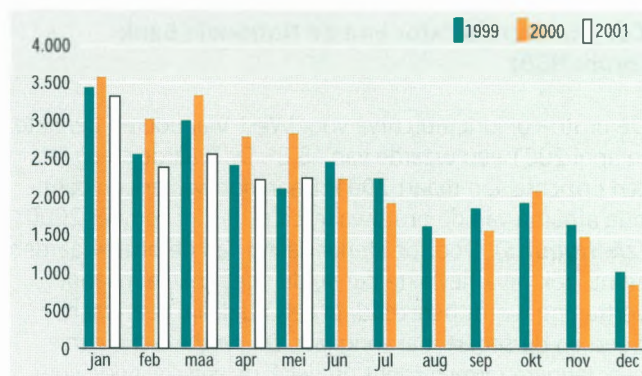
De recentste gegevens over de uitvoer van West-Vlaanderen dateren van december 2000. In die maand lag de uitvoer 5,6% hoger dan in december 1999. Over het jaar 2000 lag de geldelijke uitvoer 14,1% hoger dan in 1999. De toename op jaarbasis nam wel per kwartaal af van 18,1% in het eerste kwartaal naar 10,8% in het laatste kwartaal van 2000. In het Vlaamse Gewest werd dezelfde tendens vastgesteld.

Nieuwe personenwagens (bron : FEBIAC)

In mei 2001 werden in West-Vlaanderen 2.247 nieuwe personenwagens ingeschreven. Ten opzichte van mei 2000 is dit een afname met 20,5%. De dalende tendens op jaarbasis van het aantal inschrijvingen heeft zich ingezet vanaf de tweede jaarhelft van 2000 (**zie figuur 4**). In de recent-

Figuur 4

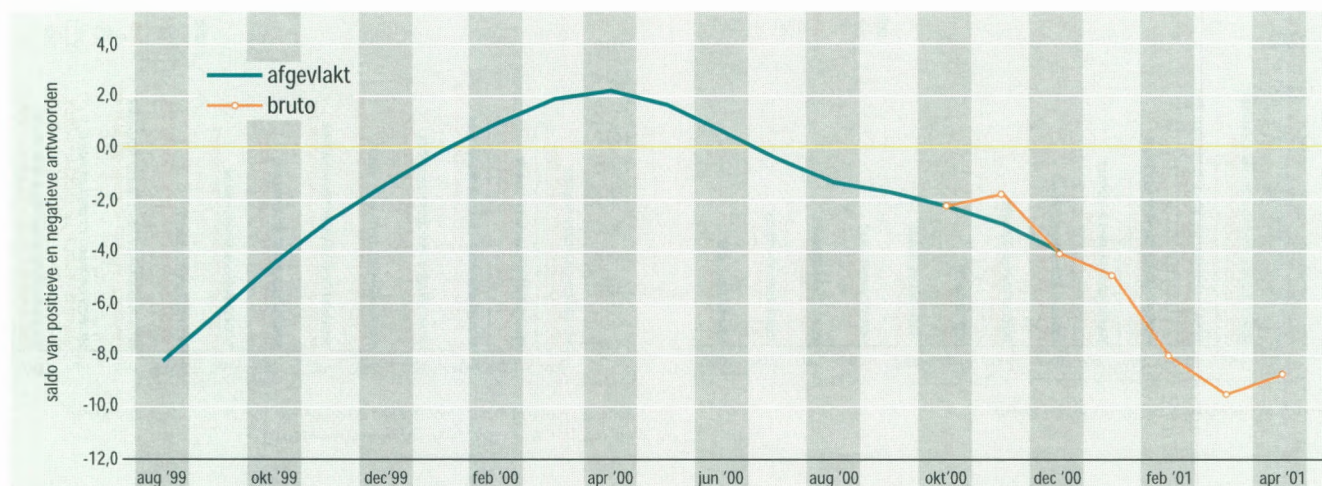
Evolutie van de inschrijvingen van nieuwe personenwagens in West-Vlaanderen



Bron: FEBIAC, Grafische verwerking: GOM-West-Vlaanderen

Figuur 5

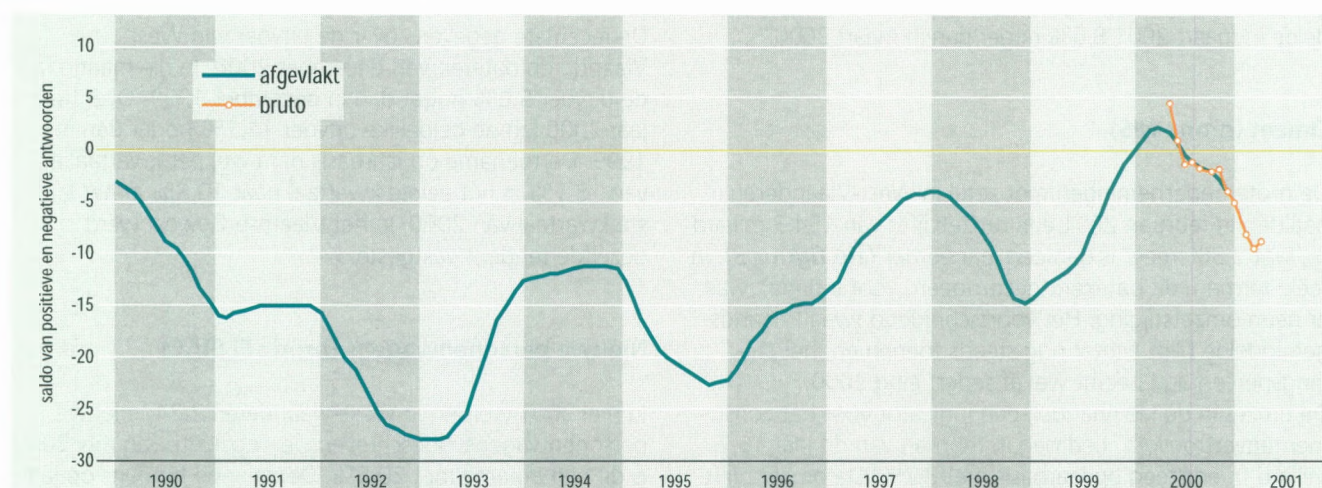
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen,
augustus 1999 - april 2001



Bron: NBB, Verwerking: GOM-West-Vlaanderen

Figuur 6

Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen,
1990-2001



Bron: NBB, Verwerking: GOM-West-Vlaanderen

ste twaalf maanden werden in West-Vlaanderen en in het Vlaamse Gewest op jaarbasis maar liefst 14% minder nieuwe personenwagens ingeschreven.

Conjunctuurindicator van de Nationale Bank (bron: NBB)

De bruto-conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen bereikte in april 2001 een waarde van $-8,8^{\circ}$. De waarde steeg iets ten opzichte van maart 2001. Daarvoor was er een continue afname van de brutowaarden sedert november 2000 (zie figuur 5). Door de sterke daling van de brutowaarden zit nu ook de afgevlakte curve, die met enkele maanden vertraging wordt berekend, in een duidelijk neerwaartse trend en dit sedert mei vorig jaar. De synthetische curve over langere termijn toont duidelijk de verschillende conjunctuercycli in de jaren negentig (zie figuur 6).

De curve voor de industrie vertoont hetzelfde patroon als de synthetische curve; de industrie weegt er ook het sterkst in door. De curve voor de ruwbouw bereikte een piek in maart vorig jaar, nam daarna af tot juli 2000 maar leek toen te stabiliseren. Sedert oktober lijkt ook hier echter de negatieve trend ingezet. De curve voor de handel toont een heel ander patroon. De daling van de afgevlakte curve lijkt stopgezet in oktober 2000 en de curve vertoont sedertdien een positieve trend. Hetzelfde kan gezegd worden van de curve voor de dienstverlening aan bedrijven. Deze laatste curve zit niet vervat in de synthetische conjunctuurcurve.

Besluit

Zoals in vorige overzichten aangegeven, was 2000 een uitstekend jaar op conjunctureel vlak. De "diamant van West-

Vlaanderen" vat dit nog eens overduidelijk samen⁹. Alle geanalyseerde indicatoren scoorden in 2000 beter dan in 1999 (zie figuur 7).

Verschillende indicatoren geven signalen dat de conjunctuur begin 2001 verzwakt.

De werkloosheid in West-Vlaanderen daalde in april jongstleden wel met bijna 7% op jaarbasis, maar we stellen vast dat de relatieve maandelijkse afnames kleiner worden. Het aandeel van de jeugd in de totale werkloosheid nam in april ietwat toe op jaarbasis. De tijdelijke werkloosheid nam in april 2001 met meer dan 20% ten opzichte van april 2000. Het aantal lopende werkaanbiedingen neemt sedert september vorig jaar af op jaarbasis, maar dit is louter het gevolg van institutionele wijzigingen. Het aantal ontvangen vacatures neemt nog toe, maar minder snel.

De evolutie van de indicatoren van vraag en aanbod loopt uiteen. De evolutie van de bouwvergunningen is positief: het twaalfmaandsgemiddelde van de afgeleverde bouwvergunningen lag in maart 2001 bijna 9% hoger dan in maart 2000. Ook het omzetcijfer, zowel globaal als dat van de kleinhandel neemt nog steeds toe op jaarbasis. Wel is het zo dat de toenames op jaarbasis kleiner worden. De investeringen dalen op jaarbasis sedert het laatste kwartaal van 2000. Het aantal faillissementen daalt, wat dan weer positief is. Ook het uitvoercijfer stijgt nog steeds op jaarbasis, al werd de toename op jaarbasis doorheen het jaar 2000 steeds kleiner. Het aantal inschrijvingen van nieuwe personenwagens blijft sterk teruglopen. In mei 2001 werden méér dan 20% minder nieuwe personenwagens ingeschreven in vergelijking met mei 2000.

Ook de conjunctuurcurve van de Nationale Bank geeft duidelijke tekenen van een neergaande conjunctuur. De globale conjunctuurcurve zit onomstotelijk in een neerwaartse trend. Positief is wel dat de recentste brutowaarde steeg. Dit kan er misschien op wijzen dat de negatieve trend gebroken is en dat we de bodem van de economische conjunctuurencyclus bereikt hebben. De brutowaarden van de volgende maanden zullen hierover uitsluitsel geven.

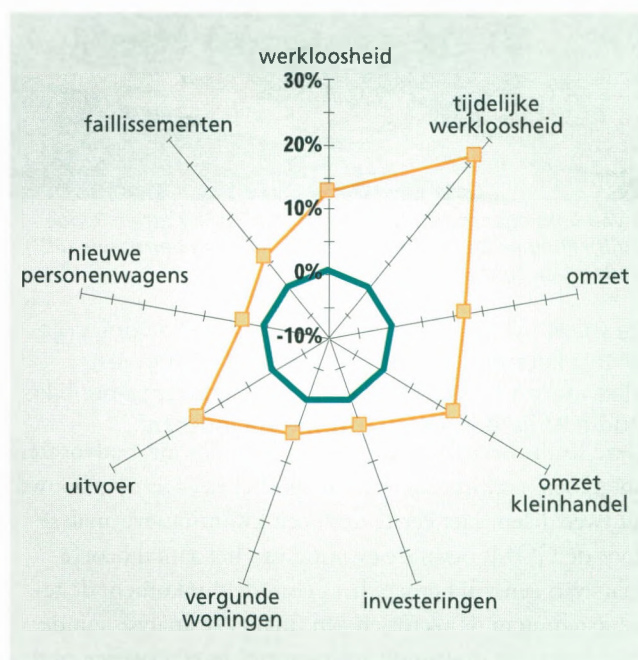
1 Opmaak mei/juni 2001.

2 Onder werklozen wordt verstaan: het aantal niet-werkende werkzoekenden. Zij vertegenwoordigen het bij de VDAB ingeschreven arbeidsmarktpotentieel. In deze groep zijn onder meer de schoolverlaters, de vrij ingeschrevenen en een zeer diverse restgroep (met daarin de tijdelijk geschorsten) opgenomen. Een nadeel is wel dat de oudere werklozen met vrijstelling van inschrijving als werkzoekend (50 jaar of ouder) niet zijn opgenomen.

3 Er zijn twee statistieken beschikbaar met betrekking tot de tijdelijke werkloosheid. Ten eerste het aantal fysieke eenheden van de tijdelijke werkloosheid, wat overeenkomt met het aantal betalingen per maand of het aantal tijdelijke werklozen, ongeacht de duur van de tijdelijke werkloosheid. De tweede statistiek is het gemiddeld aantal van de tijdelijke werkloosheid, dat een betere indicator is voor de omvang van de tijdelijke werkloosheid, aangezien het aantal vergoedbare dagen van tijdelijke werkloosheid in verhouding gebracht wordt tot het aantal potentiële arbeidsdagen in de betrokken maand. In dit conjunctuuroverzicht wordt de tweede statistiek geanalyseerd. Deze cijfers mogen niet gebruikt worden als indicatie van de werklozen, omdat het gaat om personen die nog steeds door een arbeidscontract gebonden zijn, maar om tijdelijke redenen geen werk hebben. De voornaamste oorzaak van tijdelijke werk-

Figuur 7

Evolutie van de sociaal-economische indicatoren in 2000 ten opzichte van 1999 in West-Vlaanderen



Verwerking: GOM-West-Vlaanderen

loosheid is van economische aard, maar ook weersomstandigheden, jaarlijks verlof voor beginnende werknemers, overmacht, technische stoornis of stakingen kunnen een oorzaak zijn.

4 Vergunde woningen in woongebouwen en in niet-woongebouwen.

5 Het feit dat de registratie gebeurt naar vestiging van de hoofdzetel betekent dat men niet noodzakelijk de economische activiteit in het betrokken arrondissement meet. Dit nadeel wordt afgezwakt doordat het hier over een evolutie doorheen de tijd gaat. Maandelijkse procentuele veranderingen zijn dan belangrijker dan absolute gegevens.

Een tweede nadeel is dat enkel bedrijven met een omzet van 20 miljoen fr. of meer aangifte doen op maandbasis. Het kan zijn dat een bedrijf nu eens wel en dan weer niet beantwoordt aan dit criterium. Om dit nadeel te ondervangen is het aangewezen op provinciaal niveau te werken. 'Toetreders' en 'uittreders' vallen dan minder op en kunnen elkaar misschien meer compenseren dan als men werkt op het arrondissementele niveau.

6 Aan de hand van het indexcijfer der consumptieprijzen.

7 Zie voetnoot 6.

8 De constructie van de indicator van de Nationale Bank verloopt als volgt: er wordt maandelijks een enquêteformulier aan bedrijfsleiders verzonden. Daarin gaat men na hoe het gesteld is met een aantal facetten van de activiteit, de vraag en de vooruitzichten. Er zijn drie antwoordmogelijkheden: stijgend (positief), gelijkblijvend of dalend (negatief). De indicator is het saldo van de positieve en de negatieve antwoorden op deze vragen, en dit voor alle ondervraagden. In tegenstelling tot de nationale indicator worden de antwoorden per provincie niet gewogen.

De maandelijkse resultaten van de enquête worden op een grafiek uitgezet. De curve wordt afgevlakt. Zo kan men de trend gemakkelijker onderkennen.

9 De "diamant van West-Vlaanderen" bestaat uit een assenstelsel waarop met een stip de waarden van verschillende indicatoren zijn weergegeven. De stippen zijn verbonden met een lijn. Zij vormen de "diamant". Op de bovenste as staat de schaalindeling ingetekend, die in feite de procentuele "verbetering" of "verslechtering" van de indicatoren weergeeft. Bij een stationaire toestand (0 % groei) wordt een figuur verkregen zoals aangeduid door de centrale cirkel. Bij een verbetering van de indicator liggen de waarden buiten de centrale cirkel. Bij een verslechtering vallen de stippen binnen de centrale veelhoek. Als alle waarden in gunstige zin evolueren, dan is de diamant groter dan de centrale cirkel.



Van links naar rechts: Nele Depestel (GOM), Katrien Penne (FVIB), Philippe De Jaeghere (stafhouder), Kris Barrezele (FET) en Bart Van Opstal (KFBN).

De GOM - West-Vlaanderen, de Federatie voor Vrije en Intellectuele Beroepen (FVIB) en UNIZO West-Vlaanderen finaliseerden begin mei de gezamenlijke studie 'Vrije Beroepen in West-Vlaanderen'. Deze studie over de brede groep van onder meer advocaten, notarissen, architecten, artsen, apothekers,... is opgebouwd uit twee delen. Het eerste deel, een kwantitatieve analyse door de GOM, bevat de evolutie van het aantal beoefenaars van een vrij beroep, het gemiddeld inkomen, de tewerkstelling in de sector en een financiële analyse van de vrije beroepen in vennootschapsvorm. In een tweede deel gaat de FVIB dieper in op de trends en ontwikkelingen binnen de vrije beroepen. De tendensen qua imago, de nieuwe communicatietechnologie, het publiciteitsvraagstuk, de schaalvergroting, de internationalisering en de toenemende multidisciplinariteit komen hierbij aan bod.

Voor meer informatie kunt u Nele Depestel contacteren, tel. 050-36 71 25, e-mail: nele.depestel@gomwvl.be.

'Bedrijvig in milieuzorg' bundelt een aantal succesrijke milieumaatregelen van bedrijven die niet alleen een positieve bijdrage leverden voor het milieu, maar die vaak ook leidden tot belangrijke financiële voordelen voor het bedrijf.

De initiatieven kaderen in de Milieucharterprojecten die sedert 1999 gesteund worden door het Vlaamse Gewest in het kader van het Europees milieuprogramma Presti 4.

Het boek beschrijft een zestigtal preventiemaatregelen van bedrijven die in de periode 1995-2000 deelnamen aan een



Milieucharterproject. Verder bevat het boek algemene preventietips, een beschrijving van het Presti 4-programma, een voorstelling van de vijf Milieucharterprojecten en een overzicht van alle bedrijven die reeds een certificaat ontvingen. Het boek kost 500 fr. en kunt u bestellen bij OVAM, fax 015-20 32 75 (contactpersoon Gerda Baudoncq).

Deceuninck nv., ontwerper en producent van kunststofraamsystemen en -bouwprofielen, participeert voor 86,99% in het Turkse extrusiebedrijf Ege Profil. De overige 13,01% van de aandelen blijven genoteerd op de beurs van Istanboel.

De devaluatie van de Turkse Lire in het eerste kwartaal van dit jaar resulteerde in voordelige transactievoorwaarden voor Deceuninck. Ege Profil kon tevens zijn positie versterken omdat de kleinere extrudeurs onvoldoende middelen hadden om de gevolgen van de crisis op te vangen.

Door de technologietransfer van grondstoffen, werktuigen en informatica is Ege Profil goed geplaatst om zijn raamen deurprofielen ook te leveren in competitieve markten zoals Spanje, Portugal en Oost-Europa. Het netwerk van Deceuninck-filialen zal er de verkoop en de distributie van de profielen verzorgen.

Voor dit jaar rekent Deceuninck op een Turkse omzet van 26 miljoen euro waarvan 5 miljoen euro buiten Turkije.



Net zoals andere toeristische regio's in binnen- en buitenland kreeg ook onze kust een eigen logo.

Het logo zal de communicatie over de kust in binnen- en buitenland ondersteunen en versterken. Voor gebruik in het Frans, het Duits en het Engels is de benaming aangevuld met een passende vertaling in respectievelijk Le Littoral (c'est bon pour le moral), la côte belge, die flämische Küste en The Belgian Coast. In Nederland wordt over de kust gecommuniceerd met de slogan 'Vlaanderen-aan-Zee'. Het communicatiebedrijf Artex uit Izegem ontwierp het logo. In samenwerking met vlaggenmaker Waelkens uit Oostrozebeke zijn ook een reeks vlaggen met het logo aangemaakt.

Westtoer coördineerde het hele project, met de steun van de Vlaamse regering, in het kader van het Kustactieplan 2000-2004.

De Bestendige Deputatie verleende op 26 mei jongstleden een milieuvergunning aan het varkensbedrijf Vanhooren in Oudenburg voor de opstart van de eerste mobiele varkensmestverwerkingsinstallatie.

De anaërobe vergistingsinstallatie bestaande uit twee identieke lijnen kan tot 500.000 ton varkensmest verwerken. Er vindt een soort gistingsproces plaats waarna een uitgeste substraat verder verwerkt wordt. Een waardevol nevenproces bij de anaërobe vergisting van het substraat is de productie van biogas.

Het eindproduct is een kiemvrij gedroogd granulaat dat als exportmeststof naar het buitenland wordt afgezet.

De 5.000 ton methaangas die vrijkomt wordt omgezet in elektriciteit.

Kan je paardrijden in De Panne? Wat is het fietsaanbod vanuit Bredene? Waar is het lekker eten en drinken in

De Haan? Waar vind je de meest trendy shoppingbuurt in Oostende? Op deze en vele andere vragen vindt u een treffend antwoord in 'KustSchatten', een realisatie van Westtoerisme, met de steun van de Vlaamse regering in het kader van het Kustactie-plan 2000-2004.

De kleurrijke brochure in handig pocketformaat staat boordevol praktische en originele tips voor een korte of lange vakantie aan de zee. KustSchatten kunt u verkrijgen bij alle Diensten voor Toerisme langs de kust. Als u de pocket graag thuis toegestuurd krijgt betaalt u 60 fr. verzend- en portokosten. Info: Westtoer, tel. 050- 38 02 92, e-mail: westtoer@westtoerisme.be.



Op 27 april jongstleden woonden 850 genodigden in het Oud Sint-Jan te Brugge het officiële afscheid bij van **Fernand Traen** als voorzitter en gedelegeerd bestuurder van het havenbestuur van Brugge en Zeebrugge.

De diverse sprekers blikten allen terug op de grote verdienste van de gewezen voorzitter: 'dankzij ridder Fernand Traen groeide de haven van Zeebrugge uit tot eersterangspeler binnen de noordelijke havenrange van Hamburg tot Le Havre'.

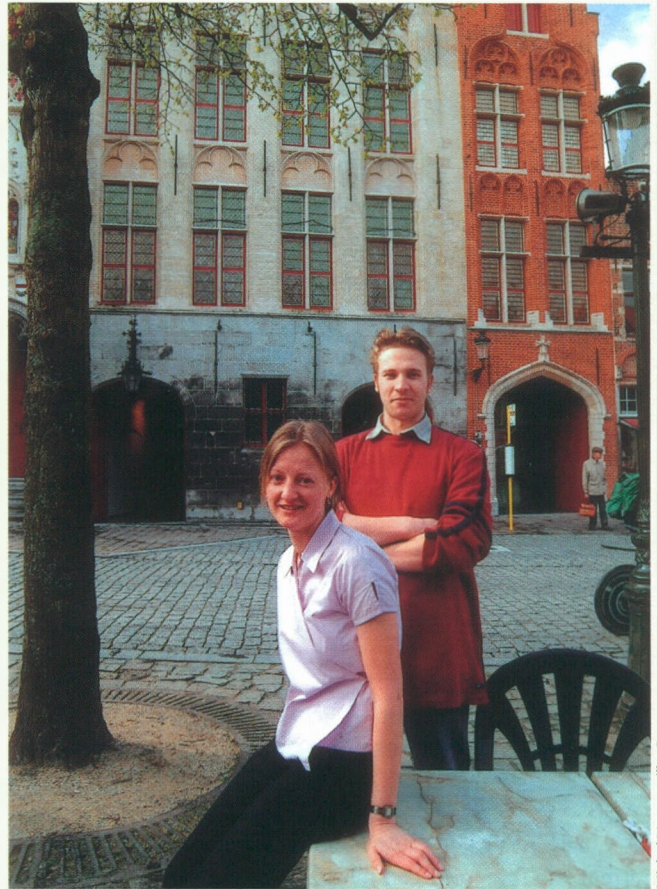
Fernand Traen wordt als havenvoorzitter opgevolgd door Joachim Coens.



Op 27 april jongstleden werd afscheid genomen van Fernand Traen als voorzitter en gedelegeerd bestuurder van het havenbestuur van Brugge en Zeebrugge.

Begin mei startte de haven van Oostende met een nieuwe verbinding naar Sheerness.

Voor Oostende betekent deze nieuwe lijn de vierde regelmatige verbinding met het Verenigd Koninkrijk, naast Dover (passagiers), Ramsgate (begeleide vracht) en Ipswich. De lijn naar Sheerness concentreert zich vooral op ongeleid verkeer.



Michel Vanneuville, Brugge

Het Tolhuis te Brugge huisvest voortaan het Informatiecentrum van de provincie. Vooraan op de foto: provinciale infoambtenaar Barbara Depraeter en medewerker Didier Vaneylen.

Het schip Sammarina, eigendom van de Roemeense reder Sammarina Shipping en Trading, staat in voor de dagelijkse afvaarten tussen Oostende en Sheerness.

Het Tolhuis, gelegen op de hoek van het Jan Van Eyck-plein en de Spanjaardstraat in Brugge huisvest voortaan het provinciaal informatiecentrum.

Het prachtig gerestaureerde pand kent een rijke geschiedenis die teruggaat tot het jaar 1200.

Het nieuwe infocentrum wordt het centrale aanspreekpunt voor alle vragen die u heeft over de provincie. Ook het InfoPunt-Europa (informatie over de Europese Unie) krijgt een onderkomen in het pand alsook de provinciale bibliotheek met haar 100.000 boeken en brochures.

Innovative Speciality Films (ISF) heeft de firma Neovac uit Santa Rosa in Californië overgenomen.

ISF is een fiftyfifty joint venture van MSC Speciality Films Inc. en **Bekaert Corporation**, een 100% dochteronderneming van de Bekaertgroep en een onderdeel van Bekaert Advanced Materials.

De firma Neovac ontwerpt, produceert en verdeelt transparante, geleidende oxidelagen (indium tin oxide of ITO) voor gebruik in elektroluminescente lampen en aanraakschermen (touch screens). De vestiging in Santa Rosa wordt het 'centre of excellence' van ISF voor de ontwikkeling en productie van ITO in Amerika.

Omdat de meeste zaktelefoons en instrumentenpanelen in



■ Gouverneur Breyne onderstreepte bij de opening van het bedrijvenpark Exit 7 het belang van goed ontsloten bedrijventerreinen.

auto's een elektroluminescente lamp bevatten en het gebruik van computer touch screens blijft stijgen, zal de vraag naar ITO-film in de komende jaren met meer dan 10% groeien.

Op 26 april jongstleden werd het bedrijvenpark Exit 7 te Loppem officieel geopend door gouverneur Paul Breyne.

Exit 7 is een realisatie van de transportfirma Gheeraert die zich in 1983 in Loppem vestigde. De firma beschikt op een terrein van 4 ha over een magazijnruimte van 10.500 m², 2.000 m² garages en een burelencomplex van 3.800 m² voor verhuur aan derden.

Ondertussen werden negen van de tien ruimtes verhuurd aan ondernemingen die samen honderd mensen tewerk stellen.



■ De CMA-CGM Balzac is het grootste containerschip dat ooit een Vlaamse haven heeft aangedaan.

Op 1 juni jongstleden meerde de CMA-CGM Balzac in de haven van Zeebrugge aan.

De CMA-CGM Balzac is het grootste containerschip dat ooit een Vlaamse haven heeft aangedaan. Het ship heeft een capaciteit van 6.477 teu of twintig voet containereenheden. Dit komt overeen met een rij van 40 kilometers containers.

Het ship vaart op de FAL-dienst die wekelijks afvaarten verzorgt vanuit Noord-Europa en het Middellandse Zeegebied naar het Midden- en Verre Oosten. De behandeling van het ship gebeurde aan de Ocean Containerterminal Hessenatie te Zeebrugge.



■ De geplande uitbreidingen zullen van het Sea Life Centre een elkweerattractie maken in de ruimste zin.

Het Sea Life Centre in Blankenberge wil in twee jaar tijd zijn aanbod fors uitbreiden.

Nieuw is de ruimte met een oppervlakte van 150m² voor zes Aziatische otters. De natuurlijke biotoop van deze dieren wordt hierbij zo trouw mogelijk nagebootst. De site voor de zeehonden wordt uitgebreid met een bassin voor twee zeeleeuwen uit het Engelse Blackpool. Tenslotte wordt de grote bergplaats omgebouwd tot een interactieve haven-site. De geplande uitbreidingen zullen van het Sea Life Centre een elkweerattractie maken in de ruimste zin. Bij het Sea Life Centre werken 15 tot 35 mensen naargelang het seizoen. Dit aantal zal met de geplande uitbreidingen nog toenemen.

'Knokke-Heist: een andere kijk op bedrijfsmeetings' is de nieuwe congresfolder van de dienst voor toerisme van Knokke-Heist.

Deze badstad telt vier soorten toeristen: de eendagstoeristen, de tweede verblijvers, de verblijfstoeeristen en de congresstoeristen. Van deze laatste groep is bekend dat zij het grootste bestedingsbedrag hebben.





■ **Flanders Tapestry** uit Wielsbeke weeft 57 wandtapijten voor de kathedraal van Los Angeles.

Vandaar dat het een bijzonder interessante groep is voor Knokke-Heist.

De badstad trekt dan ook anderhalf miljoen fr. uit op de begroting om publiciteit te maken voor Knokke-Heist als congrescentrum. Het unieke aanbod van het Casino, de inplanting van het vijfsterrenhotel la Réserve omringd door een aantal luxehotels, zijn de uit te spelen troeven.

Flanders Tapestry uit Wielsbeke zal 57 wandtapijten met een totale oppervlakte van 500 m² weven voor de vernieuwde kathedraal 'Our Lady of the Angels' in Los Angeles.

De tapijten zullen de Communie van 133 heiligen afbeelden naar een ontwerp van de Amerikaanse kunstenaar John Nava. Het weven van de tapijten combineert vakmanschap met digitale technologie; de hoofden van de heiligen worden telkens op proef geweven en verstuurd naar de ontwerper die samen met een computerspecialist de nodige correcties aanbrengt.

Een eerste deel van de tapijten wordt in de Brugse Halletoren tentoond gesteld van 25 augustus tot 8 september 2001. Flanders Tapestry is een klein artisanaal maar hooggespecialiseerd bedrijf met een tewerkstelling van zes man.

Het Kennedy Hotel gelegen op het Kennedypark te Kortrijk sluit tijdelijk zijn deuren. Op 2 juni startten de verbouwingswerken waarbij de grondoppervlakte vergroot wordt van 585m² naar 1195m².

Het einde van de werken wordt voorzien voor 28 augustus. Het hotel zal dan beschikken over onder meer een gloednieuwe polyvalente seminarieruimte, banktruimten met aparte ingang, een e-corner en een uitbreiding van het aantal kamers van 48 naar 64.

Kanaal 127 uit Kortrijk ontvangt van Renaat Landuyt, Vlaams minister van werkgelegenheid en toerisme een subsidie van 5 miljoen fr.

Kanaal 127 ondersteunt startende bedrijven die langdurig werkzoekenden en kansengroepen (laaggeschoolden, personen met een handicap,...) in dienst nemen. In februari 2001 gaf minister Landuyt Kanaal 127 officieel het statuut van Regionaal Incubatiecentrum voor de Sociale Economie of de zogenoemde startcentra.

Startcentra zijn bedriijvencentra die vooral secretariaats-, managements- en logistieke ondersteuning aan jonge ondernemers aanbieden.

Textielgroep Sioen uit Ardooie plant verdere investeringen en overnames.

De groep wil het jaarlijkse groeirritme van gemiddeld 20% aanhouden en heeft ook voor dit jaar een ambitieus investeringsprogramma. Zo wil de groep de productiecapaciteit van de spinnerij in Moeskroen verdubbelen. Veranneman Textiles dat in 1999 werd overgenomen verhuist van Roeselare naar Ardooie waar ook een onderzoeks- en ontwikkelingscentrum komt. Sioen sluit ook niet uit dat de groep nog overnames zal doen. In het eerste kwartaal van dit jaar werd reeds Nordiva, het failliete Luikse bedrijf alsook de Zuid-Franse bedrijven Roger Vidal et Fils overgenomen. De totale investeringen zullen dit jaar 1,13 miljard fr. bedragen. Sioen boekte vorig jaar een omzet van 7,76 miljard fr.

Firma Darvan uit Ardooie ontwikkelt matrijzen, kalibers, machines en werktuigen voor de industrie.

Nieuw bij Darvan is de erodeertechnologie. Als enige in Europa beschikt deze firma over twee machines met lineaire magneetmotoren, met een zeer grote snelheid (36 m/min. jumpspeed ten opzichte van de gemiddelde 1,5 m van de klassieke zinkvonkers), een zeer grote precisie en een groot dieptebereik (tot 80 mm diep tegenover de 15 mm die met klassieke zinkvonkers behaald kan worden). Ten behoeve van haar erodeerafdeling wordt bij Darvan momenteel een nieuwe werkplaats bijgebouwd. Darvan beschikt tevens over de nodige evaring en uitrusting om industriële klanten bij te staan bij de ontwikkeling van hun concepten en prototypes. Voor deze klanten wordt een oplossing op maat uitgewerkt. De firma beschikt over een gediversifieerd machinepark dat een ruim scala aan bewerkingen toelaat: zink- en draad-eroderen, startvonken, profielslijpen, frezen, draaien, coördinaatboren, spuitgieten, Darvan telt klanten in diverse sectoren waaronder de medische, voedings-, kunststof-, elektro-industrie, etc.



■ **Uitreiking van het EMAS-certificaat aan drukkerij Lannoo.**
 Van links naar rechts: John Schietgat, Ferdi Goethals, minister
 Dirk Van Mechelen, Stefaan Lannoo, Lieven Van Neste.

Drukkerij Lannoo behaalt als eerste West-Vlaamse bedrijf het EMAS-certificaat

Op 3 mei 2001 overhandigde Vlaams minister Dirk Van Mechelen het **EMAS-certificaat** aan drukkerij Lannoo tijdens een academische zitting in het Museum voor Moderne Kunst in Oostende. Ook het kwaliteitszorgcertificaat ISO 9001 en het milieuzorgcertificaat ISO 14001 werd overhandigd. **De verschillende zorgsystemen werden geïntegreerd in één globaal systeem. Ook de externe audit met betrekking tot de drie systemen voor kwaliteit en milieu werd voor het eerst samen uitgevoerd.**

Met deze prestatie is drukkerij Lannoo het achtste Vlaamse bedrijf en het eerste West-Vlaamse bedrijf dat geregistreerd werd op de Europese lijst van EMAS-bedrijven. Drukkerij Lannoo is tevens de eerste geregistreerde KMO in Vlaanderen en het eerste geregistreerde grafisch bedrijf in de Benelux.

EMAS staat voor Eco Management and Audit Scheme en beoogt een continue verbetering van de milieuprestaties en het gebruik van milieuvriendelijke procédés in het bedrijfsleven. Drukkerij Lannoo besteedt veel aandacht aan milieuzorg. In de praktijk komt dit neer op zorgzaam omspringen met natuur en grondstoffen, respect voor de mens, buurt en omgeving.

Drukkerij Lannoo startte begin 1999 met de voorbereiding en invoering van het milieu- en kwaliteitszorgsysteem in kader van het LIFE-project. Het project heeft tot doel de implementatie van milieuzorgsystemen (EMAS en ISO 14001) in Vlaanderen te bevorderen alsook de integratiemogelijkheden van milieuzorgsystemen met kwaliteits- en veiligheidszorgsystemen. In het kader van dit project werd een methodologie voor de integratie van zorgsystemen in de praktijk uitgetest.

Met de uitreiking van dit EMAS certificaat boekt het **LIFE-demonstratieproject EMAS** van de GOM - West-Vlaanderen zijn eerste succes. Dit LIFE-project wordt

gecoördineerd vanuit de GOM - West-Vlaanderen en wordt financieel gesteund door het Europese LIFE-programma en door de Vlaamse overheid. **De begeleiding van de bedrijven gebeurt door de consultancybureaus CKZ West-Vlaanderen en WES Milieuonderzoek en -advies.** In het kader van dit project worden in samenwerking met de VDAB Training & Opleiding ook opleidingscursussen georganiseerd voor milieucoördinatoren. In totaal zijn er 24 Vlaamse bedrijven die deelnemen aan het LIFE-project. Ook het bedrijf Hanson Desimpel Industries uit Kortemark behaalde reeds het ISO 14001-certificaat met begeleiding vanuit dit project. Tegen de zomer van 2001 worden nog verschillende ISO -certificaties en EMAS-verificaties bij enkele deelnemende bedrijven verwacht.

Definitieve vaststelling van het ruimtelijk structuurplan West-Vlaanderen

Op 12 juni 2001 keurde de provincieraad van West-Vlaanderen het provinciaal ruimtelijk structuurplan West-Vlaanderen definitief goed. Dit betekent een belangrijke stap naar een meer gebiedsgericht ruimtelijk beleid, waarmee de provincie West-Vlaanderen bovendien een grotere bestuursverantwoordelijkheid krijgt in de ruimtelijke ordening van haar grondgebied.

De provincie zag reeds vroeg de noodzaak in van een onderbouwd ruimtelijk beleid, onder meer voor noodzakelijke wijzigingen van de gewestplannen. Reeds begin de jaren negentig, nog voor de structuurplanning in decreet werd opgenomen, liet de provincie de deelstructuurplannen Kustzone, Zone Zuidoost en Zone Zuidwest door WES opmaken en aan een consultatie onderwerpen.

De opmaak van het provinciaal ruimtelijk structuurplan volgens het intussen vernieuwd decreet, is opgestart door beslissing van de provincieraad in 1997. Opmaak van ontwerp teksten en coördinatie was in handen van de provinciale planologische dienst. Deze opmaak gebeurde met intens overleg en studie gedurende ruim drie jaar, waarbij veel besturen, organisaties en instellingen werden betrokken: de 64 West-Vlaamse gemeenten, openbare besturen op provinciaal niveau (diensten van het provinciebestuur, Vlaamse diensten belast met het beheer van wegen, kust, e.a., de GOM - West-Vlaanderen, maatschappelijke organisaties (landbouw, industrie, huisvesting,...), specifieke deskundigen.

Vorig jaar heeft de toenmalige provincieraad, conform het decreet op de ruimtelijke ordening van 18 mei 1999, het ontwerp van ruimtelijk structuurplan West-Vlaanderen voorlopig vastgesteld, en aan een openbaar onderzoek onderworpen, waarin ook de burger zijn zeg kon hebben. De bezwaarschriften en opmerkingen uit dit openbaar onderzoek vormden de basis voor de aanpassing van het ontwerp van structuurplan tijdens dit voorjaar, tot het op 12 juni door de provincieraad definitief vastgesteld ruimtelijk structuurplan.

Het structuurplan West-Vlaanderen moet nu nog door de Vlaamse regering goedgekeurd worden, waarna het van kracht wordt voor alle openbare besturen in West-

Vlaanderen. Het plan is immers een beleidsplan, dat een ruimtelijk kader voor het beleid geeft op langere termijn, met een planhorizon tot 2007. Met de goedkeuring van het Provinciaal Ruimtelijk Structuurplan kan de provincie straks ook haar ruimtelijke visie vertalen in bestemmingsplannen voor delen van haar grondgebied. Deze "ruimtelijke uitvoeringsplannen", zoals men ze nu noemt, zullen dan door de drie bestuursniveaus worden opgemaakt (Vlaams gewest, provincies en gemeenten), en gaandeweg de gewestplannen vervangen.

Dit ruimtelijk beleidskader laat niet toe stedenbouwkundige vergunningen aan de burger af te leveren of te weigeren, maar schept voor de provincie de voorwaarden en de mogelijkheden om het ruimtegebruik in West-Vlaanderen bij te sturen en te ontwikkelen, niet alleen door provinciale uitvoeringsplannen op te maken, maar ook door gemeentelijke structuur- en uitvoeringsplannen (al dan niet) goed te keuren en door op het terrein specifieke projecten te ondersteunen en te realiseren.

Het ruimtelijk structuurplan West-Vlaanderen past binnen het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen dat door de Vlaamse regering en het Vlaams parlement in 1997 is goedgekeurd en uitgaat van de visie 'Vlaanderen, open en stedelijk'. Het structuurplan van de provincie West-Vlaanderen geeft onder het motto "ruimte voor verscheidenheid", aandacht voor de specifieke eigenheid van de deelgebieden die de provincie kenmerken, van de Kust tot de Scheldevallei in het zuiden van de provincie. De provincie verkiest deze ruimtelijke verscheidenheid te behouden en te versterken, door zowel de bestaande waardevolle elementen te erkennen als aanwezige nieuwe mogelijkheden verder te ondersteunen in haar beleid.

Deze provinciale ruimtelijke beleidsvisie is in het plan vertaald in een zogenaamde "gewenste ruimtelijke structuur", die het kader schept voor een actief provinciaal ruimtelijk beleid.

Zo selecteert het plan in het buitengebied de dorpen of kernen die in de toekomst verder kunnen groeien en de bijkomende behoefte aan woningen en bedrijventerreinen zullen kunnen opvangen.

Ten aanzien van landbouw en natuur zijn de provinciale planningsbevoegdheden vrij beperkt. De provincie opteert er wel voor bepaalde, landschappelijk open agrarische

gebieden vrij van nieuwbouw te houden, zoals de polders en delen van het gebied tussen Leie en Schelde; in andere, minder open gebieden, zoals in het Roeselaarse, draagt zij deze taak op aan de gemeenten. De provincie selecteert in het ruimtelijk structuurplan zogenaamde 'natuurverbodingsgebieden', waarin zij natuurprojecten wil opzetten met plaatselijke actoren, zij het op vrijwillige basis.

Bijkomende grote bedrijventerreinen dienen zich volgens het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen te situeren in de stedelijke gebieden en in de zogenaamde 'specifieke economische knooppunten', dit zijn gemeenten buiten de steden met een sterke of specifieke industriële bedrijvigheid. Het provinciaal structuurplan bepaalt regels die de verdeling van het bijkomend aanbod aan bedrijventerreinen over deze stedelijke gebieden en gemeenten regelt. Het provinciaal ruimtelijk structuurplan ondersteunt een ruimtelijk kwaliteitsvolle ontwikkeling van het kusttoerisme, door aan de kust strategische projectgebieden te selecteren, zoals bvb. in Nieuwpoort en door initiatieven die de omgeving van de koninklijke baan over de gehele kustlijn opwaarderen. In de landschappelijke waardevolle gebieden van de provincie, zoals in het Brugse en delen van de Westhoek, ondersteunt het plan de ontwikkeling van plattelandstoerisme. Ook een verdere planmatige uitbouw van de provinciale domeinen wordt voorzien.

Het ruimtelijk structuurplan selecteert wegen waar het bovenlokaal verkeer naartoe te leiden is. De provincie wil deze wegen gepast (laten) inrichten, en verkeersknelpunten in onder meer stedelijke gebieden oplossen, soms door de aanleg van nieuwe omleidingswegen, zoals in Tielt en Diksmuide. In het structuurplan is de realisatie van een bovengemeentelijk fietsroutenetwerk voor woon-werk en woon-schoolverkeer opgenomen als belangrijk actiepunt. Met dit definitief vastgesteld ruimtelijk structuurplan zet de provincie West-Vlaanderen de eerste stappen in haar nieuwe beleidsrol ten aanzien van de ruimtelijke ordening. De provincie is van plan deze beleidsrol op een actieve manier en in overleg met alle betrokkenen in te vullen, en het provinciaal structuurplan in de komende jaren verder op terrein te realiseren.

Het volledige document kunt u via de website van de provincie West-Vlaanderen raadplegen: www.west-vlaanderen.be/upload/structuurplan/index.htm

Brusselle Enterprises nv

Westendelaan 1, 8620 Nieuwpoort

Tel. 058/23.25.13

Fax 058/23.05.76

Aanneming van draai-, frees-, slijp- en kotterwerk,
zowel conventioneel als op CNC-machines
Vol- en halfautomatisch lassen



Mutoh Europe viert tienjarig bestaan

Op 19 mei jongstleden vierde Mutoh Europe uit Oostende haar tienjarig bestaan. De viering viel samen met de officiële inhuldiging van een nieuwe bedrijfsvleugel met een oppervlakte van 5500 m².

Einde 1990 besloot het Japanse bedrijf Mutoh Industries een 4000 m² grote fabriek te bouwen op het bedrijventerrein van Oostende. Oostende werd gekozen als locatie omwille van zijn unieke geografische ligging in het centrum van Europa, de nabijheid van zeehaven, luchthaven, spoor en autosnelweg als ook de aanwezigheid van gekwalificeerd technisch en taalvaardig personeel.

Op 13 mei 1992 werd Mutoh Europe nv (toen nog Mutoh Belgium nv) officieel geopend als dochteronderneming van Mutoh Industries. Aanvankelijk spitte het bedrijf zich toe op de distributie, assemblage en technische ondersteuning van in Japan ontwikkelde CAD randapparatuur: tekenmachines, scribes (tekentoeestellen die voorgeprogrammeerd worden met letters en symbolen), digitizers en plotters (computergestuurde tekenmachines).

De oprichting van een eigen R&D afdeling te Oostende leidde in 1994 tot de lancering van de eerste Mutoh snijplotter. In de periode 1994-2000 werden wereldwijd meer dan 20.000 Mutoh snijplotters afgezet. Naast de verdere uitbouw en ontwikkeling van professionele snijplotterreeksen werd in Oostende ook gestart met de ontwikkeling van inkjet-technologie.

In 1997 lanceerde Mutoh Europe de in Japan ontwikkelde Falcon inkjet printtechnologie op de Europese markt. Deze vier- en zeskleurenprinters, bestemd voor groot-formaat printtoepassingen in de sector van de visuele communicatie, kenden een groot succes.

Sedert 1995 leverde Mutoh Europe apparatuur aan toonaangevende namen uit de visuele communicatiemarkt zoals Gerber Scientific Products (VS) en Agfa-Gevaert. De inkjet printers en plotters worden op maat van de klant gemaakt volgens het principe van Original Equipment Manufacturer (OEM).

Mutoh Europe kondigde op 18 mei jongstleden tevens een nieuwe fase aan in het bestaande samenwerkingsakkoord met Agfa-Gevaert. De strategische samenwerking tussen beide firma's dateert reeds van december 1998, waarbij Mutoh groot-formaat inkjetprinters ontwikkelde volgens Agfa normen.

De samenwerking zal later dit jaar resulteren in een proefdrukprinter met volautomatisch omkeersysteem voor de aanmaak van dubbelzijdige beoordelingsprints in pre-press en publishing werkomgevingen.

Mutoh Europe realiseerde in 2000 een omzet van 13 miljoen euro. De tewerkstelling bedraagt 120 man.



5b Phasing Out-programma: eerste projecten goedgekeurd

Van 2000 tot 2005 krijgen de Westhoek en de Middenkust opnieuw Europese steun, dit in het kader van het 5b Phasing Out-programma, waarvoor de provincie door de Vlaamse Regering werd aangesteld als coördinator en uitvoerder. Doel van het programma is via projecten bij te dragen tot de verhoging van voldoende kwalitatieve en kwantitatieve werkgelegenheid en tot het zorgen voor een kwalitatieve woon-, werk- en verblijfsomgeving. Drie prioriteiten zijn hierbij van belang: toerisme, economie en leefbaarheid.

Op 9 mei 2001 kende het Managementcomité, samengesteld uit vertegenwoordigers van de Vlaamse Regering, de provincie, de gemeenten en de sociale partners, de eerste Europese steun, afkomstig uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), aan concrete projecten toe. Het betreft in eerste instantie een aantal toeristische projecten:

- Het project **'Inrichting Oude Kaasmakerij Passendale - 2^e fase'** krijgt 20% Europese steun (ca. 9,6 mio fr.) om in de oude kaasmakerij volgens een origineel en vernieuwend concept een museum in te richten als een zintuiglijk creatorium. Daarnaast staat de aanleg van de buitenomgeving en de parking op het programma. Het is een vervolgproject op de nieuwbouw van het complex die door het 5b-programma ondersteund werd.
- Het **Talbot House** in Poperinge krijgt steun voor de inrichting van het aanpalende pand de Concert Hall (een voormalig hoppelmagazijn). De thematiek van het leven achter het front zal er centraal staan. De Europese steun bedraagt 20% van de totale kosten of ca. 7,6 mio fr.
- **'Westhoek Vredespark'** is een provinciaal project dat de aanstelling omvat van een coördinator die verschillende taken voor zijn/haar rekening moet nemen, zoals de bewaking van het kwaliteitslabel 'Westhoek Vredespark' en de coördinatie van projecten rond de toeristische ontsluiting en valorisatie van cultuurhistorisch en landschappelijk erfgoed m.b.t. de eerste wereldoorlog. EFRO staat in voor 20% van de middelen, ca. 2,3 mio fr.
- De **'Folkexperience'** situeert zich binnen het toeristisch educatief folkcentrum in Dranouter. Er komt een attractie waarbij de bezoeker in een ongedwongen sfeer van volksmuziek kan proeven. Middels uitgebreide rapportage en archivering wordt aan de bezoekers met voor kennis een degelijke documentatiebron aangereikt. De promotor ontvangt 10% Europese steun (ca. 4,3 mio fr.). Gezien het een project betreft dat buiten het kerngebied van het programma valt, eist de Commissie een voorafgaande evaluatie van de mogelijke effecten ervan. Pas als deze evaluatie positief uitvalt, kan er definitief groen licht gegeven worden.
- Een volgend project richt het **'Promotie-en coördinatiecentrum Toerisme Westhoek'** op. Het zal instaan voor de promotie van de Westhoek op de binnen- en buitenlandse markt, het zal de realisatie van toeristische projecten binnen het Phasing Out-programma begeleiden en speelt een coördinerende rol m.b.t. de verdere ontwikkeling van het toerisme in de Westhoek. Steun is toegekend t.w.v. 40% of ca. 17 mio fr..

Ook aan een economisch project werd Europese steun toegezegd:

- Via het project **'Innovatiecharter en innovatiestimulering bij bedrijven in de Westhoek- Middenkust'** zullen jaarlijks vijftien bedrijven uit de regio geauditeerd worden, waarvan er telkens vijf een innovatiecharter zullen onderschrijven. Het houdt in dat het bedrijf zich, onder begeleiding, qua product- of procesinnovatie op een hoger technologisch niveau tilt. De 25% steun beloopt ca. 2,1 mio fr..

Met de goedkeuring van deze eerste projecten is het 5b Phasing Out-programma goed van start. Dat is positief, want tegen einde 2003 moet 75% van de steun toegezegd zijn.

Voor meer informatie en met projectideeën kunt u altijd terecht bij het betreffende programmasecretariaat, gevestigd in het Esenkasteel, Woumenweg 100 in Diksmuide. Contactpersonen zijn Ilse Van Houtteghem (051-51 94 33) of Hans Desmyttere (051-51 94 32). Hun e-mail-adres: ilse.van_houtteghem@west-vlaanderen.be en hans.desmyttere@west-vlaanderen.be.

Raadpleeg ook de *website*:

http://www.west-vlaanderen.be/upload/5bphasingout_westhoek/index.htm

UW GEBOUW ONS VAK!

■ **ALGEMENE BOUW**
WONING-, UTILITEITS- EN INDUSTRIEBOUW
RESTAURATIE · RENOVATIE

■ **BINNENINRICHTING**
MEUBELWERK · SCHRIJNWERK



BABO

De Brugse Algemene
Bouwonderneming nv

PETER BENOITLAAN 53 · 8200 BRUGGE
TEL. 050/45 40 30 · FAX 050/45 40 39

Sarnoff Corporation bevestigt investering in Vlaanderen

Ter gelegenheid van een bezoek aan de provinciegouverneur bevestigde het topmanagement van het Amerikaanse technologiebedrijf Sarnoff Corporation zijn voornemen om zijn eerste onderzoeks- en ontwikkelingscentrum buiten de VS in Vlaanderen te vestigen. De regio West-Vlaanderen, waar het initieel opstartkantoor zich bevindt, kreeg bijzonder veel aandacht van de delegatie. Sarnoff gaat van hieruit in eerste instantie een ontwikkelingsgroep voor grensverleggende IC-(integrated circuit) toepassingen in de consumentenelektronica opzetten. Later moeten daar ook andere business units bijkomen, in de biomedische- en informatietechnologie. Er komen een 50-tal hoogwaardige arbeidsplaatsen.

Sarnoff is een technologiebedrijf uit Princeton (New Jersey) in handen van het Stanford Research International (SRI)-instituut met een jaaromzet van 120 miljoen dollar. Sarnoff bestaat als apart bedrijf sinds 1987, maar heeft eigenlijk al een veel langere voorgeschiedenis onder de naam Radio Corporation of America (RCA), de uitvinder van onder meer de kleurentelevisie en van de beeldschermen op basis van vloeibare kristallen (LCD). Sarnoff onderscheidt zich in de hightech sector door haar sterke aantrekkingskracht op creatieve en inventieve medewerkers die rechtstreeks deelnemen in de verkregen opbrengsten van de licentievergoedingen van hun uitvindingen en ontwerpen.

Koen Verhaege, die verscheidene jaren voor Sarnoff in de VS onderzoek verrichtte en afkomstig is uit Brugge, kreeg de opdracht om voor het bedrijf ook buiten de VS een researchcentrum op te zetten. In Europa werden verscheidene mogelijke vestigingsplaatsen onder de loep genomen. Zowel Nederland, Ierland en België waren in de running voor een onderzoekscentrum. Uiteindelijk besloot Sarnoff te investeren in Vlaanderen vanwege de hoogstaande kwaliteit van het onderwijs en het internationale en dynamische karakter van de regio.

Tijdens het bezoek aan de gouverneur ontmoette het Sarnoff topmanagement een aantal vertegenwoordigers van Vlaamse ICT-bedrijven alsook de directies van de GOM - West-Vlaanderen, de West-Vlaamse Intercommunale en de Kamer voor Handel en Nijverheid. De gesprekken die daar plaatsgrepen bracht het Sarnoff management een grote stap dicht bij de selectie van de definitieve bedrijfslocatie in West-Vlaanderen.

Doelstelling 2-programma voor de kust: eerste projecten goedgekeurd

Van 2000 tot 2006 is een smalle lineaire strook langsheen de volledige kust erkend als Doelstelling 2-gebied. Dit betekent dat er Europese steun uit de Structuurfondsen naar toe vloeit. In opdracht van de Vlaamse Regering is de provincie coördinator en uitvoerder van het programma. Doel van het programma is de kuststreek te revitaliseren, zowel op toeristisch en economisch vlak als wat duurzame ontwikkeling en leefmilieu en opleiding, vorming en arbeidsmarkt betreft.

Op 9 mei 2001 kende het beslissingsorgaan, het Managementcomité, samengesteld uit vertegenwoordigers van de Vlaamse Regering, de provincie, de gemeenten en de sociale partners, de eerste Europese steun toe, afkomstig uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO). Het gaat om twee toeristische projecten:

- De **'Bewerking van de MICE-markt voor de kust'** is een toeristisch project dat de kust als een volwaardige aanbieder op de MICE-markt (=Meetings, Incentives, Congresses en Exhibitions) in België wil positioneren. Na een inventarisatie en categorisering van de geschikte infrastructuur wordt de binnenlandse markt systematisch met marketinginstrumenten bewerkt. De goedgekeurde steun belooft ca. 7,5 mio of 39% van de totale kosten.
- Een volgend toeristisch project is de **'Revitalisatie Oude Vismijnsite te Zeebrugge'**. Het kreeg 4,4 mio Europese steun toegezegd of ca. 22% van de kosten. Bedoeling is de oude vismijnsite die aan verloedering ten prooi is via een gecoördineerde en geïntegreerde aanpak te revaloriseren tot een aantrekkelijke toeristisch-recreatieve site, met respect voor de bestaande economische activiteiten en het sociale weefsel. Om dit te realiseren wordt in een eerste fase een studie uitgevoerd en een projectmanager aangesteld.

Met deze eerste goedkeuringen is het Doelstelling 2-programma voor de kust uit de startblokken. Naar verwachting zal in de eerstkomende maanden de dynamiek pas goed op dreef komen.

Voor meer informatie en met projectideeën kunt u altijd terecht bij het betreffende programmasecretariaat, voorlopig nog gevestigd in het Provinciehuis Boeverbos, Leopold III-laan 41 in 8200 Sint-Andries (Brugge). Contactpersonen zijn Stefaan Bil (050-40 34 63) en Lies Lefeveré (050-40 34 66). Hun e-mail-adres: stefaan.bil@west-vlaanderen.be en lies.lefevere@west-vlaanderen.be.

Raadpleeg ook de website:

<http://www.west-vlaanderen.be/upload/doelstelling2kust/index.htm>

Gouverneur Paul Breyne volgt eregouverneur prof. dr. Olivier Vanneste op als voorzitter van de raad van beheer

Sinds kort is de heer Paul Breyne, huidig gouverneur van de provincie West-Vlaanderen, de nieuwe voorzitter van de raad van beheer van WES. Hij volgt eregouverneur prof. dr. Olivier Vanneste op die sinds 1980 het voorzitterschap waarnam.

Ook de heer Guido baron Declercq verliet de raad van beheer van WES. Dit is een gedenkwaardig moment omdat prof. dr. Vanneste en baron Declercq medeoprichters waren van WER (West-Vlaamse Economische Raad)-WES in 1954 en nauw betrokken waren bij de oprichting van WES als onafhankelijk studie bureau in 1959. Baron Declercq was de eerste directeur van WER-WES. Prof. dr. Vanneste was in de jaren 1957-77 beheerder-directeur van WER en WES.

Bij zijn aantreden dankte de nieuwe voorzitter prof. dr. Vanneste en baron Declercq voor hun jarenlange inzet voor de economische ontwikkeling van de provincie West-Vlaanderen in het algemeen en van de WER en WES in het bijzonder.

Hij had ook een woord van dank voor de eregedeputeerden Fernand Peuteman en Werner Vens, die beiden uittredend zijn als vertegenwoordigers van de provincie West-Vlaanderen in de raad van beheer van WES.

Opleidingscursus 'Project Cycle Management' voor ambtenaren van de Europese Delegatie in Roemenië

Tussen 13 en 18 mei 2001 gaf WES in Boekarest, Roemenië, een vijfdaagse opleiding in "Project Cycle Management – Logical Framework Approach". Deze opleiding was bestemd voor ambtenaren van de Europese Delegatie in Roemenië.

Alle projecten binnen de Europese Gemeenschap doorlopen de zes vastgelegde stappen van de project cyclus: programmering, identificatie, formulering, financieringsgoedkeuring, uitvoering en evaluatie. Centraal staat de benadering van het Logisch Kader, een participatorische methodiek van programma- en projectformulering, -opvolging en -evaluatie. Deze methodiek bij projectbeheer wordt, naast de Europese Gemeenschap, ook gebruikt door vrijwel alle belangrijke internationale samenwerkingsorganisaties, gaande van de Belgische bilaterale samenwerking tot de Wereldbank. Sterke punten van de methodiek zijn de verregaande participatorische inspraak van de belanghebbenden (stakeholders) en het duidelijk expliciteren van een set van projectobjectieven en hun meetbare succesindicatoren.

Een gelijkaardige opleiding werd reeds verzorgd in Gambia.

U de ambitie.



Wij de specialisten.

U bent een actieve belegger? Die heel gericht zoekt naar de best presterende beleggingen? Dan vindt u bij Fortis Bank het gedroomde aanspreekpunt. De beleggingsspecialisten van Fortis Bank maken uitdrukkelijk werk van een actief beleggingsadvies. Dat vertrekt van uw beleggingstemperament en van uw wensen. Wij maken graag werk van mooi maatwerk. Plannen voor een belegging? Praat erover met de specialisten van uw Fortis Bank-kantoor. Zij helpen u graag.





Michel Vanneuville, Brugge

■ Op vrijdag 4 mei 2001 werd in het Provinciaal Hof te Brugge, onder voorzitterschap van gouverneur Breyne, de stuurgroep van het strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge geïnstalleerd. Het WES zal samen met haar partners het strategische plan voor de haven uitwerken.

WES en het 'Strategisch Plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge'

Op vrijdag 4 mei 2001 werd in het Provinciaal Hof te Brugge, onder voorzitterschap van de heer Breyne, gouverneur van West-Vlaanderen, de stuurgroep van het strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge geïnstalleerd. De opmaak van strategische plannen gebeurt in uitvoering van het Vlaams regeerakkoord van 13 juli 1999. Het uitwerken van dit plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge werd door de Vlaamse overheid toegewezen aan WES, samen met haar partners de Groep Planning, de West-Vlaamse Intercommunale, CIBE (Centrum voor Overheidscommunicatie) en anderen. Inmiddels vond op 15 juni jongstleden in het Provinciehuis Boeverbos het eerste open maatschappelijk forum plaats over het Strategisch Plan voor de Haven van Brugge-Zeebrugge. Op basis van de inbreng van alle 125 deelnemers wordt nu een agenderingsnota voor het strategisch plan opgemaakt. De agenderingsnota heeft tot doel de opdracht van het plan inhoudelijk en geografisch te omschrijven. Hierbij wordt gestreefd naar een zo groot mogelijke consensus tussen de betrokken actoren.

Veel belangstelling voor demo-namiddag milieusoft-ware op 30 mei

WES en HEMMIS organiseerden voor hun klanten op 30 mei jongstleden een demonstratienamiddag milieusoft-ware. Ruim vijftien bedrijven kregen in de kantoren van WES een grondige toelichting inzake EMAServer (product van HEMMIS), de ISO 14001 WES module (gezamenlijk

product van WES en HEMMIS) als onderdeel van EMAServer en de VLAREM checklijst (WES-product). De gepresenteerde milieusoft-ware genoot veel belangstelling. In het najaar plannen WES en HEMMIS bijkomende demonstratienamiddagen.

WES-studie naar de haalbaarheid van een bezoekers-centrum in Plassendale (Oudenburg)

De afdeling Waterwegen Kust van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap overweegt de realisatie van een bezoekerscentrum bij het geklasseerd sluiscomplex van Plassendale op het grondgebied van de stad Oudenburg. Vooraleer tot realisatie over te gaan, heeft de afdeling Waterwegen Kust beslist om een studie te laten uitvoeren door WES waaruit moet blijken of de realisatie van het bezoekerscentrum haalbaar is. Deze haalbaarheidsstudie heeft als doel om advies te verstrekken over de algemene en de financiële haalbaarheid van het project. In de eerste fase van het onderzoek wordt bepaald wat de mogelijke functies, taken en doelgroepen van het bezoekerscentrum zijn, rekening houdend met een aantal randvoorwaarden zoals de toeristisch-recreatieve kenmerken van de omgeving, de reeds aanwezige voorzieningen en beleidskaders. Daarnaast wordt de voorgestelde locatie voor het bezoekerscentrum te Plassendale getoetst. Hiertoe wordt het project beoordeeld vanuit een aantal criteria: projectterrein, omgeving en regionaal ruimtelijk kader. In de tweede fase van het onderzoeksproject wordt een concrete visie uitgewerkt omtrent de inhoud van het bezoekerscentrum. Op basis hiervan wordt de financiële haalbaarheid van het bezoekerscentrum geanalyseerd.

WES Milieuonderzoek en -advies informeert



NIEUWE EMAS-VERSIE SEDERT 27 APRIL 2001

Op 19 maart 2001 werd de nieuwe versie van de EMAS-Verordening goedgekeurd (Verordening (EC) No 761/2001). Op 24 april verscheen de tekst in het Europees Publicatieblad en drie dagen later trad ze in voege. EMAS staat voor Eco Management and Audit Scheme en heeft betrekking op de implementatie van een milieuzorgsysteem conform de Verordening.

Het betreft een herziening van de versie van 29 juni 1993. De belangrijkste wijzigingen zijn de volgende :

- EMAS wordt toegankelijk voor alle organisaties met milieueffecten. Waar EMAS in de eerste versie slechts open stond voor de strikt industriële sectoren kunnen nu ook overheden en bedrijven uit de dienstensector een milieuzorgsysteem volgens EMAS invoeren. Dit betekent dat ook gemeenten, steden, onderwijsinstellingen, financiële instellingen, ondernemingen in de toeristische sector, enz... voor EMAS kunnen gaan.
- EMAS aanvaardt nu duidelijk het bezit van een ISO 14001-certificaat (internationale standaard voor milieuzorgsysteem) als basis van een milieuzorgsysteem volgens EMAS. EMAS blijft echter veeleisender dan ISO 14001:
 - er moet volledige conformiteit met de milieuwetgeving zijn;
 - het systeem is gericht op een verbetering van de milieuprestaties;
 - er is grote aandacht vereist voor publieke verslaglegging van resultaten.
- EMAS is voortaan eveneens toepasbaar op gehele organisaties en niet enkel meer op locaties. Ook onderdelen van een organisatie en zelfs van locaties kunnen worden geregistreerd onder EMAS. De publieke milieuverklaring moet duidelijk het toepassingsgebied aangeven.
- EMAS voert een duidelijker onderscheid in tussen directe en indirecte milieuaspecten. Voor een aantal organisaties zijn de indirecte milieuaspecten vaak veel belangrijker dan de directe milieuaspecten: de mogelijke milieu-impact die een financiële instelling heeft in haar beleid op vlak van kredietverlening aan organisaties (bv. het weigeren van kredieten aan ondernemingen zonder milieubeleid) is inderdaad veel groter dan de milieu-impact van de plastic koffiebekertjes die worden gebruikt in haar kantoren. Hetzelfde geldt voor het aankoopbeleid van overheidsinstellingen door het inbouwen van milieucriteria in bestekken).
- EMAS heeft tevens een visueel aantrekkelijker en meer herkenbaar logo ingevoerd zodat EMAS-geregistreerde organisaties hun deelname aan EMAS effectiever kunnen demonstreren.
- EMAS wenst meer betrokkenheid van de werknemers bij de invoering van het milieuzorgsysteem. Dit kan via passende participatievormen zoals ideeënboeken, projectge-

richt groepswerk of milieucorités.

- EMAS wil tevens de publieke milieuverklaring transparanter maken op vlak van communicatie naar de belanghebbers en de maatschappij.
- EMAS voert een strengere kwaliteitscontrole in op de erkende milieuverificateurs (certificatie-instellingen) en streeft naar een uniforme werkwijze inzake beoordeling door de milieuverificateurs bij alle Lidstaten.
- EMAS dient te worden bevorderd bij KMO's. De Verordening stelt dat de diverse Lidstaten daartoe de nodige maatregelen moeten nemen.

In België kent EMAS tot op heden weinig bijval. Slechts een tiental ondernemingen zijn in het bezit van een EMAS-registratie. Daarbij hoort nu ook drukkerij Lannoo uit Tielt. Het bedrijf haalde haar EMAS-registratie in het kader van het LIFE-project waar ook WES in betrokken is. De nieuwe EMAS-versie doet het hopelijk een stuk beter.

GROEPSPROJECT ISO 14001 COMPOSTEERBEDRIJVEN

WES Milieuonderzoek en -advies startte met een nieuw grootschalig groepsproject waar ondernemingen uit eenzelfde sector door middel van een combinatie van groepsessies en individuele sessies begeleid worden naar ISO 14001. Na het LIFE-project (begeleiding van 24 ondernemingen) en het groepsproject voor de intercommunale huisvuilverbrandingsinstallaties (acht bedrijven) is het nu de beurt aan de compostingssector. Onder de supervisie van VLACO (Vlaamse Compostorganisatie) begeleiden drie consultants van WES gedurende ruim een jaar acht composteerbedrijven. De deelnemende bedrijven zijn voornamelijk



Restaurant Oostkamp

Kasteel Cruydenhove

Kapellestraat 146

8020 Oostkamp

Tel. 050 83 37 80

Fax 050 83 37 83

E40 afrit 9 Oostkamp
ruime privé parking aanwezig

Restaurant Oostkamp

Kasteel Cruydenhove



Iedere dag geopend voor lunch of diner.
Op werkdagen wordt tevens een dagmenu gereserveerd;
een voorgerecht, hoofdgerecht en dessert voor 895,- BEF inclusief
1 Kirr en 2 consumpties.
Restaurant Oostkamp beschikt over 6 multifunctionele
vergaderzalen, van 10 tot 250 personen.
Deze sfeervolle zalen zijn tevens beschikbaar voor familiefeesten,
diners, communies, rouwmaaltijden, exposities e.d.m.



■ De composteringsinstallatie van IMOG

intercommunales : DDS, IGEMO, IMOG, INTERCOMPOST, INTERLEUVEN, IOK en IVVVA. Ook COMPOBEL, een private organisatie die in onderaanneming werkt voor onder meer IVBO, participeert in het project. Een aantal bedrijven wensen tegelijk een ISO 9001 certificaat te halen.

AFVALCORRECTIEFACTOREN

In opdracht van OVAM is WES recent gestart met een actualisatieonderzoek naar zo juist mogelijke afvalcorrectiefactoren voor alle Vlaamse kuststeden en –gemeenten alsook met een eerste onderzoek naar afvalcorrectiefactoren voor acht Vlaamse studentensteden. Omwille van de grote impact van het kusttoerisme op de productie aan huishoudelijk restafval in de kustregio moet het streefcijfer inzake huishoudelijk restafval van 150 kg/inwoner dat elke gemeente en stad dient te halen tegen 2005 voor de kustgemeenten gecorrigeerd worden. Op basis van statistisch cijfermateriaal van WES inzake de logiescapaciteit en de bezoekersaantallen aan verblijf- en dagtoeristen wordt de bijdrage van het kusttoerisme aan de afvalproductie ingeschat en weggefilterd uit de productiecijfers van elke gemeente. Een eerste gelijkaardig onderzoek voerde WES uit in 1996.

OVAM wenst een gelijkaardige oefening uit te voeren naar de impact van de studentenpopulatie op de productie aan huishoudelijk restafval in een aantal Vlaamse studentensteden. WES bezorgt de resultaten dit najaar aan OVAM. De resultaten worden geïncorporeerd in het Uitvoeringsplan Huishoudelijke Afvalstoffen 2003-2007.

E-banking was nog nooit zo eenvoudig



BBL E-BANKING. KLIK U VRIJ.

www.bbl.be

WES Milieuonderzoek en -advies

Biedt u een brede waaier van interne en externe opleiding, advies en begeleiding

Milieuzorgsystemen ISO 14001 en EMAS

Combinatie met implementatie kwaliteits- en veiligheidssystemen.

Individuele- of groepsbegeleiding met onder meer :

- *initiële milieuanalyse*
- *identificatie significante milieuaspecten (EMAServer - module ISO 14001 WES)*
- *schrijven van milieuprocedures*
- *interne/externe opleiding en sensibilisatie van uw personeel*
- *opleiding interne auditor*
- *uitvoeren van interne audits*

Begeleiding milieucoördinator

- *opvolging wettelijke verplichtingen via **checklist milieuwetgeving***
- *opstellen milieuvergunningsaanvragen*
- *uitvoeren (decreta) milieu-audit*
- *begeleiding inzake subsidieaanvragen*

Begeleiding preventieadviseur

Milieueffectrapportering

- *erkende MER-deskundigen in alle disciplines vereist volgens MER-besluit*
- *infrastructuur-MER's : in kader van bouwvergunningsaanvraag*
- *industriële MER's : in kader van de milieuvergunningsaanvraag*

Integraal Waterbeheer

- *beleidsondersteunend onderzoek op Vlaams, regionaal en lokaal niveau*
- *omgevingsanalyse : onderzoek van het watersysteem*
- *sectorale analyses : onderzoek van de betrokken sectoren*
- *integrale knelpuntenanalyse : afweging sectorale aspecten, gekoppeld aan het watersysteem*

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met :

ir. Johan Lammerant, afdelingshoofd

WES Milieuonderzoek en -advies

Baron Ruzettelaan 33

8310 Assebroek/Brugge

tel 050/36 71 36

fax 050/36 31 86

email: johan.lammerant@wes.be



De hervorming van de vennootschapsbelasting

Stephan Janssens

Senior Consultant

Ernst & Young Tax Consultants

U heeft het ongetwijfeld al in meerdere tijdschriften en kranten kunnen lezen, de belasting op de vennootschappen zal hervormd worden. Misschien heeft u ook allerlei opbeurende berichten gelezen ("tarief naar 30%") of minder aangenaam nieuws ("afschaffing verlaagde tarieven"). Wat is er eigenlijk aan de hand?

Minder belastingen en toch evenveel betalen

De geschiedenis herhaalt zich. Op het einde van de jaren tachtig werd de personenbelasting ook hervormd alsook de vennootschapsbelasting.

Onze minister van Financiën heeft vandaag vaste plannen om de personenbelasting opnieuw te hervormen gevolgd door de vennootschapsbelasting. Maar deze keer mag de hervorming niets kosten.

Uitgangspunt van deze hervorming is een belangrijke verlaging van het 'nominaal' tarief. Als je op dit ogenblik in het buitenland investeerders wilt lokken, dan is een tarief vennootschapsbelasting van 40,17% niet echt aantrekkelijk.

Voor al niet omdat onze noorderburen een tarief hebben van 35% en de zuiderburen zelfs van 33,33%.

Het argument dat er heel wat zaken uit de belastbare grondslag mogen gehaald worden (de vrijstelling voor ontvangen dividenden, de investeringsaftrek en het belastingkrediet) is maar pover.

Dus het tarief moet omlaag. Maar de inkomsten moeten hetzelfde blijven. Hoe doe je dat dan?

Vrij eenvoudig, je maakt de belastbare grondslag ruimer. Hoe ruim?

Dat hangt af van de verlaging van het nominaal tarief. 35% of 30% of misschien ergens tussenin.

Eerst studeren

De beslissing of het 35% of 30% is een politieke beslissing die momenteel nog niet werd genomen. Bij die beslissing zal men ongetwijfeld rekening houden met de wijze waarop de tariefverlaging wordt gefinancierd.

De Hoge Raad voor Financiën maakte een studie over de maatregelen die in dat kader van toepassing zullen zijn.

Volgens de raad zijn dit enkele van de **mogelijke** ingrepen:

- de vervanging van het stelsel van degressieve afschrijvingen door de lineaire afschrijvingen;
- de afschaffing van de fiscale steunmaatregelen;
- de herziening van de grenzen van de bijdragen voor extra legale pensioenen;

- de mogelijkheid om sommige vennootschappen, in de personenbelasting te belasten.

Wat niet kan volgens de raad is wijzigingen aanbrengen in de vrijstelling voor ontvangen dividenden of in de vrijstelling van de meerwaarden op aandelen, tenzij er een aanzienlijke vermindering zou komen in de nominale aanslagvoet.

Dan beslissen

Met deze studie onder de arm stapt de minister van Financiën nu naar de Regering waar er ongetwijfeld nog heel wat gedebatteerd zal worden vooraleer er een ontwerp van hervorming is.

De minister heeft zelf al aangegeven dat hij zeker niet wil raken aan de vrijstelling op de meerwaarden. Ook wat betreft de zogenaamde preferentiële regimes (zoals coördinatiecentra, servicecentra, ...) zouden buiten schot blijven zolang hierover op Europees vlak niets beslist werd.

Verder moeten er ook andere economische spelers geconsulteerd worden. De tekst werd reeds verstuurd aan de sociale partners en aan de Commissie voor het Bank en Financiewezen, de Nationale Bank van België, het Planbureau en aan de "task force – financiële markten". Deze gesprekken zullen in de komende weken plaatsvinden in de schoot van de commissie van Financiën.



Energie- en teledistributie

Zuivere energie voor een zuivere toekomst

Een glazen bol

Neen, helaas die heb ik niet. Maar ik durf mij toch aan een voorspelling wagen.

In mijn opinie zal in eerste instantie, en dit zelfs op relatief korte termijn, de crisisbelasting (van 3%) afgeschaft worden.

Misschien gebeurt dit ook geleidelijk, zoals in de personenbelasting. Met die afschaffing zitten we meteen al aan 39% in plaats van 40,17%.

Dan komt de echte hervorming, en ook daar zal weer stapje voor stapje gewerkt worden. Met kleine ingreepjes hier en daar. Een beetje afknippen van de mogelijkheid extralegale pensioenen op te bouwen, een beetje minder investeringsaftrek, wat minder degressief afschrijven. En elk jaar kan er dan een procentje van het tarief af.

Maar er kan nog veel gebeuren. De economische vooruitzichten moeten voldoende positief blijven, Europa mag er zich niet mee gaan bemoeien en als de overgangsregeling van de hervorming lang genoeg duurt zitten er misschien zelfs nog verkiezingen tussen.



- puur vakmanschap
- zeer verzorgde uitvoering
- scherpe prijzen
- meer dan 70 jaar ervaring

Reflecta lettering

Verbieststraat 10 - 8740 Pittem

Tel. 051 46 60 74 - Fax 051 46 74 33

reflecta@village.uunet.be

www.reflecta-lettering.com



Ten behoeve van bedrijven & KMO's:



Gaselwest en Electrabel willen met u meedenken.

Ervaren account-managers onderzoeken samen met u hoe de energievoorziening in uw bedrijf het best wordt aangepakt.

ELECTRABEL



Een en al energie voor u.

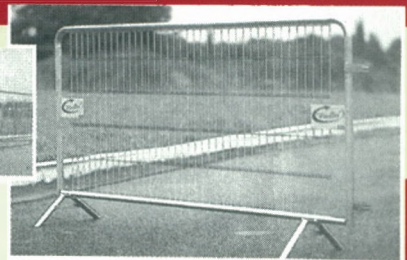
© Energielijn 078-35 35 35 © Gasgeur 0800-65 0 65
© Defecten 078-35 35 00 © Defecte straatlamp 0800-63 5 35

Dranghekken



Met vaste voet

- enige hoogte: 1.20 m
- lengte: 2.20 m
- de universele verbindingstukken passen op alle andere hekkens
- geleverd met gepersonaliseerde opschriften
- mogelijkheid te plaatsen in een gesloten hoek van 90°

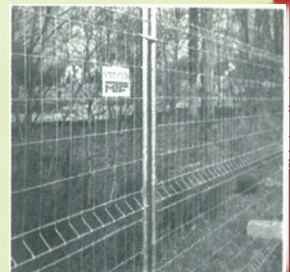


Te huur* of te koop

* Te huur tot een afstand van 10 km.

Verplaatsbare aanbouw-afrastering

- Bouwplaatsen en afbraakterreinen
- opslag- en douaneterreinen
- parkeerterreinen
- sport-, cultuur-, bedrijfevenementen
- alle tijdelijke versperringen en afbakeningen



METAFAN b.v.b.a.

Industrie noord
Industrieweg 23 - 8800 ROESELARE
Tel. 051/22 52 31 - Fax 22 91 78
www.metafan.com
e-mail: info@metafan.com

'West-Vlaanderen Werkt'

Abonnement 2001: 950 fr.
(BTW en port inbegrepen).

Jaargang 2001 telt vier edities. Naast deze edities ontvangt u als abonnee ook een bijkomende en nieuwe publicatie: 'West-Vlaanderen in feiten en cijfers'.

Deze uitgave schetst een sociaal-economisch profiel van de provincie West-Vlaanderen met de evoluties van het voorbije jaar, weergegeven zowel in feiten als in cijfers (en uitvoerig geïllustreerd met grafieken, kaarten en tabellen). Zo blijft u bij met de recente ontwikkelingen in onze provincie op het vlak van industrie, ruimtelijke ordening en infrastructuur, bevolking en tewerkstelling, conjunctuurgegevens, zeehavenverkeer en luchtvaart...

U kunt een abonnement 2001 aanvragen bij
Brigitte De Proost,
e-mail: brigitte.deproost@wes.be;
fax 050-36 31 86;
tel. 050- 36 71 09.

Reeks WES*

(BTW en port inbegrepen)

- 30 O. Vanneste, Verzamelde toespraken, 1980-1989, 1990, 520 blz., 1.060 fr.
- 31 N. Vanhove, J. Theys, West-Vlaanderen 2000- Een strategie voor economische ontwikkeling, 1990, 468 blz., 1.020 fr.
- 32 O. Vanneste, Verzamelde toespraken, 1990-1996, 1997, 464 blz., 1.300 fr.

Reeks Facetten van West-Vlaanderen*

(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

- 34 Telecommunicatie morgen-Telematicadiensten en ISDN-netwerk, 1990, 28 blz., 95 fr.
- 35 Strategisch marketingplan voor het toerisme te Knokke-Heist, een toeristisch beleidsactieplan, 1991, 32 blz., 95 fr.
- 36 Het vakantie- en korte-vakantiedrag van de Belgen in de periode 1982-88, 1991, 44 blz., 136 fr.
- 37 De economische betekenis van het toerisme te Brugge, 1992, 96 blz., 260 fr.
- 38 Mogelijkheden voor het riviertoeerisme in West-Vlaanderen, 1993, 72 blz., 170 fr.
- 39 Het vakantie- en korte-vakantiedrag van de Belgen in de periode 1982-1991, 1994, 32 blz., 200 fr.
- 40 Bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1994, 52 blz., 550 fr.
- 41 West-Vlaanderen in cijfers, 1995, 119 blz., 790 fr.
- 42 Het internationaal toeristisch marketingplan voor België, 1996, 84 blz., 790 fr.
- 43 Evolutie van de productie en verwerking van huishoudelijk afval in de provincie West-Vlaanderen, 1997, 94 blz., 850 fr.
- 44 Socio-economische profielen van de arrondissementen in West-Vlaanderen, 1998, 148 blz., 900 fr.
- 45 Bezetting van de bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1998, 322 blz., 1.490 fr.
- 46 Het logiesaanbod aan de kust, 1998, 56 blz., 590 fr.
- 47 Mestproblematiek in de provincie West-Vlaanderen 1999, 73 blz., 750 fr.
- 48 Behoeftenanalyse hoger onderwijs in West-Vlaanderen 1999, 40 blz., 500 fr.
- 49 Bevolking en gezinnen in West-Vlaanderen 2000-2010, 1999, 44 blz., 500 fr.

De volledige lijst van alle publicaties van WES kunt u verkrijgen bij Brigitte De Proost,
e-mail: brigitte.deproost@wes.be;
fax 050/ 36 31 86;
tel. 050/ 36 71 09.

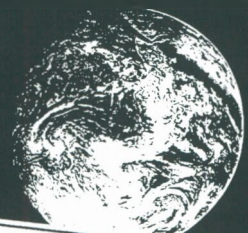
ZEEBRUGGE : THE PLACE TO BE FOR BUSINESS

Investeer nu in de toekomst. De Transportzone Zeebrugge biedt ruimte (gronden) en burelen voor alle Haven- en Transportgebonden bedrijven.

Voor inlichtingen en begeleiding bel nu
NV TRANSPORTZONE op het nummer 050 / 54.76.47
(internationaal /3250.547.647)



TRANSPORTZONE ZEEBRUGGE NV



**AN OFFICE WITH A
WORLDWIDE VIEW!**



Dé nummer 1 in heftrucks
en onderdelen

**THERMOTÉ
& VANHALST**

HANDLING EQUIPMENT

Leverancier van steekwagens, transpaletten, schaartranspaletten, heftafels, manuele hefkransen en stapelaars.

RENTAL DIVISION

Verhuur van heftrucks, schaarliften, verreikers, hoogtewerkers, laadrampen, stapelaars en transpaletten.

FORKLIFT PARTS

Service en wereldwijde verdeler van onderdelen voor heftrucks.

IMPORT- EXPORT

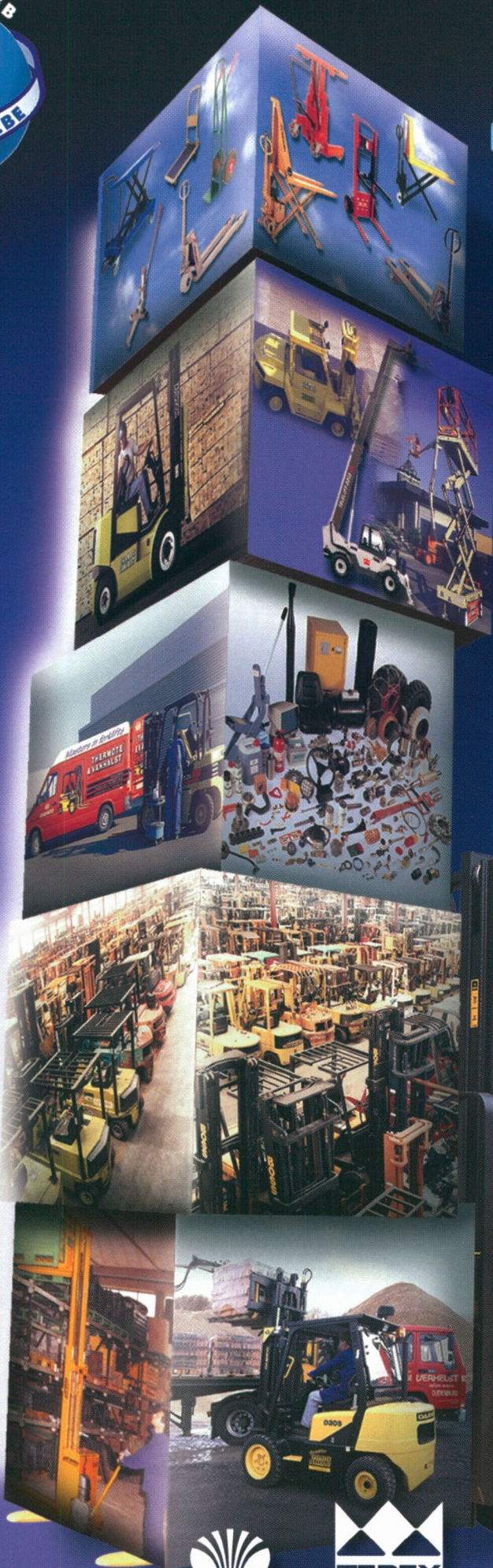
Aanbod uit meer dan 1600 occasie heftrucks.

NATIONAAL

Importeur Daewoo heftrucks, Icem stapelaars, Energic Plus batterijladers, tractie-batterijen en Terex verreikers.

EEN TOTAALBEELD OP DE HEFTRUCKMARKT

In de wereld van de heftrucks is de groep Thermoté & Vanhalst een begrip geworden. Wat klein begon, groeide uit tot een wereldwijd vertakte organisatie die zijn gelijke niet kent. En dat is vooral te danken aan onze visie om met onverminderd doorzettingsvermogen te blijven streven naar kwaliteit en service. Onze wisselstukken afdeling, TVH forklift parts, heeft permanent de grootste voorraad heftruckonderdelen van Europa. De basis van ons succes is een zo breed mogelijk productgamma brengen, ondersteund met een perfecte service.



DAEWOO

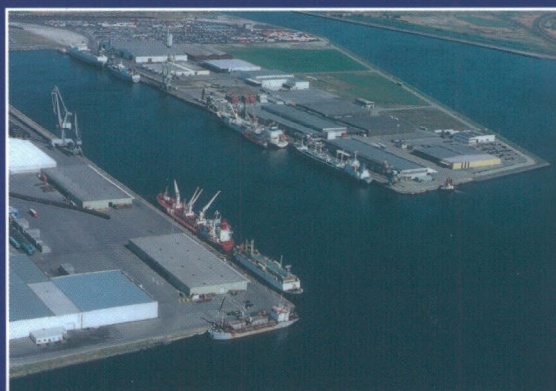




ZEEBRUGGE

EEN NETWERK OP EUROPA

Met een ruim aanbod
van ro-ro- en
containerlijnen
en frequente
hinterlandverbindingen
langs de weg,
per spoor of per barge
bereikt u via
Zeebrugge
moeiteloos uw klanten.



Havenbestuur Brugge-Zeebrugge
M.B.Z. NV
Isabellalaan 1, B-8380 Zeebrugge
Tel. 050 54 32 11
Fax 050 54 32 24
Internet: <http://www.zeebruggeport.be>
E-mail: mbz@zeebruggeport.be

