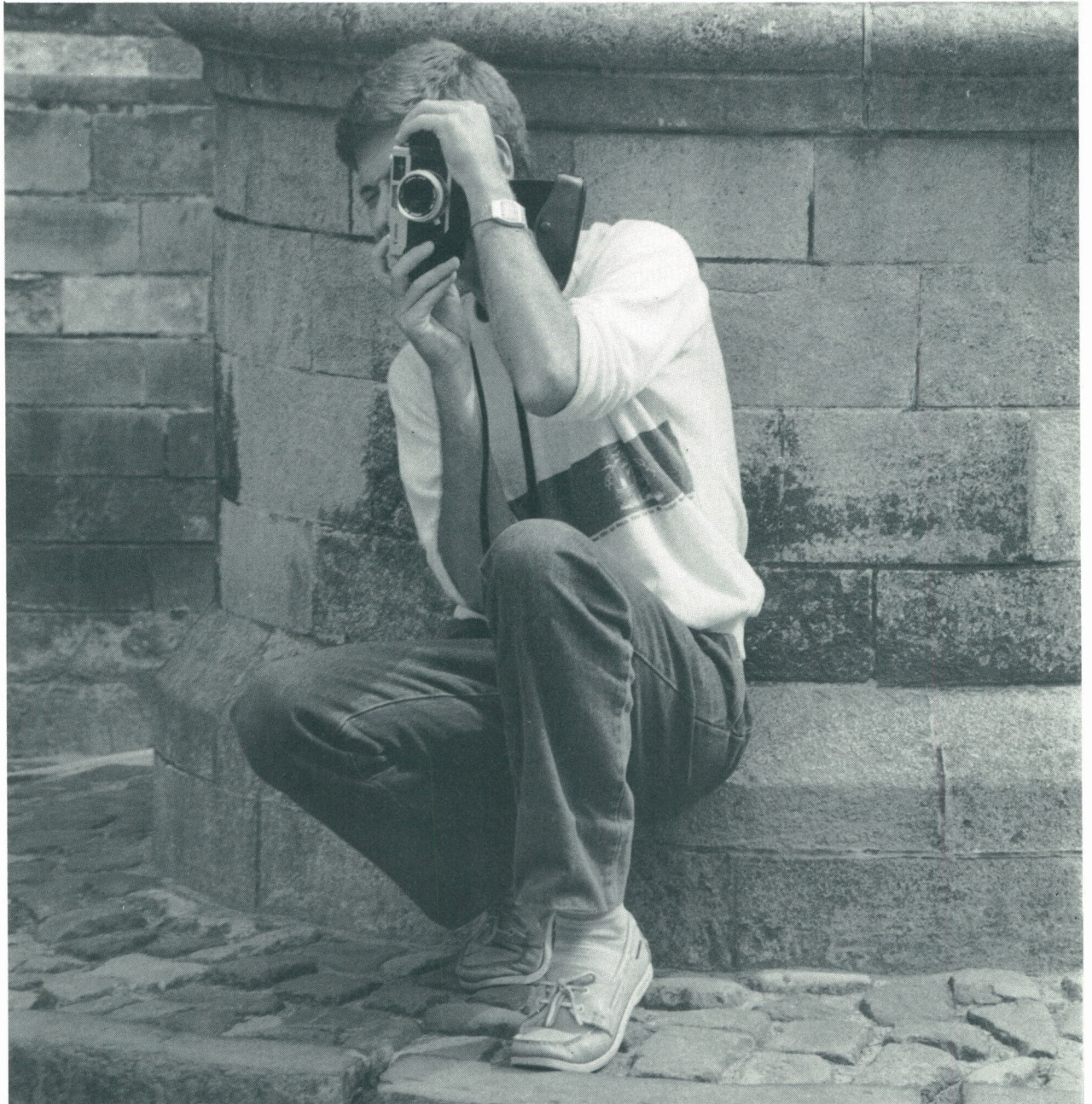


West-Vlaanderen Werkt



WES

1/1986

Januari / februari 1986

Tweemaandelijks tijdschrift

Verschijnt niet in juli en augustus

West-Vlaanderen Werkt

Tweemaandelijks uitgave
Verschijnt niet in juli en augustus

1.1986

28e Jaargang

Inhoud

Redaktioneel

De startende ondernemer en de middelgrote
en grote ondernemingen

1

N. Vanhove

Marktkennmerken en marktontwikkelingen
ten aanzien van de Kust en het Achterland

3

W. De Breuck

Het diepe grondwater in West-Vlaanderen

9

A. Bonte

Beroepswereld en hoger onderwijs

15

Tabel: Bezoldigde tewerkstelling
in West-Vlaanderen, 1983-84

24

Spektrum

Helikopterfabriek /26/ Samsonite /30/

Expansiewetgeving /31/ Bedrijvencentrum

Roeselare /31/ Geïntegreerde aktie Westhoek /34/

Barco Electronic /35/ West-Vlaanderen en het ESF /35/

Sofinal /39/ Westvlaamse Textieldagen /39/

Depraetere Industries /41/ Oostendse luchthaven /41/

Mektron Dielectric Systems /41/

Beschermd patrimonium /41/ Leiedal 1985 /42/

KB 123 /43/ Wymo /43/ Werkhuizen R. Soenen /45/

Zeebrugse kookfabriek /45/

RMT-Townsend Thoresen /45/

Nieuwtjes

46

Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verant-
woordelijkheid van de auteur.

WES

Westvlaams Economisch Studiebureau

Baron Ruzettelaan 33 8320 Brugge 4

Telefoon: 050/35.84.42

Postrekening 000-0125243-16

BTW: 408.382.668

Beschermkomitee

Baron P. van Outryve d'Ydewalle,

Ere-gouverneur, Ere-voorzitter WES;

De heren H. Smissaert (+), P. Monballyu en H. De fauw,
Ere-voorzitters Raad van Beheer WES;

Prof. Dr. O. Vanneste,

Gouverneur, Voorzitter WES;

De heren C. Boghemans, H. Olivier, F. Peuteman, P. Rosseel,
M.C. Van der Stichele-De Jaegere, W. Vens

Leden van de Bestendige Deputatie.

Redaktiekomitee

De heren L. Bockstaele, G. Declercq, P. Delafontaine,

P. Meurrens, J. Pattyn, J. Theys, F. Van Damme,

N. Vanhove.

Redaktiesekretaris

De heer D. Sanders.

Redaktiesekretariaat en publiciteitsvoorwaarden

WES, Baron Ruzettelaan 33, 8320 Brugge 4.

Abonnement: 306 fr. (BTW en port inbegrepen)

Postrekening 000-0125243-16

WES, Baron Ruzettelaan 33, 8320 Brugge 4.

Ontwerp lay-out

Johan Mahieu, Brugge.

Drukkerij

Groeninghe, Kortrijk.

Foto kaft

H. Maertens, Brugge

De startende ondernemer en de middelgrote en grote ondernemingen

De economische ontwikkeling van West-Vlaanderen is meer dan in andere provincies van ons land gesteund op het initiatief van de eigen bevolking. Dat manifesteert zich niet enkel bij de kleine, doch ook bij de middelgrote en grote ondernemingen. Deze eigen dynamiek is een troef voor de economische streek 'West-Vlaanderen'.

Dit alles beduidt niet dat men afkerig zou moeten staan tegenover buitenlandse vestigingen. Tijdens de jongste drie decennia werd door de WER en later de GOM - West-Vlaanderen steeds op een systematische wijze in het buitenland naar projecten geprospekteerd en aan de buitenlandse kandidaat-investeerders werd altijd de nodige service verleend. Dit leidde tot talrijke nieuwe vestigingen, gespreid over alle gedeelten van de provincie.

De inbreng van deze buitenlandse ondernemingen was belangrijk, niet enkel in termen van werkgelegenheid doch ook op het gebied van de technologische vernieuwing en de stimulering van de innovatie op vele vlakken van het bedrijfsmanagement.

Tijdens het jongste decennium werd het voor ons land en ook voor West-Vlaanderen moeilijker om buitenlandse ondernemingen aan te trekken. De concurrentie op wereldvlak is groter geworden en ons land heeft een groot stuk van zijn goed imago ingeboet. Weliswaar konden België en zeker Vlaanderen, tijdens de jongste jaren hun imago opnieuw sterk verbeteren. Er valt evenwel nog een lange weg af te leggen.

Het is te verhoppen dat de genomen positieve overheids-beslissingen, onder meer inzake coördinatiecentra, rekonversie- en innovatiemaatschappijen en tewerkstellingszones, worden gehandhaafd. Het zou in het buitenland tot een negatieve publiciteit leiden indien om de haverklap wijzigingen werden gebracht aan onze stimuli. 'Stop and go policy' moet zeker worden vermeden.

De minder-goede verwachtingen op het vlak van de buitenlandse investeringen lopen parallel — zonder dat er een direct verband aanwijsbaar is — met een groeiende interesse van jongeren om zelf met een zaak te starten. Dit is een belangrijke socio-economische vaststelling. Een regionale ontwikkelingsmaatschappij kan hier niet passief tegenover staan. Het komt er op aan nog meer dan vroeger de ondernemingskreativiteit van de eigen bevolking aan te wakkeren.

Reeds in 1982 werd door de GOM - West-Vlaanderen ingespeeld op deze maatschappelijke trend. Het helpen starten van nieuwe kleinschalige bedrijvigheid moet bijdragen tot het creëren van een nieuw ondernemingsklimaat dat op termijn een belangrijke bron van stabiele werkgelegenheid kan betekenen.

Een eerste stap werd gezet door het ontwikkelen van en het aanpassen aan de eigen situatie van het concept Bedrijvenscentrum. Door het ontwikkelen van dit concept werd een belangrijk instrument gecreëerd om de onderne-

mingslust te stimuleren en te begeleiden in de startfase van een projekt. Het programma van de GOM - West-Vlaanderen voorziet in principe de oprichting van vier bedrijvencentra, gespreid over de provincie. Twee bedrijvencentra zijn reeds opgericht (Wevelgem en Brugge) en twee initiatieven zijn in voorbereiding (Roeselare en Ieper). De eerste resultaten die positief en hoopgevend zijn, rechtvaardigen de afwerking van het oorspronkelijk programma. In december 1983 werd het eerste bedrijvencentrum, te Wevelgem voor de regio Kortrijk, operationeel. In april 1985 had de effectieve start plaats van het Bedrijvencentrum Regio Brugge. Vóór enkele weken werd de maatschappij Bedrijvencentrum Regio Roeselare opgericht. Telkens werd een nauwe samenwerking overheid-privé-sektor nagestreefd.

De GOM - West-Vlaanderen wil thans nog iets verder gaan. Door het uitwerken van het programma bedrijvencentra beschikt de GOM - West-Vlaanderen immers meteen over een aantal steun- en kontaktpunten, verspreid over de provincie, die moeten toelaten op een efficiënte wijze een tweede belangrijke stap ten voordele van startende ondernemers te zetten. Deze stap betreft het verstrekken van informatie en de begeleiding van startende bedrijven die niet in de bedrijvencentra kunnen of wensen opgenomen te worden.

Het steeds beter bekend worden van het concept bedrijvencentra voor startende ondernemers had immers tot gevolg dat door bepaalde andere startende ondernemers het bedrijvencentrum in de streek meer en meer als een contactpunt werd aangezien, ook al was het bedrijvencentrum voor hen niet de aangewezen oplossing. De manager van het bedrijvencentrum kan voor een aantal projekten en probleemsituaties inderdaad wel een eerste beoordeling van het projekt maken, doch om het projekt verder vooruit te helpen moet hij zelf verder verwijzen. Hier kan de GOM - West-Vlaanderen een belangrijke rol spelen.

De GOM - West-Vlaanderen wil in deze zin de nodige richtbaarheid geven aan een nieuwe specifieke aktie ten voordele van startende ondernemers. De bedrijvencentra worden hierbij uitdrukkelijk gepropageerd als kontaktpunten voor begeleiding van startende ondernemers die niet de bedoeling hebben zich in het centrum te vestigen. In deze gevallen zal de manager voor verdere begeleiding een afspraak vastleggen met een bedrijfsadviseur van de GOM - West-Vlaanderen. Deze begeleiding zal mogelijks twee stadia inhouden.

Een eerste stadium betreft informatie en begeleiding bij het opstarten van het projekt. Naast inlichtingen over de administratieve formaliteiten, de specifieke overheidste-gemoetkomingen en de financiële en technologische kontakten wordt vooral de nadruk gelegd op het bedrijfseconomisch advies om het projekt op de beste wijze aan te pakken. Een speciale beknopte handleiding over de admi-

nistratieve formaliteiten en de overheidssteun is in voorbereiding.

Een tweede stadium bestaat uit het kontakteren, indien gewenst, van een ervaren bedrijfsleider of kaderlid uit een middelgrote of grote onderneming die gedurende de startperiode een soort peterschap waarneemt en als raadsman van het jonge bedrijf optreedt. De ontvankelijkheid van bedrijfsmilieus voor deze wijze van ondernemingsbegeleiding is bekend. De GOM - West-Vlaanderen doet dan ook een beroep op een spontane medewerking.

Het creëren door de GOM - West-Vlaanderen van de mogelijkheid om een groter aantal startende ondernemingen van deze begeleidingsfaciliteiten te laten genieten, zal bijdragen tot een meer-efficiënte, praktijkgerichte hulp en een verdere verbetering van het ondernemingsklimaat voor jonge ondernemers. Dergelijke evolutie blijft één van de beste waarborgen voor de creatie op termijn van nieuwe stabiele samenwerking.

Marktkenmerken en marktontwikkelingen ten aanzien van de Kust en het Achterland*

Dr. N. Vanhove, Directeur-Generaal GOM - West-Vlaanderen

Het is bekend dat het Westvlaams Economisch Studie-bureau zich sinds lange tijd inlaat met het toeristisch sociaal-economisch onderzoek in de toeristische sektor. In de schoot van het WES werd inderdaad in 1962 een afdeling Toeristische Research opgericht. Dit was het initiatief van de heer Ere-Gouverneur Baron P. van Outryve d'Ydewalle en van de heer Gouverneur Dr. O. Vanneste.

Het terrein van het toeristisch onderzoek was maagdelijk en de start was op zichzelf een uitdaging. Sindsdien is het onderzoek niet beperkt gebleven tot de Kust en het Achterland. De Westvlaamse toeristische gebieden blijven nochtans het hoofdterrein van het research en de nauwe relatie met Westtoerisme, het Vlaams Kommissariaat-Generaal voor Toerisme, de gemeenten en de private sektor hebben de operationaliteit van het onderzoek bijzonder gesteund. Van meetaf aan werd ook gestreefd om de resultaten van het onderzoek uit te dragen. Dit geschiedde onder meer door de publikatiereeks 'Toeristisch-Economisch Onderzoek' van het WES. De laatst verschenen publikatie in deze reeks draagt het nummer 108. Het jongste jaar werden meerdere rapporten vrijgegeven. Het was in dit licht dat de Voorzitter van Westtoerisme, de heer F. Peuteman, mij aanzocht om enkele punten uit de jongste onderzoeken toe te lichten. Deze zijn geresumeerd onder de titel 'Marktkenmerken en marktontwikkelingen ten aanzien van de Kust en het Achterland'.

De herkomst van de toeristen

Een eerste punt uit de recente onderzoeken betreft de geografische marktstructuur van de Kust. Met andere woorden, van waar komen onze vakantiegangers? Men zou kunnen antwoorden: hoofdzakelijk uit eigen land en de buurlanden. Deze omschrijving is op zichzelf weinig bruikbaar voor de promotie en daarenboven niet juist.

De binnenlandse toeristische markt is uiteraard de belangrijkste markt voor de Kust; in termen van het aantal vakantiegangers bedraagt het aandeel circa 80%, tegenover circa 6% voor de Britten, 5% voor de Duitsers en 4% voor de Nederlanders. Frankrijk telt circa 2% en Luxemburg 1%. De rest is bezwaarlijk als een homogene groep te beschouwen. In termen van overnachtingen liggen de verhoudingen lichtelijk anders.

De Belgische markt vertoont het kenmerk van spreiding. Dit kan het best worden geïllustreerd aan de hand van het aandeel van de vijf agglomeraties van ons land in het geheel van de binnenlandse markt van de Kust. Het marktaandeel bedroeg in 1984 31,4%, tegenover een bevolkingsaandeel van 27,1%. Inzake de herkomst per provincie traden twee gebieden naar voren,

namelijk Brabant en Antwerpen, met een marktaandeel van respectievelijk 30% en 21%. Met andere woorden in deze twee provincies steekt de helft van de markt. Het bevolkingsaandeel van deze twee provincies bedraagt echter 38%. Verder valt het op dat de Waalse provincies naar verhouding iets minder goed vertegenwoordigd zijn aan de Kust dan de Vlaamse provincies.

De globale marktstructuur is evenwel niet typisch voor alle logiesvormen. De concentratiegraad is veel groter voor het appartementstoerisme dan voor de andere logiesvormen. Het aandeel van de provincies Brabant en Antwerpen, enerzijds en de vijf agglomeraties, anderzijds mogen terzale relevant zijn. Voor het appartementstoerisme bedraagt het marktaandeel van de provincies Brabant en Antwerpen samen 59,7%. Bij de hoteltoeristen maken Brabant en Antwerpen 48,8%, bij de kampeertoeristen 43,1% en in de inrichtingen voor sociaal toerisme 47,2% van de markt uit. Hierbij is het merkwaardig vast te stellen dat onder de hotelgasten de verder afgelegen Waalse provincies evenals de provincie Limburg veel sterker aan bod komen dan bij de toeristen van de andere logiesvormen. Men zou kunnen stellen dat binnen een beperkte straal, de toenemende afstand een positieve invloed uitoefent om op de hotelierie een beroep te doen.

De geografische marktstructuur van de binnenlandse markt van de Kust onderging gedurende de periode 1961-84 grondige verschuivingen:

	1961	1984
Vlaamse provincies (4)	36%	51%
Brabant	42%	28%
Waalse provincies (4)	22%	21%

Inzake marktaandelen was er in de beschouwde periode een gestadige verschuiving van de provincie Brabant (in wezen de agglomeratie Brussel) ten voordele van het Vlaamse land.

Het Waalse landsgedeelte kon zijn positie handhaven. Nogmaals, deze algemene tendens is niet karakteristiek voor alle logiesvormen of de intensiteit is veel minder groot.

De Britse markt

De Britse markt is een zeer gespreide markt. Dit moge blijken uit het marktaandeel van vijf belangrijke deelgebieden dat proportioneel is aan het bevolkingsaandeel.

(*) Lezing gehouden op de Eindejaarspersdag Westtoerisme Diksmuide, 9 december 1985.



Foto H. Maertens, Brugge

	Markt- aandeel Kust	Bevol- kings- aandeel
Greater Londen Midlands (onder meer Birmingham)	11,5%	11,3%
North en North-East	15,2%	15,1%
North-West (onder meer Manchester, Liverpool)	12,4%	12,5%
Schotland	12,0%	11,5%
	8,0%	8,6%

Indien men van enige concentratie moet spreken, moet de lijn Manchester-Birmingham-Londen-Zuid-Zuid-Oost-England worden vermeld met 67,6% van de Britse markt (bevolkingsaandeel 59,4%).

Naar logiesvormen — in wezen slechts twee, namelijk hotel en camping — is de marktstructuur niet fundamenteel verschillend.

Op de Britse markt zijn er in de jongste 15 jaar enkele belangrijke marktverschuivingen. De verliesregio was duidelijk Greater Londen (20,8% in 1969 en 11,5% in 1984). Het winstgebied steekt vooral in de buurgelieden van Greater Londen met name South-East, South en East. Deze drie gebieden wisten samen hun marktaandeel op te drijven van 21% in 1969 tot 29% in 1984.

De Duitse markt

De Duitse markt daarentegen is een markt van zeer grote concentratie. Twee Bezirke, namelijk Köln en Düsseldorf, maken samen meer dan de helft van de cliënteel uit (52%). Het land Nordrhein-Westfalen waartoe deze beide Bezirke behoren, vertoont een marktaandeel van 65% tegenover 27,5% van de bevolking.

Indien we verder rekening houden met de Länder Rheinland-Pfalz en Hessen is meteen 80% van de Duitse markt bestreken. Alle logiesvormen vertonen een gelijklopend beeld.

De vergelijking van de huidige geografische structuur van de Duitse markt met deze van het einde van de jaren zestig, vertoont een vrij stabiel beeld. Weliswaar is het aandeel van Nordrhein-Westfalen nog iets toegenomen (van 60 tot 65%) evenals Rheinland-Pfalz (+2 punten). Daarentegen heeft het Land Hessen aan betekenis ingeboet.

De Franse markt

De Franse markt vertoont inzake structuur een totaal ander beeld en de evolutie is eveneens merkwaardig.

Vier gebieden leveren een aantal vakantiegangers dat duidelijk hoger is dan hun respektievelijk bevolkingsaandeel, namelijk Nord, Ile de France, Lorraine en Champagne et Ardenne. De twee eerstgenoemde gebieden maken respektievelijk 40 en 24% van de markt uit. De concentratie is in wezen nog groter wanneer men bedenkt dat het arrondissement Lille en het Seine-departement respektievelijk een marktaandeel noteren van 37 en 19%.

Daar waar de geografische marktstructuur bij de Duitsers voor alle logiesvormen een gelijklopend beeld vertoont, is dit geenszins het geval voor de Franse markt. Nord-Pas-de-Calais maakt 77% uit van het appartementstoerisme, doch slechts 20% van de hotelsektor. Daarentegen behaalt het Parijse gebied slechts een marktaandeel van 8% voor het appartementstoerisme tegenover 36% voor de hotelierie.

In het jongste verleden is het Franse marktbeeld van de Kust fundamenteel veranderd en dit in vier opzichten:

- (a) Nord-Pas-de-Calais zag zijn marktaandeel dalen van 63% tot 40%.
- (b) Ile de France steeg van 17% in 1969 tot 24% in 1984.
- (c) De zone Lorraine-Champagne-Ardenne steeg van 2,4% in 1969 tot 9% in 1984.
- (d) Gebieden ten zuiden van de lijn Le Havre-Parijs-Bourgogne wonnen naar verhouding aan betekenis.

De Nederlandse markt

Ook de Nederlandse markt vertoont zijn eigen kenmerken en evolutie. Eerst en vooral zij gesteld dat de Nederlandse markt beperkt is tot de provincies ten zuiden van Overijssel. Hier schuilt 92% van de markt. Binnen dit gebied zijn er twee provincies die naar voren treden, met name Noord-Brabant en Limburg, die samen ongeveer de helft van de vraag uitmaken. De provincies Gelderland, Noord- en Zuid-Holland tellen elk 10 tot 13%.

Het algemeen beeld gaat op voor alle logiesvormen, doch binnen dit kader zijn er wel duidelijke verschillen tussen hotelsektor, enerzijds en appartementen en camping, anderzijds. Noord- en Zuid-Holland maken 34% uit van de hoteltoeristen, doch slechts 16% van de appartementstoeristen en de campingtoeristen. Noord-Brabant is voor alle logiesvormen het belangrijkste herkomstgebied.

Op de Nederlandse markt deden zich in de periode 1969-84 belangrijke verschuivingen voor in het geografisch marktbeeld. Deze verschuivingen zijn te resumeren onder drie hoofdpunten:

- (a) winst voor Noord-Brabant van 27% tot 32%;
- (b) gestadig verlies voor de beide Hollandse provincies van 38% tot 24%;
- (c) de opkomst van de provincie Gelderland van 7% tot 10%.

Konklusies inzake de geografische markt

Uit deze analyse van de geografische marktstructuur zijn een aantal belangrijke konklusies te trekken en beleidslijnen aan te geven.

1. Primo, de markt voor de Kust ligt binnen een straal van 300 tot 400 km. De 300 km-straal maakt circa 91,6% van de vraag uit en de 400 km-straal 94%. Wanneer we de rest van Groot-Brittannië in beschouwing nemen, bereiken we 96,3%. Van de buitenlandse markten woont 56% van de cliënteel binnen de 300 km-grens, 68% binnen de 400 km-straal en met inbegrip van overig Groot-Brittannië bereiken we 80%.

2. Gedurende de jongste 15 jaar is dit beeld maar weinig veranderd. Weliswaar deden zich binnen de verschillende deelmarkten verschuivingen voor, vooral

dan in Frankrijk, Nederland en eigen land en in mindere mate in Groot-Brittannië.

3. Mogen we onderstrepen dat binnen deze straal van 300 km 73 miljoen mensen wonen en binnen de 400 km-straal 103 miljoen. Wanneer we overig Groot-Brittannië er aan toevoegen, bereiken we 140 miljoen inwoners binnen een marktstraal van 400 km. Weinig toeristische gebieden beschikken over een dergelijke troef, temeer dat het omschreven marktgebied een relatief hoog inkomen heeft.

4. Rekening houdend met de zeer geringe marktpenetratie van de buitenlandse deelgebieden binnen deze marktstralen, het marktpotentieel en het inkomensniveau moet de 400 km-grens een richtsnoer blijven voor de toekomst. Enkel de kuststeden zoals Brugge, Antwerpen, Gent en Brussel wijken van dit patroon af. Dit moet ook een indicatie inhouden voor de richting waarin de buitenlandse huizen van het Vlaams Kommissariaat-Generaal voor Toerisme moeten worden uitgebouwd.

5. De marktstrategie binnen dit gebied moet gericht zijn op een differentiëring. We moeten streven naar een zo groot mogelijk 'Unique selling position'. Dit kan worden opgebouwd rond de drie pijlerstelling die ik reeds eerder poneerde 'Gezondheid, sportrecreatie en gezin'. In dit verband wil ik R. Van Kralingen citeren die op 'Tourismus in 2035' van het Dutweiler Instituut stelde 'People will have more and more time, the amount of time available will exceed the amount of money available. Sport (active and in-active) will become more and more important. The Roman emperors already understood this bread and games. Translated in today terms: 'money and sport games'.

6. De geografische structuur houdt belangrijke indicaties in over de keuze van de distributiekkanalen. Met uitzondering van de Britse markt moet het aksent liggen op het direkte contact. Daarenboven moeten we nog meer dan in het verleden onze toeristische diensten zo uitbouwen dat ze commerciële agentschappen worden voor 'in-going' toerisme. Om de woorden van Van Kralingen te gebruiken 'Don't be afraid of breaking through the distribution business'.

7. Gezien de betekenis van de binnenlandse markt lijkt het wenselijk de geslaagde affiche-promotie van 1982 op een aangepaste wijze periodiek te herhalen.

De andere marktgegevens

De leeftijd van de toeristen

De leeftijd is een tweede belangrijk marktgegeven. Globaal genomen is de leeftijdsstructuur van de vakantiegangers vrij evenwichtig, met andere woorden in verhouding tot de leeftijdsbouw van de onderscheiden klantengroepen. De binnenlandse toeristen blijken wel, samen met de Britten, relatief sterker tot de oudere leeftijdsklasse te behoren. Bijna 28% van de Belgen aan de Kust zijn 50 jaar en ouder. De overeenkomstige percentages voor de andere klantengroepen zijn: 37% voor de Britten, 23% voor de Fransen, 20% voor de Duitsers en 15% voor de Nederlanders.

In de jongste 15 jaar is de Belgische, Britse en Franse cliënteel aan de Kust lichtelijk vergrijsd, dit mede in het licht van de algemene veroudering. Daarentegen

trekken wij uit Duitsland en Nederland een iets jongere cliënteel aan.

De socio-professionele structuur

Een derde marktstructuurkenmerk betreft de socio-professionele structuur. In globo kan men stellen dat de socio-professionele structuur van de binnenlandse toeristen een lager niveau vertoont dan de buitenlandse klantengroepen aan de Belgische Kust. Dit mag volkomen normaal heten vermits de marktpenetratie op de binnenlandse markt merkkelijk groter is en bijgevolg alle sociale lagen intens worden aangeboord. Het aandeel van de categorieën kaderpersoneel, hogere ambtenaren, vrije beroepen, ondernemers en zelfstandigen bedraagt 17% bij de binnenlandse toeristen, tegenover 19% bij de Britse, 29% bij de Fransen, 28% bij de Duitsers en eveneens 28% bij de Nederlanders.

Hoewel een vergelijking in de tijd niet gemakkelijk is, wijzen de marktstudies van het WES uit dat in doorsnee de socio-professionele structuur van de cliënteel van de Kust is verlaagd. Bij alle klantengroepen is het aandeel van kaderpersoneel, vrije beroepen, ondernemers en zelfstandigen gedaald. Vooral de bediendengroep wint praktisch overal aan betekenis. Dit is ook het geval voor de studenten, de Britten uitgezonderd. Let wel, de studentenbevolking is niet enkel sterk vakantiegericht, doch is ook een belangrijke groep geworden in onze maatschappij.

Het gezin

Een andere markttendens die uit deze studies duidelijk naar voren treedt, en dit is uiteraard algemeen gekend, is de afname van de gemiddelde grootte van het vakantienemend gezin. De invloed van dit verschijnsel in zijn vele facetten, heeft een ingrijpende invloed op vele facetten van de toeristische vraag en het aanbod.

Syntese

De geschetste markttendensen moeten worden gezien in het kader van de totale vraag ten voordele van Kust en Achterland. Tijdens de jongste 15 jaar is, op basis van de toeristische index van het WES, de toeristische bedrijvigheid gestegen met circa 25%. Binnen deze 15 jaar waren er echter ups en downs. Het gemiddelde is evenwel niet karakteristiek voor alle markten. De Duitse en de Nederlandse markt deden het inzake groei veel beter; daarentegen was er verlies op de Britse en vooral op de Franse markt. De Britse markt vertoonde in 1984 opnieuw tekenen van herneming; die werden evenwel niet bevestigd in 1985.

Feit blijft dat de binnenlandse markt voor de Kust een dominerende positie inneemt. Tijdens de jaren tachtig wist de Kust en het Achterland zijn positie op de binnenlandse markt te verstevigen. Het aandeel van de Kust in het geheel van de vakanties van de Belgen is aanzienlijk toegenomen. We kunnen het zo stellen dat de Belgische toeristische vakantiekoek in het begin van de jaren tachtig iets is ingezakt, doch dat het marktaandeel van de Kust hierin aanzienlijk groter is geworden.

Om deze reden staan we dan ook even stil bij de recente WES-studie 'Attitudes en evaluatie van de bin-

nenlandse verblijftoeristen ten aanzien van de Belgische Kust'. Hierin komen zeer veel marktkenmerken aan bod. Wij beperken ons tot een tiental.

1. Ruim vier vijfden van de 3.500 in 1984 onder-vraagde kustvakantiegangers bracht zijn hoofdvakantie door aan de Kust; 1% bracht zijn hoofdvakantie door elders in België en 17% in het buitenland. Zelfs indien men aanneemt dat de toeristen die lang blijven meer kans hebben om in de enquête te worden opgenomen, is hiermede tegengesproken dat de Kust georiënteerd is op korte vakanties en/of tweede vakanties.

2. Voor circa een vierde werd de beslissing om in 1984 zijn hoofdvakantie aan de Belgische Kust door te brengen, beïnvloed door de economische crisis. In de hypothese dat de economische crisis over enkele jaren zou worden opgelost zou, ceteris paribus, 46% van deze groep de Kust wisselen voor het buitenland. De verwachtingen inzake het verloop van het beschikbaar gezinsinkomen op middellange termijn, laten veronderstellen dat de afvloeiing mits een gezond prijzenbeleid, niet zo snel zal geschieden. Vandaar de noodzakelijke promotiekampanje om deze cliënteel zoveel mogelijk te behouden.

3. De binnenlandse cliënteel van de Kust is een trouw cliënteel. De vraag werd gesteld hoeveel hoofdvakanties aan de Belgische Kust werden doorgebracht in het laatste decennium. Voor 26% was dit 9 of 10 keren, voor 8% 7 of 8 keren en voor 20% 4 tot 6 maal. Deze getrouwheid is typisch voor alle inkomensklassen.

4. De Belgische cliënteel is niet enkel een trouw cliënteel, doch is sterk gebonden aan een bepaalde badplaats; 73% van de Belgische vakantiegangers aan de Kust zoekt steeds dezelfde badplaats op. Op drie badplaatsen na is de gehechtheid aan de badplaats steeds groter dan 70%.

5. De positieve elementen die volgens de binnenlandse verblijftoeristen verbonden zijn aan een vakantie aan de Belgische Kust, in vergelijking met het buitenland, zijn vooral:

afstand	: 50% v.d. respondenten
vertrouwde omgeving	: 22%
mooie kust	: 17%
gezonde lucht	: 12%
financieel voordelig	: 10%
kindvriendelijk	: 7%
ontspanningsmogelijkheden	: 5%
keuken	: 5%
vakantiesfeer	: 5%

6. Hoewel meerdere kenmerken als typisch voor alle badplaatsen worden erkend, onderscheiden de vakantiegangers een verschillend imago van badplaats tot badplaats. Met andere woorden de Kust is een mozaïek van badplaatsen.

7. Op basis van de spontane reacties en de feitelijke gedragingen kan men stellen dat de binding tussen de Kust en het Achterland minder groot is dan verwacht. Brugge en in mindere mate Veurne, Ieper, Damme en Diksmuide maken hierop een uitzondering.

8. Twee vijfden van de binnenlandse toeristen maken één of meer dagtochten vanuit de verblijfplaats aan de Kust. De helft van deze uitstappen zijn gericht op

andere kustplaatsen, 17% op Brugge, 20% op overig West-Vlaanderen en 11% op buitenlandse grensgebieden. Er valt zeker meer te doen om de Kust en het Achterland als een geheel te valoriseren.

9. De kustvakantiegangers zijn vrij goed bekend met de TV-programma's 'Boeketje Vlaanderen' en 'Télé-Tourisme'. Daarenboven is de kijkfrekwentie vrij groot en de waardering hoog. De radioprogramma's 'Gewoon Weg' en 'Radio-Tourisme' zijn weliswaar minder goed bekend, doch de luisterdichtheid is eveneens goed en beide kennen een meer dan gemiddelde waardering.

10. Tenslotte toont de binnenlandse vakantieganger zich tevreden over zijn verblijf aan de Kust. De meeste onderzochte facetten van het verblijf, zoals de rekreatiemogelijkheden, logies, politie-optreden en redingsdiensten werden positief tot sterk positief ervaren. Ten aanzien van de netheid zullen in de badplaatsen in de nabije toekomst nog meer inspanningen moeten worden geleverd.

Ik zou willen eindigen met volgende slotbeschouwing. De opgesomde marktkenmerken en marktverschuivingen zijn hoekstenen voor het opstellen van een marketing-plan per deelmarkt. Dit veronderstelt dat elke deelmarkt op geregelde tijdstippen grondig wordt doorgelicht. Dit jaar kwam bij het WES de Britse markt aan de beurt; de resultaten zullen in de loop van 1986 klaarkomen. Op deze wijze wordt het gemakkelijker objectieven vast te leggen, doelgroepen af te bakenen, toeristische producten te definiëren, distributiekanaalen te bepalen en promotiemediën te kiezen en de efficiëntie van de middelen te vergroten.



Een naam! Een reputatie! Een traditie!

Brouwerij RODENBACH nv
8800 Roeselare
(051) 22 34 00

Chapeau DATAKOR!



DATAKOR is een te Kortrijk gevestigd computer-bedrijf dat nu reeds 15 jaar actief is in de informatica-sector.

De medewerkers van DATAKOR, stuk voor stuk soft- en hardware specialisten denken mee met uw bedrijf bij het zoeken naar een optimale hardware/software *combinatie*. Omdat elk bedrijf anders is en andere behoeften kent, levert DATAKOR weinig standaardoplossingen.

In samenwerking met de klant maakt DATAKOR analyses van mogelijke knelpunten in uw bedrijf en gaat na welke informatie nodig is om efficiënt te kunnen werken. Wij onderzoeken hoe deze informatie te verkrijgen en het best gevisualiseerd kan worden.

Met DATAKOR software haalt U meer uit uw computer.



Dat dit geen *bluff-poker* is bewijst het vertrouwen dat een uitgebreide klantenkring reeds jarenlang aan DATAKOR schenkt.

U kan bij ons terecht voor consultancy, systeemanalyse, en programmatie. Kortom een *full-service* softwarehouse.

Wij kunnen de taak aan als U ons de *kans* geeft. **Wij werken uitsluitend met Hewlett-Packard hardware. Een gok minder voor U. Het kost U veel tijd en moeite om een betere partnercombinatie te vinden.**

Ik wil graag vrijblijvend vernemen wat Datakor voor mijn bedrijf kan doen.

Naam

Straat nr.

Postnr. Gemeente

Telefoon



Ingevuld terugsturen naar Datakor pvba. Dam 11-je 8500 Kortrijk.
Of bel dhr. Pappyn op het nummer 056/222 652.

Het diepe grondwater in West-Vlaanderen

Prof. Dr. W. De Breuck, Leerstoel voor Toegepaste Geologie, Rijksuniversiteit Gent

Inleiding

West-Vlaanderen heeft geen grote watervoorraden. Het oppervlaktewater is meestal sterk verontreinigd en de grondwaterhoeveelheden zijn beperkt. Daarom is de kustprovincie voor een groot deel van haar waterbehoeften aangewezen op aanvoer uit andere landsgedeelten. Dit brengt uiteraard kosten mee die de prijs van het water opdrijven.

Het leidingwater voldoet aan de meest strenge normen voor drinkwater maar is daarom nog niet altijd geschikt om zonder voorbehandeling in de industrie als proceswater te worden gebruikt.

Daarom trachten vele bedrijven, niet in het minst die van de voedings- en textielsektor, in hun eigen voorruiding te voorzien door het oppompen van grondwater. Een eigen winning verzekert immers de aanvoer van water van goede kwaliteit tegen een lage productieprijs.

Vooraf uit de vaste gesteenten in de diepere ondergrond, werd veel en goed water gewonnen. In de loop van de jaren is de onttrekking veel groter geworden dan de natuurlijke aanvoer. Het gevolg is een onrustbarende daling van het grondwaterpeil, een vermindering van de opgepompte debieten en een verslechtering van de kwaliteit. Sinds vele jaren is hierop gewezen door de

overheden, de vroegere diensten van het Mijnwezen, thans de Administratie voor Ruimtelijke Ordening en Leefmilieu van de Vlaamse Gemeenschap en de Belgische Geologische Dienst. De Provinciale Overheid en de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij van West-Vlaanderen zijn uiteraard erg begaan met de ongunstige ontwikkeling van de watervoorziening van de bedrijven. Daarom heeft de Provinciale Commissie Grondwaterbeheer, opgericht op vraag van Gemeenschapsminister J. Lenssens, het initiatief genomen om een studie te laten uitvoeren omtrent de toestand en de evolutie van het grondwater in de zogenaamde 'Sokkel'.

Vooraleer hierop in te gaan is het misschien nuttig even de toestand van de watervoerende lagen in de ondergrond van West-Vlaanderen te schetsen.

De watervoerende lagen in West-Vlaanderen

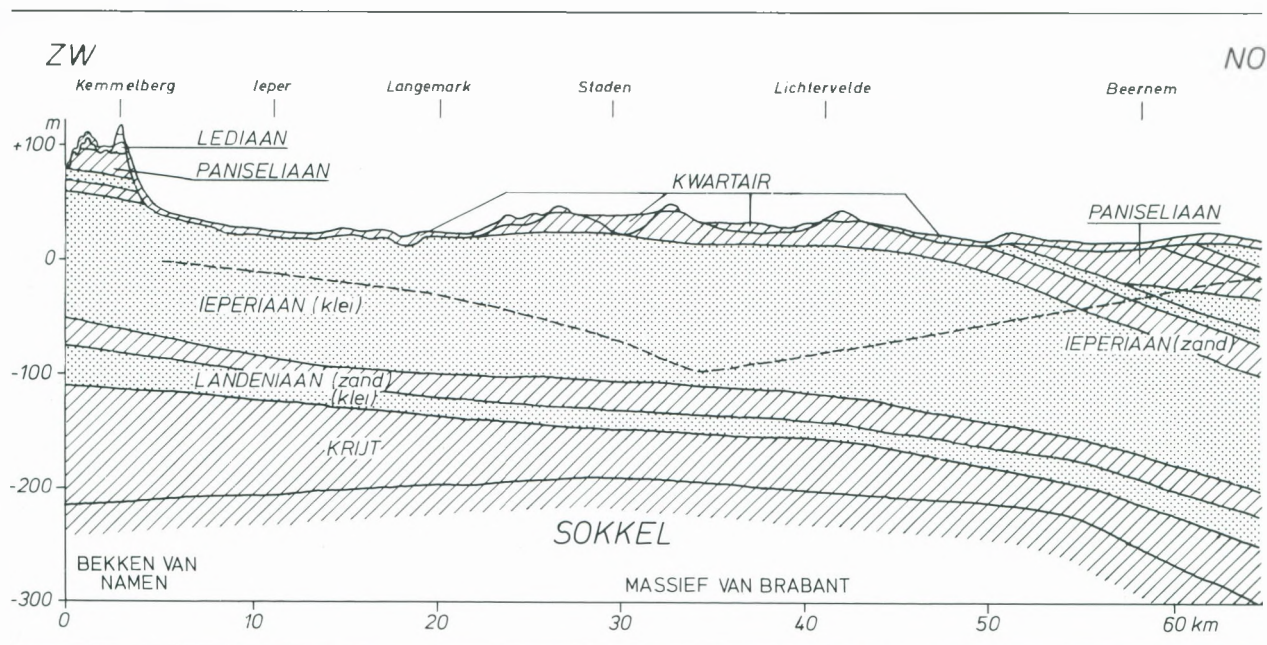
In West-Vlaanderen kan men grondwater winnen uit zes verschillende formaties. Van boven naar onder zijn dat het Kwartair, het Paniseliaan, het Ieperiaan, het Landeniaan, het Krijt en de Sokkel (fig. 1).

Winningen in het Kwartair zijn lokaal van belang maar leveren soms behoorlijk grote hoeveelheden. Dit is onder meer geval te Koksijde en De Panne, waar de Interkommunale Waterleidingmaatschappij van

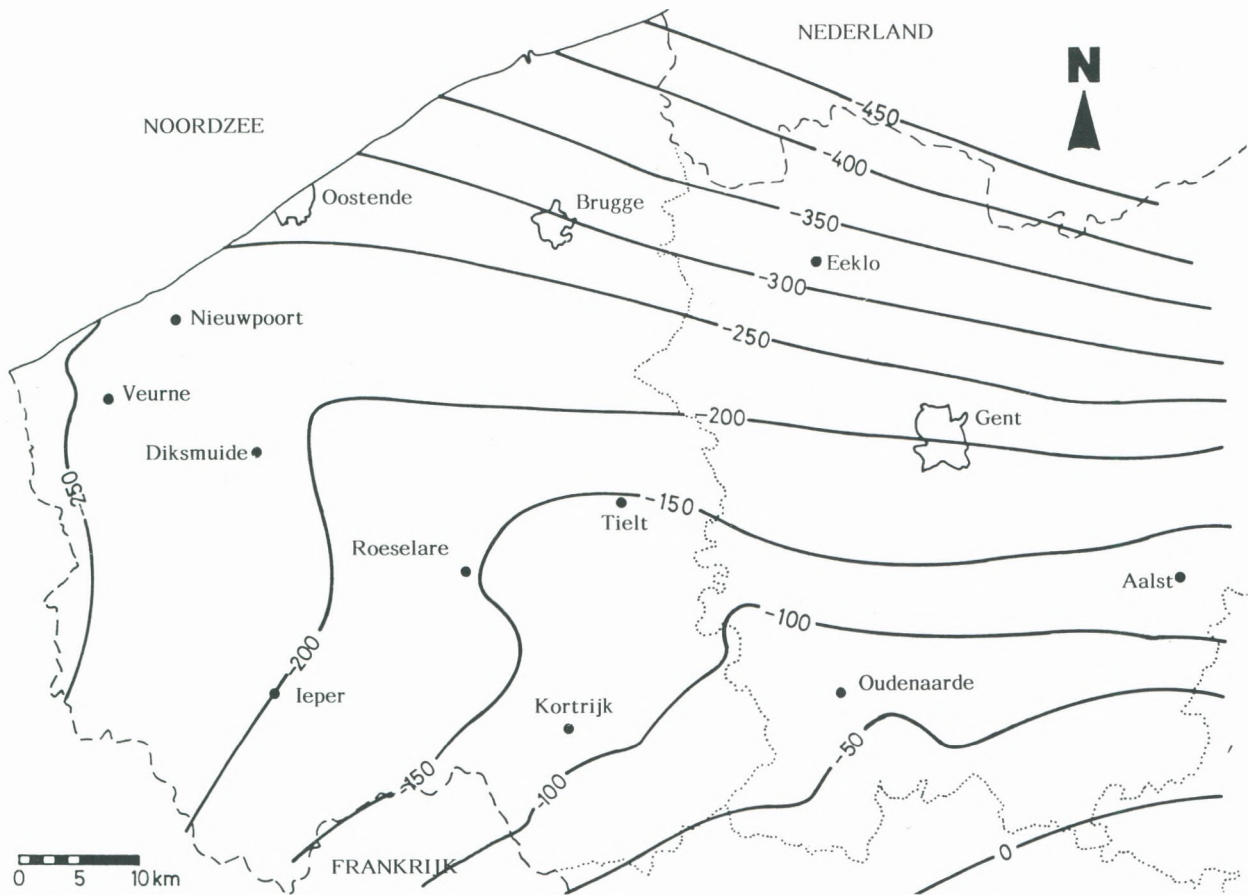
Figuur 1: Schematische hydrogeologische doorsnede door West-Vlaanderen.

De gearceerde zones geven de watervoerende formaties aan.

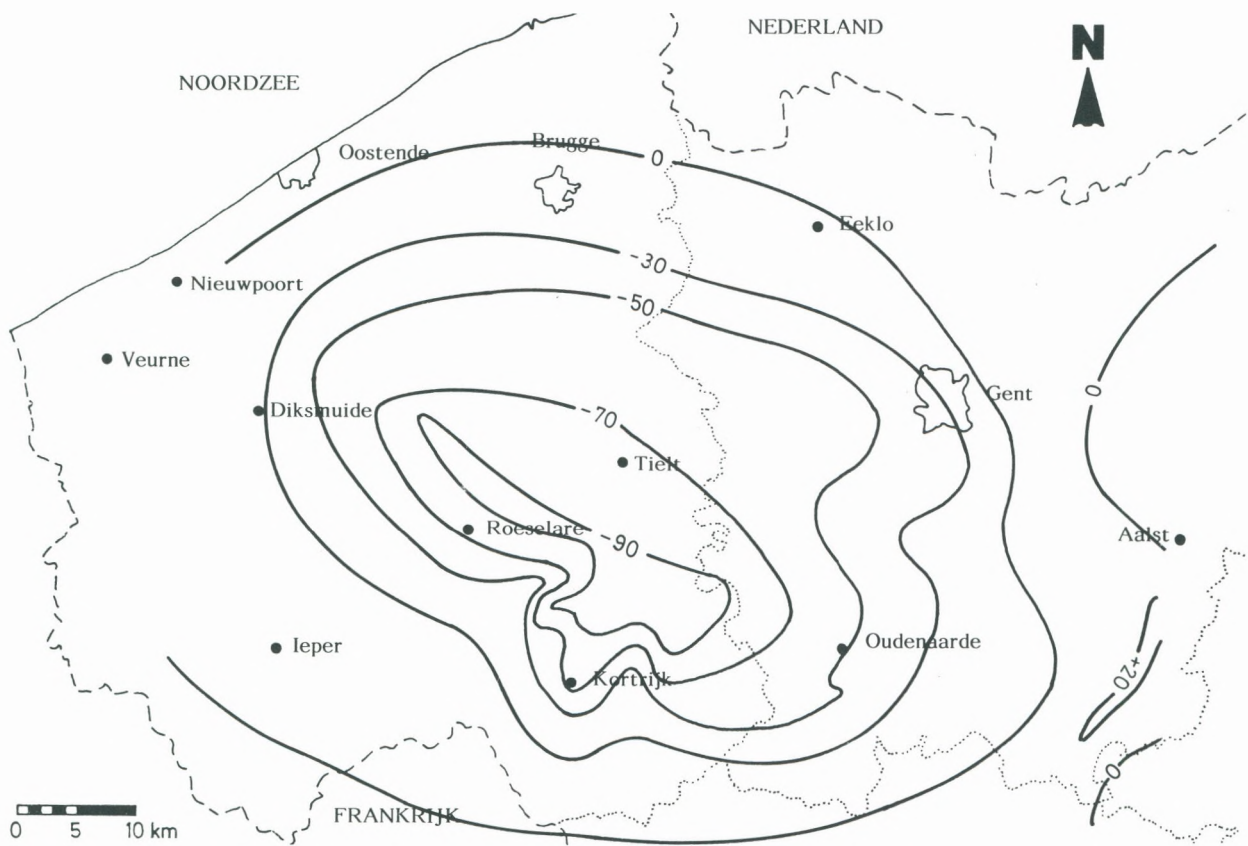
De stippellijn duidt het peil aan tot waar het grondwater in de Sokkel opsteeg in maart 1979 (naar P. Vansteelandt).



Figuur 2: Top van de Sokkel (in meter onder de zeespiegel).



Figuur 3: Peil van het grondwater in de Sokkel in maart 1979 (volgens P. Vansteelandt).



Veurne-Ambacht jaarlijks ca. 2,5 miljoen m³ onttrekt uit de duinen.

In het noorden van de provincie vormt het Paniseli-aan een grondwaterreservoir. Te Snellegem en Beernem wint de Nationale Maatschappij der Waterleidingen jaarlijks ca. 3 miljoen m³ uit deze zanden.

Het zand van het Ieperiaan geeft meestal slechts kleine debieten af en komt alleen in aanmerking voor huishoudelijk gebruik.

In het Landenian zijn er zeer vele winningen. Naar het noorden toe is de kwaliteit echter niet meer geschikt. De hoeveelheden, die men eraan kan onttrekken variëren slechts van 0,1 tot 0,7 m³/h per m.

In het zuiden van de provincie bevatten de spleten in de kalkstenen van het Krijt voldoende water om er winningen in uit te bouwen. Meestal echter vormen ze een enkele watervoerende laag met de eronder gelegen vaste gesteenten van de Sokkel.

De vaste gesteenten, die de zogenaamde Sokkel van West-Vlaanderen samenstellen, zijn op grote diepte gelegen (fig. 2). De top ervan daalt van -50 m (onder de zeespiegel) aan de zuidelijke provinciegrens naar -450 m aan de Belgisch-Nederlandse grens. Het grootste gedeelte van de Sokkel behoort tot het zgn. Massief van Brabant en bestaat uit Cambro-silurische kwartsieten, fyllicten, leistenen en enkele vulkanische gesteenten. Helemaal in het zuiden van de provincie vormen gesteenten van het Bekken van Namen, daterend van het Devoon en het Karboon, de Sokkel.

In de barsten en spleten van deze gesteenten bevindt zich water. Het water wordt er aangevoerd vanuit de zones waar deze gesteenten aan of nabij het oppervlak liggen in de hogergelegen gebieden van Brabant en Henegouwen.

Het water bevindt er zich onder druk en in normale omstandigheden stijgt het ver boven de top van de laag uit wanneer men er een put in boort.

De specifieke capaciteit is meestal begrepen tussen 0,01 tot 1 m³/h per m, alhoewel grotere waarden werden waargenomen. De Karboongesteenten in het zuiden leveren veel grotere hoeveelheden. Het is daar dat de Nationale Maatschappij der Waterleidingen winningen heeft uitgebouwd vooral in het aangrenzend gebied van Henegouwen.

De kwaliteit van het water in de sokkelgesteenten maakt het zeer aantrekkelijk voor toepassing in de industrie. De hardheid, die minder dan 3 Franse graden bedraagt en het zeer lage ijzergehalte zijn zeer interessant voor de textielsector. Wegens de toename van de temperatuur met de diepte is het grondwater ook warmer (15-19 °C). In het zuiden bevat het ongeveer 0,5 g zout per liter, in het noorden meer dan 4 g (Oostende).

Zowel de kwantiteit als de kwaliteit van dit zgn. sokkelwater worden thans door overexploitatie sterk bedreigd (fig. 3). Dit noopt tot een wel doordacht beheer van deze grondwatervoorraad gesteund op wetenschappelijke argumenten.

Studie

Algemeen

Bekommerd om het behoud van deze voor de industrie zo belangrijke watervoorraad heeft op vraag van de

Provinciale Kommissie Grondwaterbeheer, de heer J. Lenssens, toenmalig Gemeenschapminister voor Leefmilieu, Waterbeleid en Onderwijs, begin 1985 opdracht gegeven hieromtrent een studie uit te voeren. De leiding en de coördinatie van de studie werden toevertrouwd aan de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij West-Vlaanderen.

De studie omvat drie luiken:

het opmaken van een inventaris van alle bestaande gegevens;
de bepaling van de kenmerken van de lagen en het grondwater;
de uitwerking van een wiskundig model.

Het eerste luik werd toevertrouwd aan de Leerstoel voor Toegepaste Geologie van de Rijksuniversiteit te Gent, de laatste twee aan de Belgische Geologische Dienst.

De studie werd aangevat op 1 mei 1985 en dient beëindigd op 31 maart 1987.

Inventaris

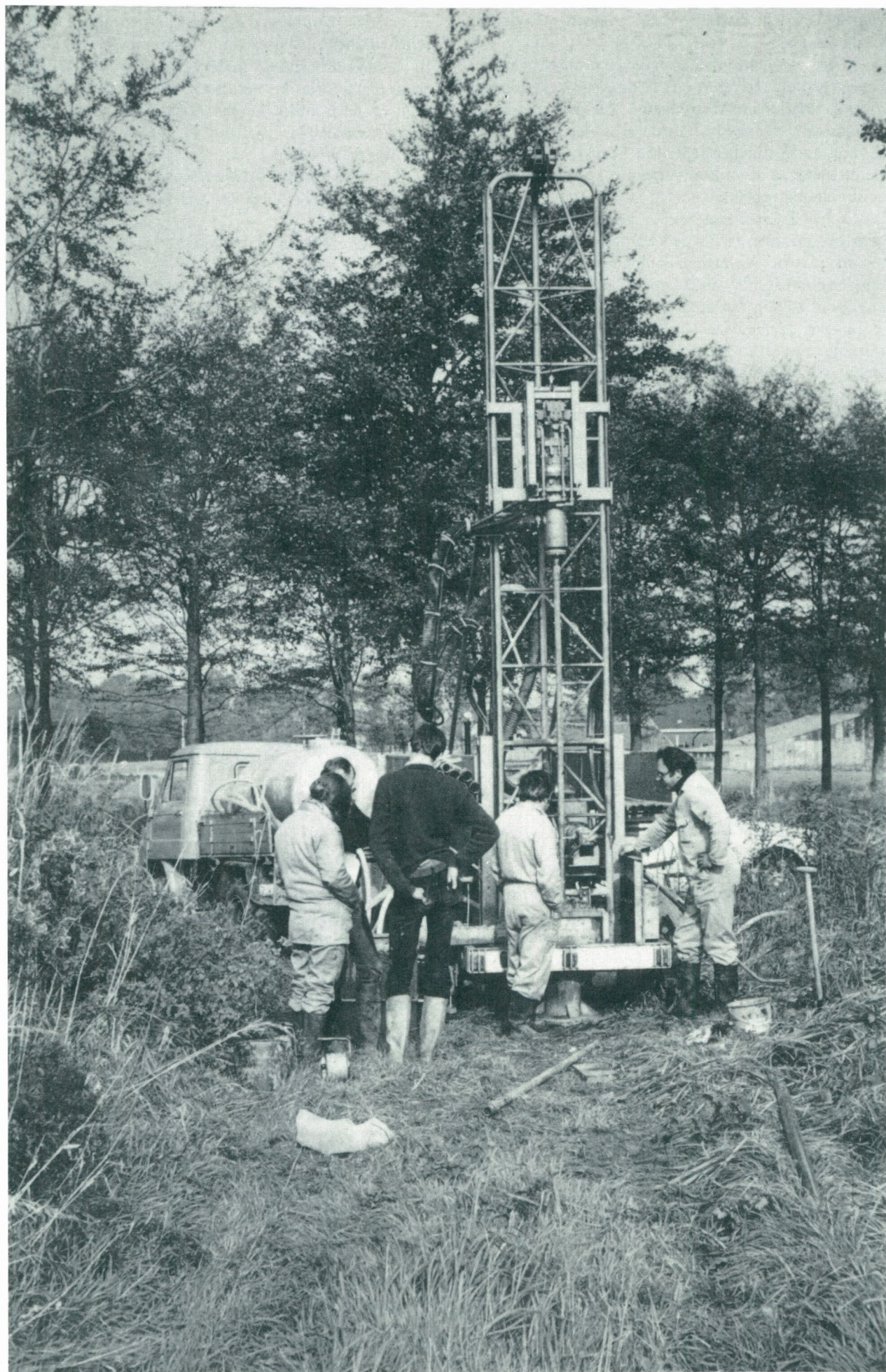
Voor de evaluatie van de toestand van het grondwater en het opstellen van een model dient men op zoveel mogelijk feiten en gegevens te steunen. Inlichtingen over de aard en de bouw van de ondergrond en over het gedrag van het grondwater vergen de inzet van veel middelen en vereisen bijgevolg een grote financiële inspanning. Daarenboven nemen onderzoeken over het grondwater meestal veel tijd in beslag.

In de huidige omstandigheden kunnen geen grote budgetten voor een dergelijke studie worden uitgetrokken. Daarenboven is ook de tijd beperkt. Daarom is het van het grootste belang alle bestaande gegevens te verzamelen en na grondig onderzoek te verwerken. Die gegevens hebben betrekking op de ligging en de uitrusting van de winningsputten, opgepompte debieten, de kwaliteit van het water, de evolutie van de waterstanden, de geologische doorsneden en de boorverslagen, de proefbemalingen, enz. Men moet echter niet alleen informatie over de Sokkel maar ook over de erop liggende deklagen inwinnen.

Het opmaken van een dergelijke inventaris vergt de permanente inzet van een ploeg hydrogeologen die alle archieven systematisch uitkammen. In de eerste plaats kan men beschikken over de archieven van de Belgische Geologische Dienst, van de Administratie voor Ruimtelijke Ordening en Leefmilieu en van andere openbare instellingen. In de tweede plaats kan men ook beroep doen op studiebureaus, boorfirma's en bedrijven.

In verband hiermee werd door de GOM - West-Vlaanderen een rondschrijven gericht aan 303 Westvlaamse bedrijven. Gevraagd werd informatie over eigen winningen te verstrekken. Vermits de studie zich niet beperkt tot West-Vlaanderen maar ook de aangrenzende Oostvlaamse zone Deinze-Aalst-Geraardsbergen-Ronse beslaat, richtte de GOM - West-Vlaanderen in overleg met de GOM - Oost-Vlaanderen, eveneens een brief aan 84 Oostvlaamse bedrijven. Het resultaat van die enquête is af te lezen in bijgaande tabel.

Vertekkend van deze gegevens worden bedrijven met eigen winningen bezocht. Ook worden niet bekende en verlaten winningsputten opgespoord. Bij het terreinbezoek worden desgevallend watermonsters voor



	Aange- schreven bedrijven	Totaal antwoorden	Diepe winning	Diepe en ondiepe winning	Ondiepe winning	Geen winning	Onduidelijk antwoord
West-Vlaanderen	303	180	40 (22%)	5 (3%)	50 (28%)	80 (44%)	5 (3%)
Oost-Vlaanderen	84	38	9 (24%)	3 (8%)	12 (32%)	11 (29%)	3 (8%)
Totaal	387	218	49 (23%)	8 (4%)	62 (28%)	91 (42%)	8 (4%)

analyse genomen.

De aldus verzamelde gegevens worden op steekkaarten gebracht. Deze vormen de basis voor de ijking van het wiskundig model. De ligging van de putten wordt ook op zgn. puntenkaarten aangebracht. Hierop wordt door middel van een symbool aangegeven welke de aangetapte laag is, of de put al dan niet bemonsterd werd in de loop van de studie, of de put nog steeds water levert en of de waterstand kan worden gepeild.

De inventarisatie voorziet verder in een periodieke d.w.z. een tweemaandelijks meting van de grondwaterstand in zorgvuldig gekozen putten. Teneinde de peilen te kunnen aangeven t.o.v. een enkel referentieniveau worden de peilputten aangesloten op het meetnet van het Nationaal Geografisch Instituut.

De hydrogeologische kenmerken van de watervoerende lagen en de kwaliteit van het water

Om de toestand en het gedrag van het grondwater te beschrijven en de veranderingen in de loop van de tijd te verklaren en ook te voorspellen moet men de hydrogeologische kenmerken van de lagen kennen. Voor een groot gedeelte zal men hierover ingelicht zijn na de inventarisatie en na interpretatie van de bijhorende analyses van de genomen watermonsters. Voor deze analyses kan de Belgische Geologische Dienst rekenen op de medewerking van het Centraal Laboratorium van het Ministerie van Economische Zaken. Niettemin is het vereist dat de verzamelde gegevens worden gecontroleerd en aangevuld.

In dit verband is de kennis van de doorlatendheid van de formaties van zeer groot belang om de doorstromingssnelheid te kennen. Hiertoe voorziet men metingen en proeven in putten.

Het model

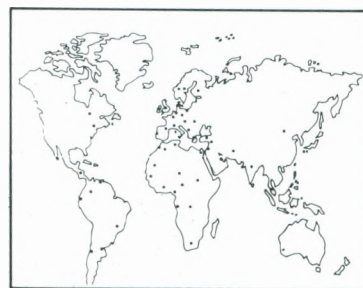
Aan de hand van alle beschikbare informatie zal een wiskundig model worden uitgewerkt en geijkt. Hiermee zal het mogelijk zijn de huidige toestand van het water in de Sokkel na te bootsen, d.w.z. dat men de waterbalans opmaakt en de waterstanden aangeeft. Het model zal evenwel ook toelaten de vroegere 'natuurlijke' toestand te reconstrueren en de evolutie in de toekomst te voorspellen, indien het huidig ritme van winning behouden blijft of indien hierin wijzigingen worden gebracht door bijkomende pompings, door sluiting van putten of door kunstmatige voeding.

Besluit

Het water in de Sokkel is een kostbare grondstof. De huidige manier van ontginning dreigt niet alleen de voorraad uit te putten maar ook de kwaliteit van het water te wijzigen. Dit zou voor de industrie nefaste gevolgen hebben.

De huidige studie beoogt op korte termijn een model te maken van de toestand en het gedrag van het water in de Sokkel in de verschillende omstandigheden. Hierdoor zal het mogelijk zijn richtlijnen te verstrekken voor een optimale aanwending van het sokkelwater ten bate van de gemeenschap. De medewerking van allen, overheid, bedrijven en particulieren kan alleen maar de studie en bijgevolg een efficiënt waterbeheer ten goede komen.

waarom worden LVD machines overal ter wereld gekocht ?



...omdat ze iets méér hebben dan andere !

lange levensduur - snelle service - technisch vooruit
op hun tijd - grote nauwkeurigheid - voor iedere
toepassing de juiste machine - wisselstukken
onmiddellijk beschikbaar - bij elke kostenvergelijking
uiteindelijk goedkoper
kortom, met LVD spaart u tijd en geld !

LVD synoniem voor plaatbewerking !

LVD company nv - Nijverheidslaan 2
B-8630 WEVELGEM - GULLEGEM
Tel. (056) 43 05 11 - Telex 85.317
Telefax (056) 40 24 64



MOL CY nv Diksmuidesteeweg 63
B-8830 Hooglede / Belgium
Tel (051) 70 16 81
Telex 81 949 mol b



Bedrijfs- en speciale voertuigen

- gewoon wegvervoer
- zwaar wegvervoer
- speciale voertuigen
 - voor geologische exploratie en oliewinning;
 - dolly's voor vervoer van bomen, palen en spanten.

Luchthavenmaterieel

- Trekkers voor vliegtuigen en goederenvervoer
- Aircraft refuellers en brandstofvervoer
- Hydraulische hefplatforms (schaartype).

Materieel voor haven en overslagterreinen

- Standard terminal trekkers
- Ro/Ro-trekkers
- Opleggers en aanhangwagens.

Kraanchassis.

Autobussen en autocars.

Vuilniswagens.

Diesel-elektro generatoren van 10 tot 150 kVA.

Bedrijfsuitrustingen en componenten.

Ruildieselmotoren en revisie, opladers.

Modern uitgerust machinepark met NC en CNC bewerkingsmachines.

Behandeling van onderdelen.

Beroepswereld en hoger onderwijs*

A. Bonte, Dr. Psych., oud-direkteur van de Dienst voor Studietoelagen (RUG)

De uitdagingen van de beroepswereld zijn zeer groot op alle vlakken, maar zij hebben een dwingend karakter wat betreft de jong gediplomeerden van het hoger onderwijs.

In deze bijdrage worden eerst de uitdagingen op een rijtje gezet, zoals zij uit de observatie van elke dag en uit talrijke kontakten met het bedrijfsleven blijken.

In het tweede deel van de bijdrage wordt aangegeven over welke troeven de jonge universitair beschikt om het bedrijfsleven tegemoet te treden, maar ook wat de zwakke plekken zijn bij deze konfrontatie.

De uitdagingen

Bij een grondige verkenning van de arbeidsmarkt ontwaart men een aantal verschuivingen in de beroepswereld. De meest relevante tendensen zijn ongetwijfeld de volgende:

1. De kennislijtage

De overgang van een agrarische naar een technisch-industriële beschaving, als gevolg van de uitvinding van de stoommachine door James Watt, rond het einde van de achttiende eeuw, wordt in de geschiedenis aangeduid als de (eerste) industriële revolutie. De overgang naar het thans beginnende post-industriële tijdperk met zijn micro-elektronische revolutie, is gekenmerkt door een explosieve ontwikkeling van wetenschap en technologie. Deze stroomversnelling in de wetenschappelijke en technologische vooruitgang kan blijken uit een aantal frappante constatering.

De generaties geboren na Wereldoorlog I hebben meer uitvindingen gekend dan al de generaties samen tijdens de twintig eeuwen die er aan vooraf gingen. De mens had meer dan duizend jaar nodig om van de ossewagen tot de stoomtrein te komen, maar tussen de stoomtrein en het reactievliegtuig ligt amper een goede honderd jaar. Van alle wetenschapsmensen die ooit geleefd hebben zijn er thans zeker nog 90% werkzaam in het wetenschappelijk speurwerk. De ontwikkeling van de wetenschappelijke bedrijvigheid, met haar ingrijpende technologische veranderingen, ligt weerspiegeld in de aangroei van het volume van de wetenschappelijke publikaties: ongeveer een verdubbeling om de tien jaar.

Door deze kennisexplosie, gevolgd door een stroom van vernieuwingen, kan de enkeling thans slechts een steeds geringer gedeelte van het kennispotentieel binnen een eng vakgebied beheersen. De moderne wetenschapper weet steeds meer van steeds minder.

Door de snelle wetenschappelijke, technologische, economische en maatschappelijke ontwikkeling zijn

hogergediplomeerden na hun opleiding hoe langer hoe minder uitgerust voor een hele loopbaan. De kennisoverdracht in het hoger onderwijs is voor veel disciplines reeds na een tiental jaren achterhaald. Alle vakgebieden worden geconfronteerd met een informatie-explosie en een versnelde veroudering van de kennis. Nieuwe technologieën worden ontwikkeld die oude verdringen. Technieken die gisteren aangeleerd werden, worden morgen niet meer toegepast. Nieuwe beroepen ontstaan en oude verdwijnen of krijgen een nieuwe inhoud. Iedereen wordt in het beroepsleven geconfronteerd met werkzaamheden waarop hij door zijn opleiding niet voorbereid was en die zich in de loop der jaren aanzienlijk wijzigden. Deze versnelde evolutie, en de hiermee samenhangende beroeps- en functiewisseling, zijn dominante trekken geworden van een industriële beschaving. Ons onderwijs kan geen 'afgestudeerden' meer vormen en moet opleiden voor beroepen die vandaag nog niet eens bestaan.

2. De vakbekwaming gebeurt hoe langer hoe meer na de basisopleiding

De basiskennis verworven tijdens de opleiding is meestal onvoldoende voor de latere werkkring van de hogergediplomeerden. Het beroepsleven is thans zo gespecialiseerd dat de werkelijke vakopleiding grotendeels na de studies aanvangt.

Tal van beroepen hebben een beroepsinhoud die niet onderwezen wordt, maar die wel een brede algemene basisvorming vergt. Groeiende aantallen gediplomeerden zullen afvloeien naar werkerterreinen die buiten de sfeer van hun vakgebied liggen. Velen zullen zich moeten bewegen in een beroepswereld, waarvan men thans meestal niet duidelijk de contouren kan schetsen.

Door het versneld tempo waaraan wetenschap en technologie verouderen is een beroepsopleiding thans vrij snel voorbijgestreefd. Daarom wordt van de aankomende generaties, die morgen de midden- en hogere kaders van ons maatschappelijk leven zullen vormen, niet zozeer een hoge graad van beroepsspecialisatie gevraagd. Essentieel is echter wel 'une tête bien faite' (Montaigne), een goedgevormde geest. Een toekomstgerichte basisvorming moet toelaten door zelfstudie, vakliteratuur en beroepservaring voortdurend nieuwe kennis op te doen en zich door een flinke dosis aanpassingsvermogen te handhaven in het beroepsleven.

(*) Deze tekst maakt deel uit van een publikatie 'De uitdagingen van de beroepswereld voor jonge gediplomeerden van het Hoger Onderwijs', uitgave RUG-Dienst voor Studietoelagen, 1984.

3. Van onderscholing naar overscholing

De betekenis van het onderwijs als economische investering werd vooral in de jaren zestig onderstreept. In deze optiek was economische groei gekoppeld aan het opvoeren van het scholingspeil van de jeugd. De band tussen economische expansie en scholingspeil geldt ongetwijfeld tot op een zeker niveau, maar intussen is blijkbaar het stadium van de overproductie van gediplomeerden bereikt.

De huidige overschotten op de arbeidsmarkt voor hooggeschoolden moeten gesitueerd worden tegen de achtergrond van een groeiende toestroom van gediplomeerden, die niet meer afgestemd is op de structurele vraag op de arbeidsmarkt.

20% van de jonge volwassenen in Vlaanderen bereiken thans de top van de scholingspiramide. Hiertegenover staat een vraag naar hooggeschoolde kaders die, *volgens de thans geldende normen*, kan geraamd worden op hooguit 10 procent van de actieve bevolking. Vertaald in economische termen staat men bijgevolg onbetwistbaar tegenover een overproductie van hoger onderwijsdiploma's.

De verhouding hogergediplomeerden in de beroepsbevolking groeit ongetwijfeld gestadig aan. Deze toename gebeurt evenwel geenszins aan het tempo van de aangroei van de cohorten nieuw-gediplomeerden, die in een periode van minder dan twintig jaar meer dan verdubbeld zijn in Vlaanderen. Dit moet noodzakelijk leiden tot werkloosheid onder hogergediplomeerden en tewerkstelling onder het opleidingsniveau.

Vooral de jonge gediplomeerden uit studierichtingen die traditioneel afgestemd zijn op een loopbaan in de volgende segmenten van de arbeidsmarkt geraken thans moeilijk aan de slag in het beroepsleven: de onderwijssector, de overheidsadministratie, de gezondheidszorg en de zgn. quataire of welzijnssector (medisch-sociale dienstverlening en sociaal-cultureel werk).

De onderwijssector wordt geconfronteerd met de gevolgen van de belangrijke daling van de nataliteit vanaf 1965, het eerder jonge leeftijdsprofiel van het leraren-corps, waardoor op middellange termijn slechts een geringe afvloeiing kan verwacht worden, en de rationalisatiemaatregelen in het onderwijs. De vervangingsbehoeften in deze sector blijven bijgevolg zeer bescheiden. In de overheidssector is sedert begin 1982 een wervingsstop in voege, na een belangrijke toename van het overheidspersoneel in de jaren zeventig. In de gezondheidszorg en geheel de welzijnssector ten slotte worden de gevolgen voelbaar van de budgettaire besparingsmaatregelen, bv. in de kinesitherapie, de revalidatiecentra, de geestelijke gezondheidszorg, het bibliotheekwezen en het sociaal-cultureel vormingswerk.

Voor studierichtingen, die weinig of geen uitwijkmogelijkheden openen naar andere sectoren van tewerkstelling, is — wat het aantal diploma's betreft — het alarmpeil klaarblijkelijk bereikt. Ze dienen dan ook beschouwd als echte probleemrichtingen.

Blijkbaar bestaan er weinig of geen studierichtingen meer met 'beloftevolle' vooruitzichten op de arbeidsmarkt. Bij de huidige stand van de economische conjunctuur kan men enkel nog gewagen van studierichtingen die in mindere mate, of bijna niet, door

afzetmoeilijkheden getekend zijn.

Toch dient er nadrukkelijk op gewezen dat in alle Westeuropese landen de hogergediplomeerden de minste klappen incasseren op de arbeidsmarkt. De grootste slachtoffers van de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt blijven de ongeschoolden en de afgestudeerden op het niveau algemeen vormend secundair onderwijs. Deze laatste groep bezit eveneens geen enkele beroepskwalificatie en wordt het eerste slachtoffer van de computerisering, d.i. het doordringen van de computer in het beroepsleven.

4. De ont koppeling tussen opleiding en beroep

Door de verzadiging van traditionele afzetgebieden gaat een toenemend aantal gediplomeerden nieuwe horizons verkennen en vloeit af naar beroepen waarop de genoten opleiding geen directe voorbereiding vormt. Ze oefenen een beroep uit waarvan de techniciteit marginaal is t.o.v. hun opleiding. Van werkgeverszijde is men in deze gediplomeerden geïnteresseerd, niet voor hun specifieke deskundigheid, maar omwille van hun vormingsniveau, dat een geschikte vertrekbasis biedt voor de verdere beroepsbekwaming.

Dit is bv. het geval bij filologen die, gewapend met een zeer grote dosis aanpassingsvermogen, in het bedrijfsleven uitwegen zoeken die niet in het verlengde liggen van hun opleiding (directiesecretariaat, public relations, exportafdeling, verkoopspromotie, marketing, de redactie van een personeelskrant, e.d.). Dit wordt een dwingende noodzaak voor de meeste studierichtingen, die traditioneel afgestemd zijn op een loopbaan in probleemsectoren als het onderwijs of de overheidssector, die voortaan nog weinig tewerkstellingsperspectieven openen.

Een toenemende ont koppeling tussen opleiding en beroep is mogelijk omdat de economische vraag naar hooggeschoolden zich in feite richt naar twee onderscheiden types van hooggekwalificeerden: 'specialisten' en 'generalisten'. In het geval van 'specialisten' is de vakkundigheid een essentiële vereiste voor de uitoefening van het beroep. Dit geldt voor bv. de chemicus in de research, de tandarts en de kinesitherapeut. 'Generalisten' daarentegen, worden niet gezocht omwille van hun vakkundigheid, maar eerder om hun vormingsniveau. De deskundigheid wordt in hun geval hoofdzakelijk verworven door beroepservaring en zelfstudie. In deze groep komt verwisselbaarheid van opleiding frequent voor: men oefent het beroep niet uit waarvoor men gestudeerd heeft. De verwisselbaarheid van een aantal basisopleidingen, in sectoren waar de kwalificatie overwegend op persoonlijkheidseigenschappen, zelfstudie en beroepservaring steunt, is geen nieuw gegeven. Deze verwisselbaarheid komt o.m. reeds duidelijk tot uiting voor juristen, economen, ingenieurs en landbouwkundigen. De professionele scholing begint immers meer en meer op de drempel van het beroepsleven, terwijl de rol van het hoger onderwijs in feite beperkt blijft tot het doorgeven van een vorming. De valorisatiemogelijkheden van deze vorming buiten het eigen vakgebied waarborgen een niet te onderschatten mobiliteit in het beroepsleven.

Hier kan verwezen worden naar de Britse traditie in de beroepswereld, die het universitaire diploma be-



Foto's P. Holderbeke, Kortrijk

schouwt als een bewijs van algemene vorming en intellectuele geschiktheid, die afzetmogelijkheden openen op een breed beroepenveld. Ongeveer een derde van de beroepen op hoog niveau in het Verenigd Koninkrijk blijken dan ook toegankelijk te zijn voor alle hogerge-diplomeerden, waarbij de opleiding indifferent is. Een ander derde van de beroepen blijkt toegankelijk te zijn voor de hogerge-diplomeerden uit een brede waaier van studierichtingen. Slechts één derde van de hogere be-roepen vereist een specifieke vakopleiding¹.

Een aantal richtingen van het hoger onderwijs is ge-kenmerkt door ernstige moeilijkheden voor de jonge gediplomeerden om aan de slag te geraken in de traditi-onele afzetgebieden. Deze probleemrichtingen worden niet afgeraden aan aankomende studenten. Wie een der-gelijke richting inslaat moet echter wel bereid zijn, na zijn studies, door zelfstudie zijn slagvaardigheid te ver-hogen en gewapend met een zeer grote dosis aanpas-singsvermogen, werkterreinen te gaan verkennen die niet in het verlengde liggen van de gevolgde opleiding. Dit zal bv. in toenemende mate een noodzaak worden voor de meeste studierichtingen die traditioneel af-gestemd zijn op een loopbaan in het onderwijs, in over-heidsdienst, in de gezondheidszorg en in de welzijns-zorg. De beroepsperspectieven in deze sectoren zijn thans immers zeer ongunstig.

Wanneer jongeren massaal op dergelijke richtingge-vende informatie reageren, verschuiven de afzetmoeilijk-heden vanzelfsprekend van de huidige probleemrichtin-gen naar andere studierichtingen. Zo kunnen overschot-ten aan hogerge-diplomeerden optreden voor studierich-tingen waarvoor gunstige toekomstperspectieven in uit-zicht gesteld werden. Anderzijds, kan een te hevige reac-tie op oververzadigde studierichtingen vrij vlug leiden tot een tekort aan gediplomeerden. In een recent verle-den heeft zich dit o.m. voorgedaan voor de klassieke filo-logie, de scheikunde en de farmaceutische wetenschap-pen. Streefdoel blijft echter wel een evenwichtige spre-ding van de gediplomeerden uit de verscheidene studie-richtingen op de arbeidsmarkt, zodat een niet te verant-woorden vorming van grote aantallen werklozen voor bepaalde diploma's vermeden wordt.

Interesse voor een studieprogramma moet van-zelfsprekend de doorslag geven bij de studiekeuze. Aan-komende studenten moeten zich bij hun keuze vooral laten leiden door hun antwoord op twee vragen: Welk vakkenpakket boeit mij? Wat kan ik aan? Aan de aan-trekkingskracht van een beroepsprofiel mag niet veel waarde meer gehecht worden, omdat niemand nog kan voorzien welk beroep hij morgen zal uitoefenen.

5. *Het optrekken van de diplomavereisten*

Een belangrijk overwicht van het aanbod op de vraag naar hogerge-diplomeerden en de grotere kennis-intensiviteit van de beroepstaken leiden in een aantal gevallen tot een optrekken van de diplomavereisten voor middenkaderfuncties. Dit komt voor bij de aan-werving van universiteitsgediplomeerden voor tal van functies in de tertiaire sector, die formeel geen universi-taire diploma vereisen. Dit is bv. reeds het geval bij de aanwerving van universiteitsgediplomeerden voor een aantal middenkaderfuncties in het bank- en verzeke-ringswezen, voor technisch-commerciële functies, voor

secretariaatsfuncties van een zeker niveau, die vroeger niet tot het traditionele afzetgebied van universitair-gediplomeerden behoorden. Tal van beroepen krijgen zodoende echter geleidelijk het cachet van academische beroepen. Door deze verschuiving worden lagerge-diplomeerden geleidelijk verdrongen uit hun traditionele werkterreinen door personen met een hoger opleidingsniveau. Dit leidt tot een soort verdringingsproces. Hierdoor ondervinden de gediplomeerden uit de korte opleidingen in het hoger onderwijs, in opzicht werkni-veau en honorering, in groeiende mate de concurrentie van universitair-gediplomeerden. De gediplomeerden van het hoger onderwijs van het korte type oefenen dan op hun beurt weer druk uit op de arbeidsmarktpositie van de gediplomeerden op het niveau van het secundair onderwijs. Dit proces zet zich voort op de lagere opleidingsniveaus. Door dit mechanisme wordt de werk-loosheid in zekere mate afgewenteld van de hogere op de lagere opleidingsniveaus. Het verklaart waarom in de stroom van jonge werklozen de hogerge-diplomeer-den verhoudingsgewijze duidelijk ondervertegenwoor-digd zijn.

Dit verdringingsproces wordt in de hand gewerkt, eensdeels, onder druk van het overaanbod van hogerge-diplomeerden op de arbeidsmarkt; anderdeels, onder invloed van de democratisering van de toegang tot het hoger onderwijs. De meeste abiturienten van het alge-meen secundair onderwijs slaan thans de weg in naar het hoger onderwijs. Dit verwekte een voelbare daling van het gemiddelde gehalte van de abiturienten die na secundair onderwijs onmiddellijk naar het beroepsle-ven overstappen. Alvast in het bedrijfsleven betekent dit een aansporing om voor interessante middenkader-functies — waar voorheen gediplomeerden op het ni-veau secundair onderwijs aan de slag konden — de voorkeur te geven aan hogerge-diplomeerden.

Negatieve ervaringen in het bedrijfsleven kunnen werkgevers anderzijds ook aanzetten om de aanwer-ving van overgekwalficeerd personeel af te remmen. Dergelijke werknemers zijn onvoldoende gemotiveerd, veelal gefrustreerd en uiteraard minder stabiel omdat ze hun werkkring slechts als een tijdelijke parkeergelegen-hed beschouwen. Bovendien, kan het aanwerven van overgekwalficeerde werknemers tot spanningen leiden binnen een bedrijf, omdat het de interne promotiemo-gelijkheden van lagerge-diplomeerden met beroepserva-ring verhindert. Deze rem op de rekrutering van over-gekwalficeerden bestaat niet in de overheidssector, waar het aantal kandidaten voor jobs waarvoor ze over-gekwalficeerd zijn verder blijft toenemen.

Terloops moet gewezen worden op een vrij algeme-ne ervaring met jonge gediplomeerden in het bedrijfsle-ven. Jonge gediplomeerden gaan dikwijls met te hoog gespannen verwachtingen van start in hun loopbaan, terwijl ze veelal pas op termijn hogere functies en ver-antwoordelijkheidsniveaus aankunnen. Dit verwekt bij de betrokkenen dikwijls een gevoel van onderbenut-ting, tewerkstelling onder hun kwalificatieniveau, ter-wijl het in feite een normale aanvangssituatie betreft.

(1) A. Raban, Education and vocational guidance during the period of higher education and preparation for the labour market. Proceedings of the European Colloquy, Fondazione Rui, Documenti di lavoro, Rome, 1983, nr. 23, p. 42.

6. De beroepsmobiliteit

Technologische veranderingen hebben in het verleden altijd verschuivingen meegebracht van de beroepsbevolking naar nieuwe beroepsactiviteiten. Men denke slechts aan de belangrijke verschuivingen van de werkgelegenheid van de primaire sector (de landbouw) naar de secundaire sector (de industrie) en van deze sector naar de tertiaire- of dienstensector. De aard van de veranderingen in de beroepswereld is thans veel radikaler en het tempo ervan versneld. De tijdspanne voor aanpassingen wordt dan ook steeds korter.

Niemand is zeker gans zijn leven hetzelfde beroep te kunnen uitoefenen. Dat jongeren die morgen het beroepsleven instappen driemaal van beroep zullen moeten wisselen is misschien slechts een boutade, maar er steekt waarheid in. En wie niet van beroep verandert, ziet de inhoud van zijn beroep veranderen. Van de hogeschoolden wordt daarom een zeer grote dosis geschiktheid voor professionele mobiliteit verwacht, die hen in staat stelt koers te houden met snel veranderende beroepssituaties.

Het onderwijs moet voorbereiden op deze veranderingen. Door de voortschrijdende vakspecialisatie in het onderwijs wordt arbeidsmobiliteit evenwel steeds moeilijker.

In een wereld zonder grenzen moet ook het belang onderstreept worden van de noodzaak van een grotere bereidheid tot geografische mobiliteit. Deze mobiliteit wordt echter in vele gevallen afgeremd door de beroepsarbeid van de huwelijkspartner, vooral in het onderwijs.

7. De polarisering van de arbeidstaken

De technologische (r)evolutie leidt tot een zekere polarisering van de arbeidstaken. Door de automatisering, robotisering, rationalisatie en invoering van geavanceerde technologieën daalt de vraag naar ongeschoolde en halfgeschoolde arbeiders.

Door de ontwikkeling van 'brain'-intensieve activiteiten worden daarentegen voor een toenemend aantal beroepstaken hogere eisen gesteld in opzicht opleiding en vorming. In een hooggeïndustrialiseerde maatschappij bestaat daarom een toenemende behoefte aan hogeschoolden.

In de beroepswereld van morgen zal er vooral een vraag zijn naar twee soorten van werknemers.

Vooreerst, hogeschoolden voor het conceptiewerk en leidinggevende functies; daarnaast, weinig geschoolden voor uitvoerend werk met een repetitief karakter, bv. de bediening van — en het toezicht op hooggeautomatiseerde produktiesystemen. De middenmoot inzake beroepskwalificaties lijkt meer en meer verdrongen te worden.

In de speerpuntbedrijven is de toename van de verhouding hogeschoolden in de personeelsbezetting reeds duidelijk waarneembaar.

8. De erosie van de marktwaarde van het hoger diploma

Het hoger diploma heeft zijn zeldzaamheidswaarde verloren. Door de diploma-inflatie moet een toenemend aantal hogeschoolden zich tevreden stellen met be-

roepsactiviteiten waarvoor ze, althans naar de huidige maatstaven, duidelijk overgeschoold zijn en die in het geheel geen hogere opleiding vereisen. Zo blijken bij de aanwervingsexamens, ingericht door het Vast Secretariaat voor Werving van het Rijkspersoneel voor functies van niveau 2 (gericht op houders van een getuigschrift van hoger secundair onderwijs), ongeveer 25% van de deelnemers universitair-gediplomeerden te zijn. Naar raming 10 à 15% van de universiteitsgediplomeerden zijn thans tewerkgesteld onder hun niveau; bij de gediplomeerden van het hoger onderwijs van het korte type loopt de verhouding overgekwalificeerden zeker op tot 20 à 30%.

De problematiek van de tewerkstelling van groeiende cohorten van hogeschoolden ligt niet zozeer in de vrees voor een toename van de werkloosheid onder hogeschoolden, maar eerder in de ontwikkeling van wat thans nog 'under-employment', onderbenutting, genoemd wordt. Dit betekent geenszins dat 'under-employment' een blijvende situatie wordt voor groeiende aantallen van hogeschoolden; het impliceert echter wel dat het geen ongewoon fenomeen wordt bij de aanvang van een loopbaan.

9. Een hoger diploma is enkel nog een vertrekpunt

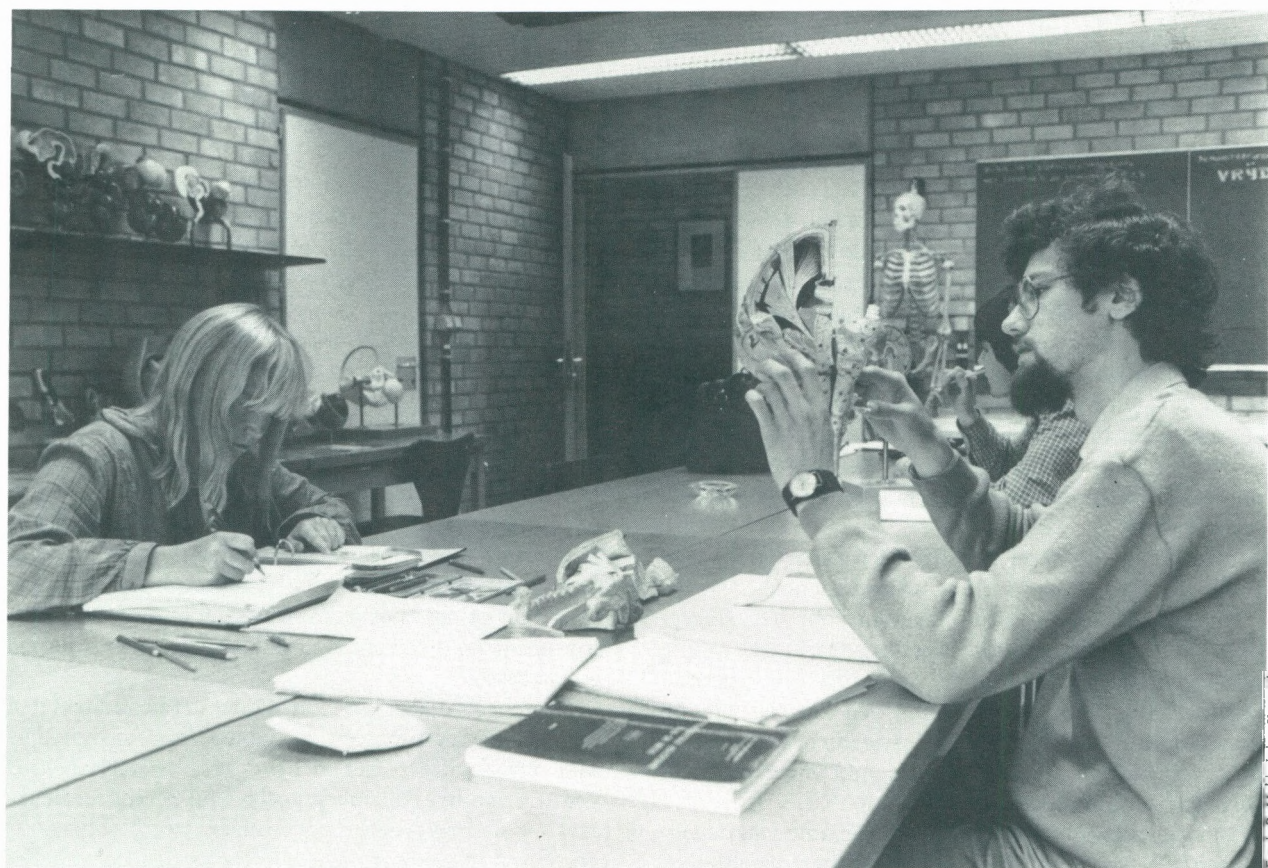
Door het aanzwellen van de stroom van hogeschoolden in een economisch recessieklimaat is de universiteit in vele gevallen herleid tot een soort voortgezette humaniora. Vroeger was een hoger diploma een eindpunt. Thans is het enkel nog een vertrekpunt, een toegangkaartje tot een competitie waarin het bezit van een tweede diploma, sociale vaardigheden, innovatievermogen, een netwerk van persoonlijke relaties, talenkennis, een stage in het buitenland, de bereidheid tot geografische mobiliteit en vooral een grote dosis professionele flexibiliteit en aanpassingsvermogen van doorslaggevende betekenis worden.

10. Verschuiving van de selectie van het hoger onderwijs naar de drempel van het beroepsleven

Het vertrouwen in de selectiviteit van het hoger onderwijs is gedaald. Bij de evaluatie van hun studenten worden door de instellingen voor hoger onderwijs geenszins equivalente criteria per studierichting gehanteerd. De waarde van de afgeleverde diploma's wordt dan ook sterk gedetermineerd door de instellingen die ze afleveren. Zeker in het bedrijfsleven bestaat er geen diploma-fetischisme en wordt de waarde van het hoger diploma gerelativeerd.

Men heeft dikwijls de indruk dat het gemiddeld peil van de hogeschoolden daalt. Dit is een vrij algemene klacht, die zowel in het Vast Secretariaat voor Werving van het Rijkspersoneel als bij personeelsdirecteurs uit de privé-sector opgevangen wordt. Hierdoor verschuift de professionele selectie geruisloos van het hoger onderwijs naar de drempel van het beroepsleven: de selectie gebeurt 'on the job'. Om deze reden alleen reeds zouden de instellingen voor hoger onderwijs hun studenten een zeer slechte dienst bewijzen door de lat te laag te leggen bij de evaluatie van hun studenten.

Beroepservaring wordt dikwijls meer gewaardeerd dan het diploma. Uit een analyse van personeels-



Foto's P. Holterbeke, Kortrijk

advertenties² blijkt dat voor 48% van de aangeboden betrekkingen in het bedrijfsleven beroepservaring vereist wordt. Dit vormt uiteraard een ernstige handicap voor jonge gediplomeerden. Ze hebben er dan ook alle baat bij om kansen voor een stage in een onderneming aan te grijpen.

De uitrusting van hogergediplomeerden voor de beroepswereld van morgen

1. Een toekomstgerichte basisvorming

Een eigentijds onderwijs moet jongeren uitrusten voor de maatschappij van morgen. Welke zijn, bekeken vanuit deze invalshoek, en rekening gehouden met de huidige tendensen op de arbeidsmarkt, de doelstellingen van een toekomstgericht hoger onderwijs?

In een periode waarin stijgende aantallen nieuwgediplomeerden geconfronteerd worden met een tanende economische conjunctuur, is het natuurlijk gewaagd om zich aan toekomstvoorspellingen te wagen. Wat de concrete behoeften betreft aan hooggeschoolden in de maatschappij van morgen is de enige zekerheid: onzekerheid. Uit het overzicht van de uitdagingen, waarmee jongeren in deze maatschappij zullen geconfronteerd worden, blijkt echter overduidelijk dat een brede, polyvalente vorming de veiligste voorbereiding op de beroepswereld blijft.

Het hoger onderwijs moet zijn studenten uitrusten voor een maatschappij in beweging. Een studierichting, waarmee men verschillende richtingen uitkan in het beroepsleven, vormt daarom stellig het beste paspoort voor de toekomst.

Wie daarentegen door zijn opleiding gebonden is aan één beroep blijft het meest kwetsbaar. Een brede algemene vorming is niet alleen wenselijk omwille van de culturele verrijking, maar evenzeer als fundering voor latere vakspecialisatie of professionele omscholing. Ze waarborgt een hoge graad van flexibiliteit zodat de gediplomeerden in een vrij brede waaier van beroepsactiviteiten kunnen ingezet worden en minder kwetsbaar worden door snelle verschuivingen op de arbeidsmarkt. Het wordt steeds duidelijker dat specialistische opleidingen het gemakkelijkst leiden tot afzetmoeilijkheden op de arbeidsmarkt. Een grondige vakspecialisatie blijft ongetwijfeld onmisbaar bij de start van een loopbaan, maar deze moet steunen op — en aangevuld worden met — een brede algemene vorming. Niet aan beroepsspecialisatie alleen dient belang gehecht.

2. Voortdurende vorming

Ons onderwijs kan geen 'afgestudeerden' meer vormen. De basisvorming behoudt daarom enkel nog de betekenis van een vertrekpunt en een fundering voor een voortdurende vorming die zich over gans het actieve leven uitstrekt (*éducation permanente*; *life-long education*, *Lebenslange Weiterbildung*).

De ontwikkelingen in maatschappij, wetenschap en technologie vergen dat specifieke beroepsvaardigheden minder in de basisopleiding tot uitdrukking zouden komen, maar eerder in een later stadium in wisselwerking tussen beroepspraktijk eensdeels, en na- en bijscholing anderdeels. De basisopleiding mag daarom niet ver-

lengd worden. Veeleer moet prioriteit verleend worden aan de uitbouw van de voortdurende vorming. Hierdoor kan op een soepele wijze ingespeeld worden op de beroepswereld van morgen, waarvan men alleen met zekerheid weet dat alles steeds sneller zal veranderen.

3. Aanpassingsvermogen

Een aantal richtingen uit het hoger onderwijs is gekenmerkt door ernstige moeilijkheden voor de jonge gediplomeerden om aan de slag te geraken in hun traditionele afzetgebieden. Toenemende aantallen gediplomeerden komen terecht op werkterreinen die niet in het verlengde van hun vakopleiding liggen. De jongeren van vandaag weten niet meer met zekerheid welk beroep ze morgen zullen uitoefenen. Ze moeten zich daarom niet op één beroep voorbereiden, maar op een beroepenveld dat getekend zal worden door wetenschappelijke, technologische en sociaal-economische veranderingen. Een einddiploma was tot voor kort een eindpunt. In de diploma-maatschappij van morgen is een diploma enkel nog een vertrekpunt naar een grotendeels onbekende toekomst. Dit betekent, vooreerst, dat de jongeren bereid moeten zijn om door zelfstudie hun slagvaardigheid te verhogen. Van de hogergediplomeerde wordt verder een zeer grote dosis aanpassingsvermogen aan nieuwe situaties, flexibiliteit en geschiktheid voor professionele mobiliteit verwacht. Men kan zich dan ook afvragen of dit aanpassingsvermogen niet belangrijker wordt voor de toekomst van de jonge gediplomeerde dan het diploma waarmee hij van start gaat.

4. Met een diploma alleen loopt men niet ver meer

Uit de uitdagingen waarmee jonge hogergediplomeerden thans geconfronteerd worden in de beroepswereld, kan men de noodzaak afleiden van een verruiming van hun basisuitrusting. Tot de onmisbare bagage van de jonge hooggeschoolden voor de arbeidsmarkt van de jaren negentig behoren ongetwijfeld:

mondelinge en schriftelijke expressievaardigheid; talenkennis;

een vertrouwdheid met het sociaal-economisch leven; een introductie in de theorie en de praktijk van de intermenselijke relaties en een initiatie tot de informatieverwerking.

Dit profiel geldt zowel voor de gediplomeerden uit de exacte wetenschappen als voor deze uit de humane wetenschappen.

Het kan de indruk wekken dat op de arbeidsmarkt nog enkel afzetmogelijkheden bestaan voor het schaap met de vijf poten. Wie echter van start gaat met een bagage die het opgesomde uitrustingsprofiel benadert, vertrekt ongetwijfeld met de grootste troeven.

Hierna volgen enkele toelichtingen.

4.1. Mondelinge en schriftelijke expressievaardigheid

Het niveau van de taalbeheersing bij jonge gediplomeerden van het hoger onderwijs is vaak niet om naar

(2) S. Lievens, A. Bonte en D. Verhoye, *Personeelsadvertenties*. Een exploratieve studie in 1970 en 1980. Intermediair, Brussel, nr. 10 en 11, 1982.

huis over te schrijven. De zin voor synthese, het essentiële kunnen onderscheiden van het bijkomstige bij een groepsbespreking, bij de rapportering of in de correspondentie, zijn vaak onvoldoende ontwikkeld. Dit wordt bevestigd door de resultaten van een recente enquête in bedrijven. Het niveau van de taalbeheersing van jonge hogeschoolenden wordt 'ontoereikend tot totaal ontoereikend' geacht door de volgende percentages van de bevraagde bedrijven³:

Mondelinge taalvaardigheid

in gesprekken	32,8%
in vergaderingen	56,8%
voor een publiek	76,4%
uitspraak	48,9%

Schriftelijke taalvaardigheid

spelling	45,3%
zinsbouw	46,3%
bondigheid	49,7%
duidelijkheid	52,0%
algemene stijl van rapporten en brieven	54,4%

4.2. *Talenkennis*

In een land dat maar een voorschoot groot is en voor zijn economische betrekkingen grotendeels aangewezen is op het buitenland, vormt de beheersing van één of meerdere vreemde talen een noodzaak voor hogerge-diplomeerden bij de uitbouw van een loopbaan in het bedrijfsleven. Ook op het gebied van de talenkennis wordt de alarmbel geluid in het bedrijfsleven en worden talrijke klachten geregistreerd over onvoldoende kennis van het Frans, het Engels en het Duits.

De rangorde van de belangrijkheid, wat de kennis van de respectieve talen betreft in het bedrijfsleven, kan blijken uit de volgende cijfergegevens, die ontleend zijn aan een analyse van personeelsadvertenties⁴:

Frans: in 79,2% van de advertenties waarin talenkennis vereist wordt;
Engels: 52,6%;
Duits: 10,5%;
Andere talen: 0,4%.

4.3. *Een vertrouwdheid met het sociaal-ekonomisch leven*

Jonge gediplomeerden van het hoger onderwijs moeten over de muur leren kijken.

Afgezien van de verruiming van de kulturele horizon, eisen wisselende beroepssituaties, toenemende verantwoordelijkheid en intermenselijke relaties in het beroepsleven dat jonge hogerge-diplomeerden zich niet opsluiten op een eng vakgebied. Ze moeten, integendeel, andere horizonten gaan verkennen en vooral een vertrouwdheid met het sociaal-ekonomisch leven leren ontwikkelen.

4.4. *Een introductie in de theorie en de praktijk van de intermenselijke relaties*

Kaderfuncties in het bedrijfsleven en in overheidsdienst

vergen meestal een aantal vaardigheden in de intermenselijke relaties. Belangrijk zijn vooral: mensen kunnen motiveren en animeren bij hun werk, kunnen onderhandelen, contactvaardigheid, managementcapaciteiten. Van hogerge-diplomeerden met een zeker verantwoordelijkheidsniveau wordt daarom de ontwikkeling van deze sociale vaardigheden verwacht samen met de beheersing van de theoretische onderbouw ervan.

4.5. *Een initiatie tot de informatieverwerking*

Van hogerge-diplomeerden uit vrijwel alle studierichtingen wordt hoe langer hoe meer verwacht dat ze de taal van de informatica en de toepassingsmogelijkheden van de informatietechnologie op hun vakgebied kennen. Iedereen moet leren leven met de computer en hogeschoolenden zeker mogen geen analfabeten van de informatica meer zijn. Hier moet evenwel onderstreept worden dat voor toepassingen van de informatica doorgaans de voorkeur gegeven wordt aan gediplomeerden die, naast hun deskundigheid op een bepaald vakgebied, bv. boekhouden, chemie, farmacie, technologie, tevens de informatica beheersen. De informatica als aparte, geïsoleerde vakrichting biedt minder perspectieven.

5. *Persoonlijkheidseigenschappen en sociale vaardigheden*

De marktwaarde van het hoger diploma is gedaald, maar het blijft een onmisbaar entreekaartje tot het beroepsleven. Nu er geen tekort meer is aan hogerge-diplomeerden, krijgen de 'non-cognitive skills', persoonlijkheidseigenschappen en sociale vaardigheden, een doorslaggevende betekenis bij de uitbouw van een loopbaan. Tot de tien belangrijkste persoonlijkheidseigenschappen en sociale vaardigheden behoren ongetwijfeld de volgende:

dynamisme;
doorzettingsvermogen;
sociale vaardigheid in de omgang met anderen;
creativiteit;
zin voor initiatief;
organisatietalent;
besluitvaardigheid;
inspirerend kunnen werken op zijn omgeving;
verantwoordelijkheidszin;
flexibiliteit en een soepel aanpassingsvermogen aan nieuwe situaties.

Er is thans geen nood aan *diplomahouders*, maar wel aan *mensen met een diploma*, die deze talenten bezitten. De ervaring leert dat jongeren, die deze talenten weten te ontwikkelen, altijd doorbreken in de beroepswereld. Zij mogen de toekomst ongetwijfeld tegemoet zien met een rustig, optimistisch zelfvertrouwen.

(3) R. Carpreau en A. Colla, De talenkennis bij jonge afgestudeerden, Vlaamse Economische Hogeschool, Brussel, 1983, p. 12.

(4) S. Lievens, A. Bonte en D. Verhoye, Personeelsadvertenties. Een exploratieve studie in 1970 en 1980, Intermediair, Brussel, nr. 10 en 11, 1982.

Doordenken in draad

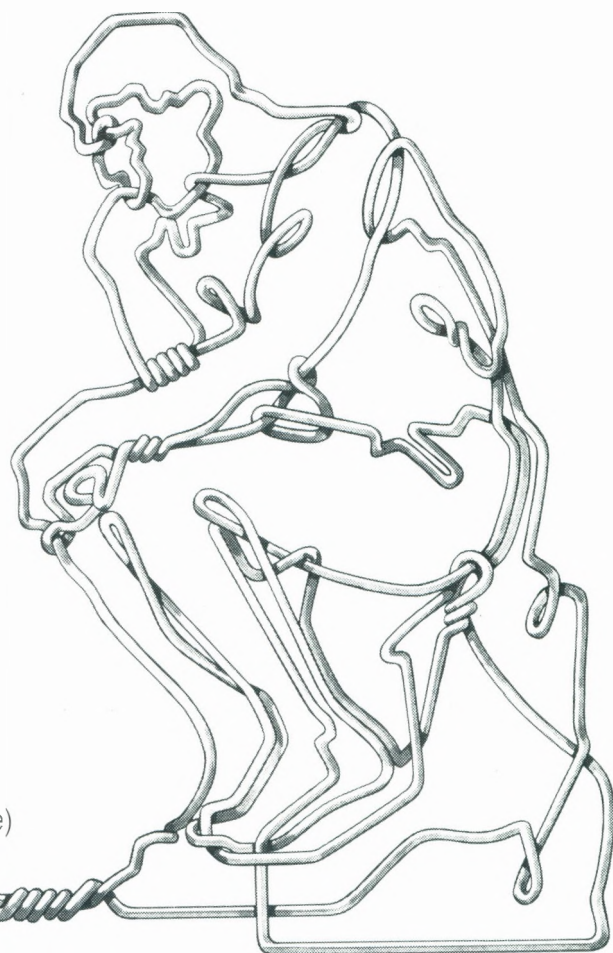
Bekaert houdt van aanpakken. Al meer dan 100 jaar. Volgens een strategie die een succesformule is geworden. Door mensen, voor mensen. De resultaten liegen er niet om.

Bekaert is 's werelds grootste onafhankelijke producent van staaldraad en staaldraadprodukten. Gecommercialiseerd in meer dan 150 landen. Met 18.000 mensen aan de slag in 14 landen, produceren 40 Bekaert-fabrieken jaarlijks 1 miljoen ton. Goed voor 600 miljoen km draad of 15.000 maal de omtrek van de aarde.

Diversifiëring is – naast rentabiliteit en internationalisering – één van de krachtlijnen van onze toekomststrategie. Onze onderzoekers geven gestalte aan nieuwe technologieën. Waardoor staaldraad z'n 1001 bestemmingen krijgt. Van afrastering tot staalvezel in beton. Van staalkoord voor radiaalbanden tot elektromagnetische afscherming van elektronische apparatuur . . . of gasfiltratie, die voor heel wat milieuproblemen een oplossing kan bieden. De toekomst begint nu. Dus denken wij dóór. Ook buiten staaldraad.


BEKAERT

N.V. BEKAERT S.A.
Groepsdirectie
Pres. Kennedypark 18 B-8500 KORTRIJK (België)
Tel.: 056 / 23 05 11 Telex: 85671 bekaz b



Bezoldigde tewerkstelling in West-Vlaanderen

Evolutie 1983-84 (Bron: RSZ)

	Prov. W.-Vlaanderen			Arr. Brugge			Arr. Diksmuide			Arr. Ieper		
	83	84	Index	83	84	Index	83	84	Index	83	84	Index
Landbouw, bosbouw, visserij	2.765	2.914	105,4	846	854	100,9	94	110	117,0	256	253	98,9
Vaste brandstoffen en cokesovens	200	220	110,0	200	220	110,0	—	—	—	—	—	—
Aardolieraffinaderijen	—	4	—	—	4	—	—	—	—	—	—	—
Elektriciteit, gas, warmte, water	2.363	2.349	99,4	650	656	100,9	36	39	108,3	112	103	92,3
Winning en verwerking metalen	6.122	5.939	97,0	10	12	120,0	—	—	—	3	2	66,7
Winning en verwerking niet-metalen	3.960	3.800	96,0	785	723	92,1	184	166	90,2	227	227	100,0
Chemische industrie	1.827	1.346	73,7	321	335	104,4	—	—	—	121	132	109,1
Metaalprodukten	5.956	6.118	102,7	924	931	100,8	279	227	81,4	195	243	124,1
Machines	11.377	11.420	100,4	5.694	6.000	105,4	134	146	109,0	2.150	1.856	86,3
Elektrotechnische indust.	6.577	6.709	102,0	3.759	3.834	102,0	—	—	—	183	193	105,5
Transportmiddelen	4.901	4.572	93,3	2.058	1.646	80,0	—	—	—	48	44	91,7
Fijnmechanische en optische industrie	225	256	113,8	63	62	98,4	2	2	100,0	—	1	—
Voeding	10.517	10.915	103,8	1.568	1.585	101,1	779	727	93,3	1.067	1.072	100,4
Drank	1.437	1.422	99,0	591	600	101,5	43	42	97,7	98	94	95,9
Tabak	365	411	112,6	69	77	111,6	118	138	116,9	34	36	105,9
Textiel	21.380	22.497	105,2	503	474	94,2	303	332	109,6	363	376	103,6
Leder	449	438	97,6	268	307	114,6	—	—	—	13	13	100,0
Schoenen en kleding	10.561	10.675	101,1	683	660	96,6	238	257	108,0	1.979	2.016	101,8
Houtindustrie en houten meubelen	11.450	11.333	99,0	2.325	2.395	103,0	289	386	133,6	756	778	102,9
Papier	574	597	104,0	105	101	96,2	—	—	—	92	90	97,8
Drukkerij	2.655	2.694	101,5	725	707	97,5	24	20	83,3	144	146	101,4
Rubber en plastic	1.752	1.774	101,3	40	54	135,0	—	—	—	1	1	100,0
Diversen	1.377	1.351	98,1	137	142	103,6	144	143	99,3	18	17	94,4
Bouwnijverheid	21.699	20.288	93,5	5.638	5.435	96,4	921	944	102,5	2.264	2.000	88,4
Handel	27.038	27.763	102,7	6.622	6.575	99,3	669	647	96,7	1.532	1.533	100,1
Hotel, restaurant, café	11.017	11.341	102,9	3.133	3.292	105,1	115	105	91,3	637	630	98,9
Reparatie	3.403	3.350	98,4	859	832	96,9	169	165	97,6	240	249	103,8
Vervoer - Verkeer	16.949	16.870	99,5	4.319	4.307	99,7	371	385	103,8	1.036	1.056	101,9
Bank, krediet- en verzekeringswezen	6.162	6.446	104,6	1.635	1.679	102,7	143	144	100,7	324	349	107,7
Dienstverlening, verhuur	6.572	7.582	115,4	2.146	2.459	114,6	150	150	100,0	202	194	96,0
Overheid, onderwijs	51.906	52.667	101,5	17.136	17.583	102,6	1.669	1.677	100,5	3.871	3.833	99,0
Diversen	36.130	39.139	108,3	11.654	12.319	105,7	834	838	100,5	3.217	3.801	118,5
Algemeen totaal	289.666	295.200	101,9	75.466	76.860	101,8	7.708	7.790	101,1	21.183	21.338	100,7
waarvan als BTK	1.167	3.503	300,2	314	851	271,0	—	—	—	143	414	289,6

Arr. Kortrijk			Arr. Oostende			Arr. Roeselare			Arr. Tielt			Arr. Veurne		
83	84	Index	83	84	Index	83	84	Index	83	84	Index	83	84	Index
319	350	109,7	357	368	103,1	412	425	103,2	299	345	115,4	182	209	114,8
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
772	765	99,1	449	445	99,1	201	200	99,5	34	40	117,6	109	101	92,7
5.330	5.126	96,2	—	—	—	768	786	102,3	11	13	118,2	—	—	—
1.638	1.632	99,6	315	303	96,2	555	511	92,1	239	227	95,0	17	11	64,7
491	478	97,4	845	328	38,8	17	30	176,5	32	43	134,4	—	—	—
2.321	2.367	102,0	201	204	101,5	1.076	1.218	113,2	767	769	100,3	193	159	82,4
1.668	1.709	102,5	141	137	97,2	1.165	1.160	99,6	227	225	99,1	198	187	94,4
1.085	1.134	104,5	21	23	109,5	1.395	1.382	99,1	133	143	107,5	1	—	—
406	407	100,2	551	606	110,0	1.675	1.710	102,1	147	143	97,3	16	16	100,0
58	58	100,0	75	83	110,7	19	41	215,8	4	4	100,0	4	5	125,0
1.331	1.438	108,0	896	970	108,3	3.134	3.251	103,7	897	1.008	112,4	845	864	102,2
280	260	92,9	19	19	100,0	304	294	96,7	102	113	110,8	—	—	—
134	152	113,4	—	—	—	—	—	—	2	2	100,0	8	6	75,0
14.917	15.526	104,1	350	387	110,6	1.370	1.390	101,5	3.189	3.604	113,0	385	408	106,0
60	18	30,0	10	10	100,0	63	58	92,1	35	32	91,4	—	—	—
3.682	3.771	102,4	112	123	109,8	2.123	2.056	96,8	1.691	1.739	102,8	53	53	100,0
2.599	2.609	100,4	74	74	100,0	3.175	3.069	96,7	2.138	1.923	89,9	94	99	105,3
240	251	104,6	30	35	116,7	78	89	114,1	29	31	106,9	—	—	—
704	730	103,7	128	120	93,8	695	726	104,5	215	227	105,6	20	18	90,0
422	413	97,9	33	40	121,2	655	640	97,7	597	622	104,2	4	4	100,0
624	611	97,9	105	97	92,4	303	292	96,4	46	49	106,5	—	—	—
5.437	5.134	94,4	1.845	1.796	97,3	2.966	2.630	88,7	1.867	1.660	88,9	761	689	90,5
8.320	8.463	101,7	3.499	4.010	114,6	3.538	3.652	103,2	1.564	1.504	96,2	1.294	1.379	106,6
1.341	1.552	115,7	3.142	3.181	101,2	693	714	103,0	224	211	94,2	1.732	1.656	95,6
924	906	98,1	317	316	99,7	582	585	100,5	179	176	98,3	133	121	91,0
3.524	3.558	101,0	4.931	4.709	95,5	1.490	1.529	102,6	765	754	98,6	513	572	111,5
2.186	2.281	104,3	602	646	107,3	870	913	104,9	235	259	110,2	167	175	104,8
2.032	2.602	128,1	935	949	101,5	522	630	120,7	180	162	90,0	405	436	107,7
11.443	11.651	101,8	6.880	6.922	100,6	5.112	5.304	103,8	2.443	2.395	98,0	3.352	3.302	98,5
8.106	8.712	107,5	4.599	5.369	116,7	4.925	5.195	105,5	1.260	1.314	104,3	1.535	1.591	103,6
82.394	84.664	102,8	31.462	32.270	102,6	39.881	40.480	101,5	19.551	19.737	101,0	12.021	12.061	100,3
316	767	242,7	218	893	409,6	176	578	328,4	—	—	—	—	—	—

Helikopterfabriek biedt een unieke kans

Het Directiekomitee van de GOM - West-Vlaanderen heeft in zijn vergadering van 11 februari 1986 opnieuw stelling genomen in het probleem van de inplanting van een helikopterfabriek door de firma Sikorsky in België, meer bepaald te Oostende. Dergelijke inplanting biedt immers zowel voor het Vlaamse als voor het ganse Belgische bedrijfsleven zeer belangrijke konsekwenties.

De GOM - West-Vlaanderen heeft in het jongste verleden met bijzondere aandacht het helikopter dossier opgevolgd. In de loop van 1984-85 werd een belangrijke promotiesteun verleend aan het Sikorsky-project en later aan de nv Eurair. Eurair nv, opgericht in december 1984, wil te Oostende een helikopterfabriek inplanten om in de aanvangsfase onder licentie, de H-76 multirole Sikorsky-helikopter te bouwen. Dit project vindt zijn oorsprong in de noodzakelijke vervanging door de Landmacht van haar Alouette-helikopters.

Dit dossier werd ook bijzonder gesteund door de Vlaamse Executieve. Deze laatste besloot in de herfst van 1985 een participatie te nemen in de nieuw opgerichte nv Eurair, ten belope van 10%.

Door de nationale verkiezingen bleef het helikopter dossier logischerwijze op de achtergrond. Nu de in-

looperperiode van de nieuwe regering achter de rug is, wil de GOM - West-Vlaanderen opnieuw de volle aandacht vragen voor het helikopter dossier.

Enkele nieuwe feiten met betrekking tot de helikopterconstructie in Europa, maken het noodzakelijk bijzonder attent te zijn omtrent een unieke kans die zich voordoet voor ons land en voor Vlaanderen in het bijzonder.

In de eerste plaats moet worden gewezen op de groeiende belangstelling van Oostenrijk en van de Nederlandse industrie om Sikorsky te betrekken in het opstarten van een eigen productie. Deze groeiende belangstelling houdt mede verband met de verwachting van de aankoop van Sikorsky-toestellen in een aantal Europese landen.

Een tweede en uitermate belangrijke faktor, is de groeiende interesse van de Europese autokonstruktoren voor de spin-off van de luchtvaarttechnologieën, vooral voor de nieuwe materialen. De belangstelling van Daimler-Benz voor Dornier, van BMW voor MBB, van Renault voor Aerospatiale en FIAT voor Westland-Sikorsky — en misschien later voor Agusta — zijn duidelijke voorbeelden van een bijzondere interesse van de automobielenijverheid voor de aan de gang zijnde technologische evolutie.

VERHUREN IS ONS VAK

- vanaf bestelauto 900 kgs
- tot vrachtwagen 10.000 kgs
- personenwagens
- opleggers
- met of zonder chauffeur

HUREN KOST MINDER DAN JE DENKT

vraag vrijblijvend inlichtingen :

RENT & WASH DEJAGER



RINGLAAN 16
8710 KORTRIJK HEULE

phone : 056/35.77.99
telex : 85.499
telefax : 056/35.94.11

MACHINES

- verplaatsen
- laden
- vervoeren
- lossen
- ter plaatse stellen
- van 100 tot 75.000 kgs
- over gans Europa

vrijblijvend advies

TRANSPORT DEJAGER NV



RINGLAAN 16
8710 KORTRIJK HEULE

phone : 056/35.07.61
telex : 85.499
telefax : 056/35.94.11

Een derde faktor is de overeenkomst van midden 1985 tussen Sikorsky en Boeing, voor de ontwikkeling van de LHX (Light Helicopter Experimental). Het gaat om een programma van 7.000 toestellen. Een dergelijk produktievolume maakt een grotere produktiekapaciteit noodzakelijk. Sikorsky wil deze produktiekapaciteit in de potentiële Europese afzet-markt realiseren. Voor de produktie van de middelzware helikopter Black Hawk vertoont Sikorsky sinds geruime tijd interesse voor het Britse Westland. Dit doet geenszins een afbreuk aan het vroegere voorstel van Sikorsky om via Eurair nv een fabriek van lichte helikopters op te starten te Oostende. De participatie van Sikorsky in Westland zou de positie van Eurair nv enkel versterken en indirect ook ten goede komen aan Brusselse en Waalse ondernemingen via grotere toeleveringskansen. Dit doet ook geen enkele afbreuk aan de diverse vormen van samenwerkingsmogelijkheden van de FLAG-leden, integraal.

Dit betekent ook dat Eurair nv kan meewerken aan de ontwikkeling van nieuwe helikoptertypes zoals de LHX, en direct betrokken kan worden in de komposiet-fabrikage. Dit laatste is uiterst belangrijk. De personeelssterkte van de spin-off activiteiten van Sikorsky zullen over een drietal jaren in de USA even groot zijn als de mankracht in de helikopterproduktie.

Het is niet zonder belang te onderstrepen dat, naast deze nieuwe factoren, het aanbod van Sikorsky-Eurair kompetitief is en binnen het budget van het Aeromobile-I programma van de Belgische Landmacht valt. Daarenboven heeft de H-76 helikopter het voordeel een multirole helikopter te zijn. Ook de Nederlandse Landmacht tendert in de richting van de multirole helikopter.

De Belgische industrie in het algemeen en de Vlaamse industrie in het bijzonder, krijgt een bijzondere doch wellicht eenmalige kans, om in deze nieuwe branche, met zijn vele spin-offs, betrokken te worden. In 1986 worden in Europa de kaarten definitief gelegd; twee blokken zullen zich wellicht vormen: Sikorsky-Westland-Agusta, enerzijds en Aerospatiale en MBB, anderzijds.

Het is verder belangrijk te onderstrepen dat de oprichting van een helikoptervestiging te verkiezen is boven elke vorm van compensaties en dit om volgende redenen.

1. De nieuwe helikopterfabriek zal circa 600 jobs bieden terwijl de indirecte tewerkstelling wordt geschat op 1.650 personen. Daarenboven toont een volgens het Planbureau uitgevoerde berekening aan dat over een periode van 10 jaar de staatsrekening via minder werklozensteun, meer geïnde sociale zekerheidsbijdragen en fiscale inkomsten wordt verbeterd ten belope van 10,1 miljard BF (4,1 miljard niet meer uit te keren werkloosheidsvergoedingen, 4,2 miljard bijkomende inkomsten van de sociale zekerheid en 1,8 miljard bijkomende fiscale inkomsten).

2. Het project kadert volledig in het beleid van de industriële vernieuwing. De technologische know-how

wordt uitgebouwd en de Belgische industrie wordt de mogelijkheid geboden deel te nemen aan omvangrijke en geavanceerde R & D-programma's en krijgt een veel grotere kans om op een continue wijze spin-offs te realiseren.

3. De compensatieformule is in principe beperkt in de tijd tot de overheidsbestelling. In tegenstelling tot de beperkte duur van elke compensatieregeling leidt een eigen onderneming tot een permanente activiteit.

4. Een nieuwe vestiging geeft ook een veel grotere zekerheid aan Belgische potentiële helikoptersubcontractors betrokken te worden bij het project en geïntegreerd te worden in de ganse luchtvaartindustrie.

5. Meteen wordt de kans geschapen om als toeleverancier ook deel te hebben in andere projecten van de Sikorsky-groep.

6. De Belgische bedrijven die indirect medewerken aan de helikopterproduktie in België, zullen eerder geneigd zijn over te gaan tot nieuwe investeringen, technologisch onderzoek en produktontwikkeling vermits de toeleveranciers zich kunnen instellen op grotere series. In het kader van zuivere compensaties zullen de subcontractors eerder aarzelen om additionele inspanningen te leveren, gezien deze slechts op kleine en in de tijd beperkte reeksen kunnen worden afgeschreven.

7. De financiële kosten van het voorraadbeheer en de reserve-onderdelen van de helikopters van het Belgische leger zullen lager uitvallen. De militaire overheid kan zich direct wenden tot de producent in eigen land.

De compensatieformule houdt ook een aantal belangrijke bezwaren in zich.

Primo, overheidsbestellingen die gepaard gaan met compensaties houden steeds een belangrijke meerprijs in.

Secundo, de ervaring met compensatieregelingen in het jongste verleden heeft ook aangetoond hoe moeilijk het is om de beloofde compensaties in daadwerkelijke bestellingen om te zetten. Technische en financiële of andere bezwaren worden gemaakt. Het uiteindelijke resultaat is veelal bedroevend, ook al omdat de compensaties kwalitatief dikwijls onder de maat blijven.

Tertio, het systeem van de compensaties is erg protektionistisch en is zeker niet van aard om ondernemingen die in het systeem ingeschakeld worden aan te moedigen tot dynamisme. Nieuwe technologieën en nieuwe investeringen blijven uit.

Quarto, compensaties wakkeren ook niet het eigen initiatief aan.

Het geheel van de voordelen van een nieuwe helikopteronderneming in Vlaanderen en de nadelen verbonden aan de compensatieformule, mogen richtinggevend zijn voor de uiteindelijke beslissing van de Belgische Regering.

Een helikopterfabriek te Oostende heeft alleen winnaars en geen verliezers en dit geldt zowel voor Vlaanderen als voor Wallonië. Daarom is het wenselijk dat de besprekingen met Eurair nv, de enige Belgische helikopterproducent, over de directe gunning onmiddellijk starten.

WIJ ZIJN WESTVLAAMS

Als jong Westvlaams reclamebureau worden wij dagelijks gekonfronteerd met een drietal taaie, maar verkeerde denkbeelden. In West-Vlaanderen stelt men al te dikwijls:

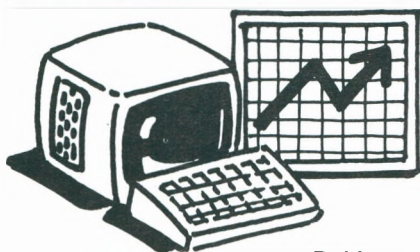
Dat een reclamebureau, in onze provincie, per definitie een obskuur éénmansbedrijfje is. Dat een reclamebureau een dure aangelegenheid is. Dat je een full-service bureau enkel in Brussel kan vinden. Uit onderstaande foto mag blijken dat wij in elk geval geen éénmansbedrijfje zijn!

Wie ons een voorstel laat uitwerken zal zien dat een degelijke service best betaalbaar kan zijn. En tenslotte, wie naastliggende pagina overloopt zal kunnen vaststellen dat je heus niet naar Brussel moet om een full-service bureau te vinden.



EN KREATIEF

MARKETING



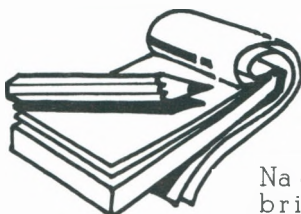
Reklame maken is een onderdeel van de totale marketingmix van ieder bedrijf. Daar waar nodig helpen wij een compleet marketingplan opstellen, maken wij het ontwerp van een marktstudie, en verzamelen wij alle gegevens die nodig zijn om onze reclame-uitingen de gewenste impact te geven.

ONTWERP



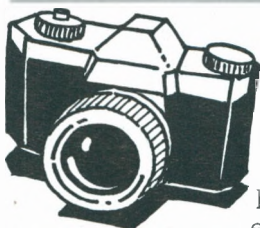
Onze ontwerpers zijn niet alleen gespecialiseerd in de lay-out van advertenties en brochures, ze hebben tevens de nodige ervaring om ook de design van uw produkten en verpakkingen te verzorgen.

COPYWRITING



Na een korte briefing en/of uitgebreid interview met de klant, zetten onze copywriters een pasklare tekst op papier. Vertalen uit en naar het Frans en Engels gebeurt door eigen mensen, voor de andere talen doen wij een beroep op gespecialiseerde externe medewerkers.

FOTOGRAFIE



Voor de meest uiteenlopende opdrachten hebben wij een kleine, maar degelijke fotostudio ingericht. Onze industriële fotograaf brengt uw produkten langs hun beste zijde in beeld. Grotere opdrachten worden toevertrouwd aan meer gespecialiseerde studio's.

PRODUKTIE



Voor de productie van onze verschillende uitgaven beschikken wij over de meest geavanceerde fotoset-apparatuur. Wij zijn geen drukkers, maar onze productieafdeling levert wel volledig afgewerkte drukklare documenten en filmmontages. Wij werken samen met de drukkerijen die ons de hoogste kwaliteit leveren aan de beste prijzen.

UITGEVERIJ



Naast de verschillende dhz-tijdschriften die wij in de beide landstalen op de markt brengen, realiseren wij ook tijdschriften in opdracht van derden. Wie overweegt met een eigen tijdschrift van start te gaan, of een produktgericht boek op de markt wil brengen, doet er goed aan eerst ons te contacteren.

full service naast de deur



Samsonite-Torhout breidde uit

Samsonite-Torhout, een productie-afdeling van Samsonite-Oudenaarde, heeft begin 1985 zijn verruimde bedrijfsruimte in gebruik genomen.

De uitbreiding met 2.650 m² bracht toen de te Torhout beschikbare ruimte op 8.350 m².

Samsonite-Torhout is een productie-eenheid van Samsonite-Europa, waar soepele koffers, reistassen, schoudertassen, kledinghoezen en allerlei andere reisartikelen uit zacht kunstleder en polyamide vervaardigd worden.

Te Oudenaarde worden de kunststofkoffers gemaakt. Daar is ook het Europees hoofdkwartier gevestigd, evenals het centraal magazijn, van waaruit ook de Torhoutse produkten worden verstuurd over gans Europa.

Samsonite-Europa werd in 1966 gesticht en is dus zopas 20 jaar geworden. Samsonite-Torhout heeft een andere voorgeschiedenis en gaat in feite terug tot in het jaar 1961, stichtingsjaar van Oda lederwarenfabriek te Torhout.

In 1970 werd er een eerste nieuwbouw aangevat op het industrieterrein te Torhout, op de huidige lokatie. Dit eerste gebouw was 60 op 60 m, zijnde 3.600 m² groot. De firma Oda fabriceerde daar haar soepele reistassen en koffers.

In 1973 ging het kapitaal van Oda volledig in han-

den van Samsonite en in 1975 werd het Oda-bedrijf volledig in Samsonite geïntegreerd en ermee gefusioneerd. Belangrijk hierbij was wel dat van dan af Samsonite officieel beschikte over een reeks 'zachte' produkten, zijnde reistassen en koffers, waar de basisprodukten tot dan toe alleen uit 'harde' kunststoffen-koffers bestonden.

In 1980 werd de bebouwde oppervlakte te Torhout opgedreven tot 5.700 m², om begin 1985 naar 8.350 m² uitgebreid te worden.

Te Torhout zijn de volgende afdelingen gevestigd: de leiding van de technische administratie, de ontwerp- en design-afdeling, de productieontwikkeling en engineering, de aankoop- en magazijnadministratie, de kwaliteitskontrolle met haar eigen laboratorium.

In deze opstelling komt duidelijk naar voor hoe het bedrijf instaat zowel voor de eigen aankoop van grondstoffen en machines, als voor het ontwerpen van de nieuwe produkten. Verder wordt de volledige productiecyclus te Torhout uitgewerkt, terwijl de kwaliteitszorg een zeer belangrijke rol speelt in het ganse gebeuren. De kwaliteit is immers, zoals voor alle Samsonite-produkten, een basisgegeven op een hoog-konkurrentiële markt. In deze zin heeft het eigen laboratorium een fundamentele opdracht, zowel bij de kwaliteitskontrolle van de geleverde goederen als bij het nazicht van het eigen eindprodukt.

De productie van het kwaliteitsprodukt steunt



onder meer op de voortdurende aanpassing van het machinepark. Zo beschikt de kapafdeling over de modernste stansmachines en elders is er een volautomatische en elektronische naaiapparatuur voor bepaalde moeilijke bewerkingen op decoratiestukken. Ook op de assemblage-afdeling worden de meest vooruitstrevende industriële technieken toegepast.

De tewerkstelling bestaat in hoofdzaak uit vrouwen die instaan voor het kappen, het stikken en het naaien. De aanwervingen gaan steeds omhoog: in 1983 was er een aanwervingssaldo van 55 personen, in 1984 waren het er 89 en in 1985 nogmaals 60. De tewerkstelling steeg van 224 in 1982 naar 279 in 1983, 368 in 1984 en 428 in 1985. Van deze 428 tewerkgestelden eind december 1985 waren er 23 staf- en administratiefuncties en 405 personen in de produktie. De Torhoutse tewerkstelling bedraagt ongeveer de helft van de tewerkstelling te Oudenaarde (858). In gans Europa stelt Samsonite 1.982 personen tewerk in 1985, tegenover 900 in 1982.

GOM - West-Vlaanderen pleit voor behoud expansiewetgeving in de vorm van rentesubsidie en kapitaalspremie en een grotere differentiatie ten gunste van de ontwikkelingsgebieden

In zitting van 10 december 1985 heeft het Direktiekomitee van de GOM - West-Vlaanderen aandacht besteed aan de door de Regering in het vooruitzicht gestelde wijzigingen inzake de economische expansiewetgeving.

Het volgende standpunt werd ter kennis gebracht aan de heer W. Martens, Eerste Minister, de heer Ph. Maystadt, Minister van Economische Zaken, en de heer G. Geens, Voorzitter van de Vlaamse Regering.

Waar het gaat om algemene steunverlening, geldend voor het gehele land, is het inbouwen van de steunverlening in de fiscale wetgeving in de vorm van een tax-credit blijkbaar een goede oplossing, duidelijk en eenvoudig hanteerbaar en selektief naar de gezonde bedrijven toe. Dit stelsel biedt echter geen of niet de beste oplossing voor een aantal gevallen.

Ervaring met *nieuwe* projecten leert dat de direkte steun onder de vorm van een rentesubsidie of kapitaalspremie een belangrijk gegeven is, ook voor kandidaat-investeerders uit het buitenland. Er moet bijzondere aandacht worden gegeven aan de effectiviteit van de steunmaatregelen en hierbij is de concurrentie vanuit de regio's in de buurlanden in overweging te nemen. Beklemtoond wordt dat ons land zeer sterk de concurrentie ondergaat van de Investeringspremieregeling toepasbaar in bepaalde gebieden van Nederlands Limburg en in het Noorden van Nederland. Een eventueel eerder exclusieve nadruk op betoelaging van *industriële* activiteiten die voor een verhoudingsgewijs belangrijke groei van de tewerkstelling zorgen is in niet-ontwikkelingszones te rechtvaardigen.

Vooraf voor de kleine en middelgrote ondernemin-

gen, eventueel ook uit het buitenland aan te trekken, moet het effect van de steunverlening zo direkt en doorzichtig mogelijk zijn. Voor het scheppen van toekomstige arbeidsplaatsen moet thans in belangrijke mate op kleine en middelgrote ondernemingen worden gerekend. Rekening houdend met de ondernemings- en financiële structuur van de KMO's, de nog steeds eerder moeilijke toegang op de kapitaalmarkt en de beperkte mogelijkheden van autofinanciering, is het onbetwistbaar dat rentesubsidie en kapitaalspremie een grotere doeltreffendheid hebben bij investeringsbeslissingen dan een stelsel van belastingverlaging, zeker wanneer de startperiode beperkte winstvooruitzichten biedt. Voor de KMO's werken rentesubsidie en kapitaalspremie als een vorm van prefinanciering. Het is vooral in de startfase dat de steunverlening een konkrete en direkt meetbare vorm moet aannemen.

Via fiscale maatregelen van algemene aard is er geen enkele differentiatie ten gunste van achtergebleven gebieden. Naast de algemene steunverlening moet er in elk geval een regionale expansiewetgeving verzekerd blijven, die in grotere mate dan in het verleden diskriminerend is ten gunste van de door de EG erkende ontwikkelingsgebieden. Ook nu nog moeten er specifieke impulsen gegeven worden in deze ontwikkelingsgebieden, vooral nu dat de prikkel tot investeren eerder gering is, waardoor de agglomeratieve voordelen (onder meer inzake aanwezigheid van onderzoekscentra, laboratoria, hoger onderwijs, communicatievoordelen en dergelijke) meer nog dan vroeger de lokalizatiekeuze beïnvloeden. Het noodzakelijke regionaal selektieve element zal het best zijn effectiviteit bereiken via een stelsel van rentesubsidie en kapitaalspremie, om de reeds vernoemde redenen. Ook voor de steunverlening aan KMO's moet een voldoende grote diskriminatie ten gunste van de ontwikkelingsgebieden voorzien worden.

De GOM - West-Vlaanderen rekent er op dat deze elementen de nodige aandacht zullen krijgen bij de bepaling van de te voorziene maatregelen inzake expansiewetgeving.

Het derde bedrijvencentrum komt in Roeselare

Op 6 januari 1986 werd te Roeselare, op initiatief van de GOM - West-Vlaanderen het Bedrijvencentrum Regio Roeselare nv opgericht. Naast de GOM - West-Vlaanderen participeren volgende ondernemingen in de nieuwe naamloze vennootschap: Intercom nv, de Nationale Investeringsmaatschappij nv, Philips nv, Dumo Plastics nv en Rodenbach Brouwerij nv. De Bank van Roeselare en West-Vlaanderen verleent haar aktieve steun aan dit projekt. Het maatschappelijk kapitaal bedraagt 18 miljoen frank. De Bank van Roeselare stelt een 'soft boan' van 5 miljoen frank ter beschikking.

In haar eerste vergadering besliste de Raad van Bestuur de heer J. Sercu, Voorzitter van de Bank van Roeselare, te benoemen tot Voorzitter.

een
Westvlaamse
bank
voor
Westvlaamse
welvaart



**bank van
roeselare**

Zetel: Noordstraat 38, 8800 Roeselare
74 agentschappen in West-Vlaanderen

Het Bedrijvencentrum te Roeselare is, na de geslaagde realisaties in het Kortrijkse en het Brugse, het derde soortgelijk initiatief van de GOM - West-Vlaanderen.

Het is de bedoeling grond aan te kopen op het bedrijventerrein Roeselare-Noord (Beveren-Roeselare) om er een nieuw Bedrijvencentrum op te richten. Dit centrum zal een verhuurbare oppervlakte van 1.500 m² omvatten, geschikt voor 25 startende ondernemers. De investering zal 25,5 miljoen frank bedragen. Het Bedrijvencentrum Regio Roeselare zal uitgebouwd worden tot een motor voor de creatie van nieuwe ondernemingen in Midden-West-Vlaanderen.

Het initiatief stoelt op twee basisgedachten. Primo: vele jonge mensen hebben ideeën, maar de risicovomvang door de vele onbekenden eigen aan het ondernemen doen vele jongeren aarzelen om de stap naar het ondernemerschap te zetten. Secundo: er schuilen in het profiel van een jonge ondernemer een aantal kenmerken die veelal aan de basis liggen van het vermogenverlies. De jonge ondernemer bezit dikwijls durf en fantasie, doch hij legt wellicht te gemakkelijk de nadruk op de technische kennis en kunde en durft wel eens de financiële- en marktaspekten te vergeten. De jonge ondernemer kan door zijn technisch entoesiasme ook niet altijd de nodige discipline opbrengen. Daarenboven gaat hij veelal de fout te veel middelen te stoppen in de huisvesting. De formule van het Bedrijvencentrum moet de oorzaken van het vermogenverlies zoveel mogelijk verminderen.

De bedoeling van het genomen initiatief is beginnende ondernemers te helpen starten en hun creativiteit gemakkelijker tot resultaten te brengen. Konkreet wordt gezocht naar nieuwe initiatieven inzake kleinschalige en meestal op innovatie gerichte bedrijven. Het is hierbij de bedoeling het start risico te beperken.

Een Bedrijvencentrum kan de startende ondernemers drie belangrijke voordelen aanbieden: een aangepaste, niet te dure bedrijfsruimte, een reeks gemeenschappelijke diensten en, indien gewenst, begeleiding door de manager van het Centrum voor diverse aspecten van zijn taak.

Het Bedrijvencentrum, dat gehuisvest zal worden op het bedrijventerrein Roeselare-Noord, zal plaats bieden aan een 25-tal bedrijven. Het Centrum dat een doorgangsfunctie wenst te vervullen voor startende ondernemingen zal van die aard zijn, dat aan elk bedrijf een eigen identiteit gewaarborgd wordt.

Als streefdatum voor het operationeel worden van het Bedrijvencentrum wordt vooropgesteld midden 1986. Kontakten zullen ook gelegd worden met de verschillende organisaties die bij de begeleiding van startende bedrijven betrokken zijn. Door een nauwe samenwerking van deze instellingen en organisaties met het Bedrijvencentrum Regio Roeselare wordt een noodzakelijke extra steun verleend aan het initiatief.

De initiatiefnemers hopen dat uit het Bedrijvencentrum volwassen zelfstandige bedrijven groeien. Op deze wijze wordt een belangrijke basis gelegd voor duurzame werkgelegenheid.

Sinds 1919

De Kortrijkse Verzekering nv

**Uw zekerheid,
ook na de pech**

Geïntegreerde aktie voor de ontwikkeling van de Westhoek in het vooruitzicht

Door de Verordening nr. 1787/84 van de EG-Raad dd. 19 juni 1984 inzake het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) werden voor de Westhoek nieuwe mogelijkheden geschapen. De Westhoek is het enige gebied in West-Vlaanderen dat door de EG als ontwikkelingsgebied is erkend en omvat de bestuurlijke arrondissementen Diksmuide, Ieper en Veurne, met een gezamenlijke bevolking van circa 201.100 personen binnen een gebied dat ongeveer 38% van West-Vlaanderen beslaat.

De nieuwe bepalingen van het EFRO voorzien in de mogelijkheid om te komen tot een geïntegreerde aktie, waarbij voorrang kan gegeven worden aan investeringen en akties die deel uitmaken van een geïntegreerde aanpak inzake ontwikkeling. Er zal steun kunnen verkregen worden van diverse EG-Fondsen, zoals het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), het Europees Sociaal Fonds (ESF), het Europees Oriëntatie- en Garantiefonds voor de Landbouw (EOGFL).

Onmiddellijk na het bekend worden van het nieuwe EFRO-reglement heeft de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij West-Vlaanderen (GOM - West-Vlaanderen) stappen ondernomen met het oog op het opmaken van een geïntegreerd aktieprogramma voor de Westhoek. Dit heeft geleid tot de EG-Beschikking van 21 december 1984 inzake verlening van bijstand voor een studie ter voorbereiding van een geïntegreerde aktie voor de Westhoek. De betrokken studie werd, met financiële steun van de EG en het Vlaamse Gewest, opgemaakt door het Westvlaams Economisch Studie-bureau, met de GOM - West-Vlaanderen als verantwoordelijke.

De studie ter voorbereiding van een geïntegreerde aktie voor de Westhoek werd midden november 1985 neergelegd bij het Vlaamse Gewest en de EG.

De studie omvat vooreerst een analyse van de sociaal-economische situatie van de Westhoek. Uit dit inzicht, met inbegrip van de ontleding van de resultaten van voorbije akties voor de Westhoek, is de algemene ontwikkelingsstrategie voor de Westhoek afgeleid. In dit tweede deel (ontwikkelingsstrategie) wordt, tegen de achtergrond van vooruitzichten inzake verloop van bevolking en beroepsbevolking, gewezen op de noodzaak van verdere ontwikkeling van de industrie, maximaal inspelend op het eigen potentieel en via een vorm van gebundelde dekoncentratie, de mogelijkheden van toeristische expansie in de Westhoek en op de diversifikatie en intensifiëring in land- en tuinbouw; dit geheel moet worden ondersteund door een verbeterde infrastrukturele onderbouw (in brede zin) en aangepaste opleiding, omscholing en bijscholing.

In een derde deel wordt deze strategie op grond van konkrete voorstellen uitgewerkt in termen van haalbaarheid, met opgave van financierende instanties, kostprijzen en timing. De konkrete voorstellen omvat-

ten onder meer de oprichting van een bedrijvencentrum te Ieper, de aangepaste uitbouw van bedrijventerreinen, de verdere uitbouw van de jachthaven te Nieuwpoort, de oprichting van een Fonds voor promotie van de toeristische aktiviteit in de Westhoek, akties ten voordele van de ontwikkeling van de tuinbouw, geïntegreerde akties op het vlak van waterbeheersing, drinkwatervoorziening en afvalwaterzuivering, opleiding evenals om- en bijscholing via het Onderzoeks- en Voorlichtingscentrum voor Land- en Tuinbouw (Beitem), via de Vormingsinstituten en de Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening. Ook de noodzaak van grensoverschrijdende samenwerking wordt aangegeven.

De raming van de totale kostprijs van het 5-jaren-programma overtreft 3 miljard fr. Vanwege het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling wordt ruim 1 miljard fr. steun gevraagd, van het Europees Oriëntatie- en Garantiefonds voor de Landbouw circa 300 miljoen fr. en het Europees Sociaal Fonds ongeveer 136 miljoen fr. tijdens de periode 1986-90.

Onderstreept wordt dat, in tegenstelling met recente persberichten, er in de Westhoek wel degelijk nog steun kan verkregen worden van het ESF, althans indien de thans neergelegde studie leidt tot het aanvaarden van een geïntegreerde aktie voor de Westhoek. In het Besluit van de EG-Kommissie dd. 30 april 1985 inzake het ESF is sub. 41 aangegeven dat er geen regionale beperking geldt voor akties die deel uitmaken van een geïntegreerd programma waarvoor uit twee of meer financieringsinstrumenten van de Gemeenschap bijstand verleend wordt.

Verwacht wordt dat in de komende maanden een beslissing zal genomen worden betreffende goedkeuring van een geïntegreerde aktie voor de Westhoek. Uiteraard zullen dan jaar na jaar de konkrete dossiers moeten voorgelegd worden voor het verkrijgen van de bijstand uit EG-fondsen.

Het is meteen duidelijk dat vooreerst de Overheid (Vlaamse Gewest, Provincie, gemeenten, RVA en andere) zelf zal moeten beslissen tot uitvoering van de voorgestelde aktiepunten en dat ook de privé-sektor medewerking zal moeten verlenen.

De voorbereidende studie zal naar verhoopt het startpunt worden van een gekoördineerde inzet van middelen, waarbij alle geledingen van de bevolking van de Westhoek hun aktieve medewerking en ondersteuning zullen verlenen.

Deze aktie om te komen tot een geïntegreerde aanpak van de Westhoekproblematiek werd door de GOM - West-Vlaanderen toegelicht op een perskonferentie te Brussel op woensdag 8 januari 1986. Op dezelfde dag werd ook te Diksmuide, een van de groeikernen in de Westhoek, een voorlichtingsvergadering gehouden ten behoeve van alle betrokkenen uit de Westhoek en de sectoren die het effectief worden van het voorgestelde programma zullen moeten dragen.

De studie is momenteel in druk. Zij verschijnt in de tweede helft van februari in de Reeks Facetten van West-Vlaanderen.

Barco Electronic wint Grote Oscar

Barco Electronic nv heeft de Grote Oscar voor de uitvoer gekregen van de Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel.

Barco (Belgian American Radio Corporation) startte in 1934 met de produktie van radiotoestellen en in 1945 werd een eerste TV-toestel ontworpen voor ontvangst van de BBC.

Momenteel is Barco belangrijk in de wereld van de video en de datadisplays. Het stelt 750 personen tewerk.

In 1985 werden in totaal 50.000 toestellen geproduceerd, waaronder video- en data-projectoren, monitoren en ook kleuren-TV's.

Barco Electronic heeft een omzet van 2,7 miljard frank, wat een stijging van 26% betekent tegenover 1984. Ongeveer 75% van de omzet wordt gerealiseerd in export.

De Barco-TV is van bij het begin een apparaat geweest met de meest-diverse funkties en standaarden. Het is altijd snel aanpasbaar geweest aan de vereisten van de buitenlandse markt. Zodoende zijn de Barco-multistandard kleuren-TV's de wereld rond geëxporteerd.

Sinds 1968 ontwerpt Barco ook monitoren voor

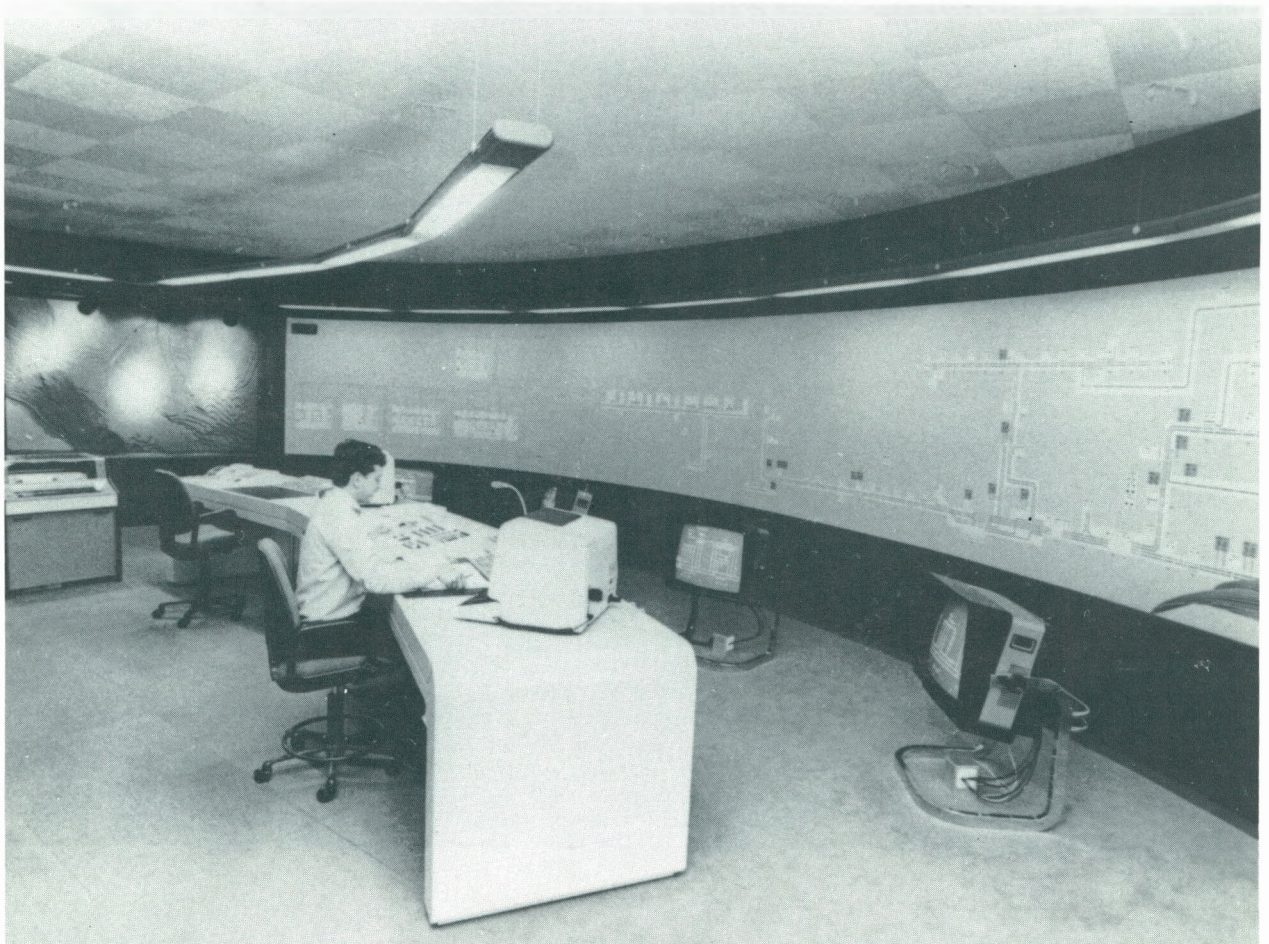
televisie-stations en videoproduktie-maatschappijen. Deze monitoren werden verder uitgewerkt tot computer-monitoren, waarbij de link gelegd wordt tussen video en computer.

Gestart als videoprojector voor lijnvliegtuigen werd de Barcovisio III uitgebouwd tot een veelzijdige video- en dataprojektor.

West-Vlaanderen vraagt erkenning voor Europees Sociaal Fonds

Het Directiecomitee van de GOM - West-Vlaanderen heeft in zijn vergadering van 12 februari jongstleden een nota goedgekeurd die aan de Belgische overheid en aan de EG zal worden overgemaakt in verband met de uitsluiting van West-Vlaanderen bij de tussenkomsten van het Europees Sociaal Fonds.

Sinds het Besluit nr 85/261 van de Europese Commissie van 30 april 1985, waarbij de richtsnoeren voor het Beheer van het Europees Sociaal Fonds gedurende de jaren 1986-88 worden vastgelegd, wordt West-Vlaanderen niet opgenomen als 'zone met grote langdurige werkloosheid, bepaald aan de hand van de werkloosheidspercentages en het bruto intern produkt'. Daarbij wordt het werkloosheidspercentage voor 70%



Barco-monitoren bij de spoorwegen te Puidoux (Zw.).

Konvert Adviezen pvba

Selektie
van vast personeel

Konvert Bureau pvba

Uitzendkantoor
tijdelijk personeel

Kortrijk
Robbeplein 5
Tel. (056) 21.45.70

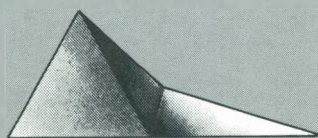
Brugge
Hoefijzerlaan 38
Tel. (050) 33.16.66

Roeselare
Galerij St.-Michiels 4
Tel. (051) 20.33.61

Deinze
Bullenstraat 4
Tel. (091) 86.83.33

Eeklo
Stationstraat 107
Tel. (091) 77.08.44

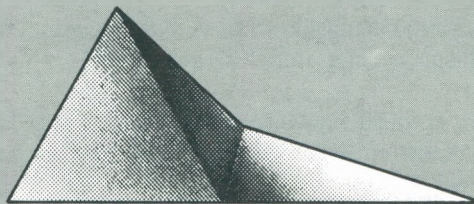
Streekeigen vertrouwd
met de eigen
kenmerken van
mensen en bedrijven



konvert

konverteert

geschikte mensen voor passende bedrijven
geschikte bedrijven voor passende mensen
sinds 1964



KONVERT SELEKTIE

KONVERT ADVIEZEN pvba rekruteert en selekteert bedrijfspersoneel in opdracht van zowel grote als kleine ondernemingen en verzorgt die konversie met professionele trefzekerheid.

De methodiek is wetenschappelijk gefundeerd en proefondervindelijk gegroeid op grond van duizende uitgevoerde selektie-opdrachten en geschiktheidsonderzoekingen.

Een staf van bedrijfspsychologen, personeelskonsulenten, maatschappelijke assistenten, adviseurs in vorming en loopbaan, samen met een team van praktijkmensen met doorgewinterde ondervinding, zorgen voor bewijsbare resultaten en overtuigende referenties.

Noch financieel, noch politiek, noch ideologisch gebonden werkt KONVERT onafhankelijk op een strikt deontologische wijze.

KONVERT INTERIM

Rentabiliteit in productie en kantoor vereist ingrijpende methoden. De behoeften aan arbeiders of bedienden zijn niet bestendig dezelfde van het begin tot het einde van het jaar.

Regulariserende aanpassingen aan het bedrijfsritme zijn nodig. Zonder gebruik van interims is elke personeelsbezetting altijd ergens of onder- of overbevolkt.

Efficiënt georganiseerde ondernemingen hebben slechts het strikt nodige kernpersoneel in dienst dat voortdurend op volle capaciteit ingezet wordt.

Ter aanvulling of vervanging brengt de bliksemsnelle mobilisatie van vooraf geselecteerd, tijdelijk personeel de rationele, flexibele en economische oplossing.

Veelal zelfs zijn interims vitale werkkrachten die het vast personeel stimuleren!

De doeltreffendheid van KONVERT-interims is bewezen door hun werkinteresse, aanpassingsvermogen en veelzijdige toepassingen. KONVERT kiest zorgvuldig zijn uitzendpersoneel. Ze leveren maximum nut omdat ze er goed van bewust zijn dat er op hen nooit opnieuw een beroep zal gedaan worden ingeval bedrijven ontevreden over hun prestaties blijken.

De interim-methode verstrekt een beweeglijk dynamisme en is een innoverende werktechniek die nu ter beschikking staat van alle progressieve ondernemingen, grote én kleine!

Zeervle bedrijven van de streek werken - sinds reeds vele jaren - tot hun volledige voldoening met KONVERT-interims!

en het bruto binnenlands produkt per capita voor 30% in rekening gebracht bij de bepaling van deze zones.

Zowel de gevolgde werkwijze als de gebruikte cijfers werden van meetaf aan door de GOM - West-Vlaanderen in vraag gesteld.

Vooreerst blijkt uit het voorliggend verweerschrift van de GOM - West-Vlaanderen dat het niet opgaat het welvaartsniveau van een regio te bepalen bij middel van het bruto binnenlands produkt. Dit geeft de binnen de regio gecreëerde inkomens weer, waar in feite het besteedbaar inkomen belangrijk is. Neemt men het BBP, dan staat de provincie West-Vlaanderen op de derde plaats, na de provincie Antwerpen en Brabant; naar het belastbaar inkomen per inwoner valt West-Vlaanderen op de 7de plaats op 9 provincies, juist vóór Limburg en Luxemburg.

De GOM - West-Vlaanderen is van oordeel dat het relatief welvaartsniveau van de provincie West-Vlaanderen sterk overschat wordt door het BBP per inwoner als criterium te hanteren.

Technisch valt daarbij op te merken dat de meest-recente gegevens van het NIS betreffende het BBP betrekking hebben op het jaar 1979; de extrapolering naar 1985 toe gebeurde daarna volgens weinig akkurate werkhypotesen.

De inkomensstatistieken daarentegen zijn van jaar tot jaar beschikbaar tot 1983. Deze gegevens zijn daarenboven beschikbaar per arrondissement; het BBP is alleen beschikbaar per provincie. Volgens de gegevens van de inkomsten komt West-Vlaanderen telkens duidelijk op de 6de of 7de rang.

Een tweede benadering is deze langs de werkloosheidscijfers. Ook hier is de basisbenadering van de EG-kommissie kritisch te bekijken. De gegevens werden opgemaakt aan de hand van de absolute cijfers van werkzoekenden en van de beroepsbevolking. Deze werden verder berekend naar de arrondissementen toe.

Er bestaan echter zeer betrouwbare RVA-gegevens per arrondissement van de geregistreerde werkloosheid, volgens de eigen geharmonizeerde definitie van de EG (ingeschreven niet-werkende werkzoekende). En dat, terwijl de EG betoogt over geen gegevens over de werkloosheid per arrondissement te beschikken.

Hetzelfde geldt voor de gegevens over de beroepsbevolking op arrondissementeel niveau. Deze kan perfect geraamd worden, wat dan ook door het West-vlaams Economisch Studiebureau (WES) gebeurde.

Zodoende bekam het WES arrondissementele gegevens over de werkloosheid (die volgens beide bronnen 37.183 werkzoekenden op 433.602 personen bedraagt voor gans West-Vlaanderen). De combinatie van beide gegevens geeft voor West-Vlaanderen een werkloosheidsdruk (in april 1985) van 8,6%.

Per arrondissement heeft het arrondissement Oostende een werkloosheidsdruk van 11,3%, gevolgd door de Westhoek (de arrondissementen Diksmuide, Ieper en Veurne) met 9,3% en het arrondissement Brugge met 9,1%. De laagste werkloosheidsdruk ligt in de arrondissementen Roeselare-Tielt (7,4%) en Kortrijk

(7,2%). Deze laatste arrondissementen kennen daarenboven een concentratie van de bevolking, wat de lage werkloosheidsdruk voor de provincie in haar geheel mede bepaalt.

Kombineert men de positieve indikator 'belastbaar inkomen' met de negatieve indikator 'werkloosheidsgraad', dan komt West-Vlaanderen na de provincies Brabant en Antwerpen op de derde gunstigste plaats; deze beide provincies zijn echter wel opgenomen in de lijst van de Bijlage van Besluit nr 85/261. Daarenboven situeert de Westhoek zich onder de provincie Namen, zelf 6de op 9 provincies en het arrondissement Oostende situeert zich onder de provincie Luik, 5de op de ranglijst van de provincies.

Aansluitend op de konklusies van bovenvermelde herberekening van de voorgestelde gegevens, meent de GOM - West-Vlaanderen daarenboven dat ook nog enkele andere welvaartsfactoren belangrijk zijn bij een beoordeling van de toestand. Zeer indikatief terzake is de uitbouw en bereikbaarheid van de verzorgingsstructuur in de betrokken regio. Deze is relatief zwak te noemen in grote delen van West-Vlaanderen, vooral in de Westhoek.

Tenslotte meent de GOM - West-Vlaanderen dat bij de beoordeling van de sociaal-economische impact van de werkloosheid een afzonderlijke waarde dient gehecht te worden aan de werkloosheid bij mannen en vrouwen. Het aandeel van de kostwinners en alleenwonenden onder de mannelijke werklozen bedraagt immers in België ongeveer 38%, tegenover slechts 9% bij de vrouwen. Vermits het aandeel van de mannen in de totale werkloosheid relatief groot is in West-Vlaanderen, versterkt dit de argumentatie om ook de provincie West-Vlaanderen op te nemen in de lijst van potentiële rechthebbenden van het Europees Sociaal Fonds.

Op te merken valt wel dat de Westhoek als ontwikkelingsgebied (en tevens rekonversiezone) in aanmerking komt voor steun van het Europees Sociaal Fonds, voor zover er een geïntegreerd actieprogramma door de EG-kommissie wordt goedgekeurd, waarbij meerdere Fondsen in aanmerking komen.

Nu reeds is de Westhoek door de EG erkend als ontwikkelingsgebied en komt het in aanmerking voor het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO).

Door een beschikking van de EG-kommissie van 21 december 1984 werd beslist een studie te laten uitvoeren voor een geïntegreerd plan van de Westhoek. Het betrokken eindrapport werd midden november 1985 neergelegd. Daarin worden suggesties gedaan die niet alleen het Europees Sociaal Fonds (ESF) en het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) aanbelangen, maar ook het Europees Oriëntatie- en Garantiefonds voor de Landbouw (EOGFL).

Op basis van alle voorgaande gegevens is het duidelijk dat West-Vlaanderen als geheel ten onrechte niet werd erkend als gebied waar steun van het ESF bij prioriteit dient te worden verleend.

Wanneer u aan administratieve automatisering denkt dan heeft u specifieke vragen die een korrekt antwoord vereisen.

General Systems Europe geeft die !



Wij werken met één merk
Dat zegt genoeg !

Vraag onze referentielijst
Die zegt ook genoeg !

GENERAL SYSTEMS EUROPE NV
Kortrijksesteenweg 321 Bus 15
8730 Harelbeke 056 / 71.34.74

Antwoordcoupon



Ja, stuur mij uw referentielijst ☐
Kontakteer me voor een afspraak ☐

Naam : _____
Bedrijf : _____
Adres : _____
: _____
Tel. : _____

Terugsturen aan General Systems Europe nv
Kortrijksesteenweg 321 Bus 15
8730 Harelbeke 056 / 71.34.74

Sofinal nv wint Oscar

Sofinal nv uit Waregem, gesticht in 1945, werd zopas bedacht met een Oscar voor de uitvoer 1985. Sofinal is actief op het domein van de syntetische weefsels. In 1985 boekte Sofinal een omzet van 3,3 miljard frank, tegenover 2,3 miljard frank in 1984; er was een cash-flow van 400 miljoen frank in 1985. Het totaliseerde een productie van 110 miljoen m² geweven stoffen. Voor 1986 wordt er gerekend op een cash-flow van 500 miljoen frank en een omzet van 4 miljard frank.

Sofinal participeert tevens in het Reis-Center sv, de Weverijen Sofinal nv en in Sofiprint nv, allen te Waregem gelegen en in Silversilk te Kluisbergen. Tevens is het bedrijf uitgesplitst naar Sofisize en Sofitiss.

Voor 1986 worden er nog een reeks investeringsplannen bekend gemaakt ten belope van 1,3 miljard frank en een nog verdergaande decentralisatie. Het bedrijf Soficoat zal de résigné-activiteiten van de groep verzamelen en gebruiken, terwijl Sofispin als spinnerij van start gaat, met een productie van 600 ton per jaar (met 30 personeelsleden in 5 ploegen). De produktielijn van Soficoat moet in september starten en zal een jaar-kapaciteit van 15 miljoen meter hebben. In het kader van deze uitbreidingsplannen kocht Sofinal in 1985 11,65 hectare investeringsgrond voor vestiging van een nieuw bedrijf op het industrieterrein Deerlijk-Waregem.

De Oscar voor de uitvoer werd echter toegekend voor de huidige activiteiten. Met een personeelsbestand van 424 personen, heeft Sofinal momenteel een driedovoudige productie: nylon (stoffen voor voeringen, stofjassen en anoraks), polyesterkatoen (geklede schorten, anoraks, sportkledij en beddelakens) en nylon pocketing-produkten.

De uitvoerlanden zijn in hoofdzaak gans Europa, Israël, Noord- en Zuid-Afrika en Canada.

Westvlaamse Textieldagen

Van 1 tot 4 maart 1986 gaan in de Hallen te Kortrijk de 29ste Westvlaamse Textieldagen door. Het aantal bezoekers dat op deze nieuwe lokatie naar deze manifestatie komt, groeit van jaar tot jaar. Toen in 1984 voor het eerst in de Hallen werd geëxposeerd, bedroeg het aantal bezoekers 10.600; in 1965 waren het er reeds 23.000. Voor dit jaar wordt gestreefd naar 30.000 bezoekers. Overigens wordt de expositieruimte van 10.000 m² op 14.000 m² gebracht. Dit is te wijten aan een verruimde deelname zowel uit de textiel- als uit het konfektiebranche uit West- en Oost-Vlaanderen en aan de ruimere gamma van colloquia, Akademische zittingen en evenementen. Tevens is er een speciaal Vlasdorp, gebouwd op 900 m² in de inkomhal.

Uit de voorbereidende dokumenten blijkt dat de Belgische textielindustrie in 1985 zijn productie op een vrij hoog niveau kon handhaven, met zelfs nog 1% aangroei, maar voornamelijk dat de machinebezetting op

een behoorlijk niveau werd benut: 77%. Het orderboek bleef verzekerd voor 2,1 maand.

Per sektor deed de kledingtextiel het goed; de woningtextiel kende een verzwakking, waarbij de tapijten een verminderde productie-activiteit van 5% kende. De resultaten in de meubelstofsektor zijn reeds sinds 1982 negatief. De technische weefsels daarentegen kenden een belangrijke groei.

Bekend is hoe ongeveer 80% van het omzetcijfer voor de Belgische textiel gerealiseerd is op de exportmarkten; 60% van onze productie gaat in feite naar de EG-landen. De EG-markt kent momenteel een vertraging in de aankoop, wat voor de nabije toekomst moeilijkheden kan geven. Daartegenover staat een zeer goede prestatie op Amerika; de verlaging van de dollarcoers kan daar echter voor moeilijkheden zorgen.

Globaal hebben de Belgische textiel- en kledingfabrikanten in 1985 voor ongeveer 235 miljard frank geëxporteerd, wat ongeveer 7,5% voor de totale Belgische export is.

De tewerkstelling per eind 1985 was op peil gebleven, met 60.000 tewerkgestelden in de textiel en 41.000 in de konfektie. Voor de zeer nabije toekomst wordt echter een lichte daling verwacht ingevolge de invoering van de nieuwe technologieën. Deze nieuwe technologieën hangen samen met de 40 miljard frank investeringen in de laatste jaren, waarvan 11 miljard frank in 1985 alleen.

Voor de kledingsnijverheid specifiek dient vastgesteld hoe er in 1985 toch een daling met 1.500 tewerkgestelden werd genoteerd, in hoofdzaak te wijten aan de sluiting van twee grote Jeans-verwerkende bedrijven in België. Import en export blijven echter ongewijzigd terwijl de graad van de produktiekapaciteit rond de 85% blijft.

Beide sectoren samen, de Textiel en de Kleding, hebben uiteraard heel wat belangstelling voor de jaren 1986-87, na het beëindigen van het textielplan. Daardoor werd de competitiviteit inderdaad hersteld, maar de directe vooruitzichten zijn, volgens een recente McKinsey-studie minder hoopvol op het tewerkstellingsvlak.

Rederlijkerwijze mag een personeelsvermindering van 4.500 arbeidskrachten verwacht worden over twee jaar, als gemiddelde tussen de optimistische visie van -2.500 tewerkgestelden en de pessimistische die -9.000 à 10.000 tewerkgestelden vooropstelt.

Een tweede vraag is deze naar de regionalisatie van de sectoren. Aangezien de Vlaamse regering met moeite voldoende geld schijnt te krijgen uit de erfenisrechten om de Limburgse mijnen te ondersteunen, blijft de vraag wat er op dit vlak voor de Textiel en de Kleding kan worden verwacht.

Ten derde is er de vraag naar de modaliteiten van een verlenging van het Multivezel-akkoord, dat op 31 juli 1986 verloopt. Wat zal terzake de houding zijn op het gebied van de invoer-kwota uit zogenaamde ontwikkelingslanden, die in werkelijkheid reeds uitgroei-den tot reële concurrenten.

Belgisch-Engelse vennootschap der ferry-boats nv

Maatschappelijke zetel en Algemene Directie
Montoyerstraat 17/19 - 1040 Brussel
Tel. 02/513 06 60 - Telex 23584

Train-ferry

Dagelijkse Ferrydienst tussen Zeebrugge en Harwich

Loodswezenstraat - 8380 Zeebrugge - Tel. 050/54 47 91 - Telex: 81120

Shortsea Container Terminal

Dagelijkse containerdienst tussen Zeebrugge en Harwich

Stevedoring voor alle shortsea containerschepen

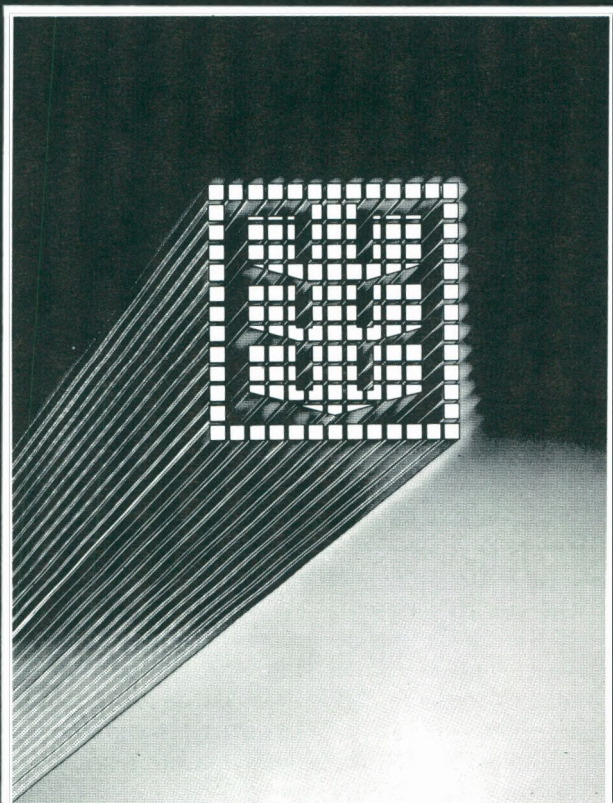
Loodswezenstraat - 8380 Zeebrugge - Tel: 050/54 52 11 - Telex: 81110

Ocean Container Terminal Zeebrugge

Stevedoring voor containerschepen voor verbindingen over de oceaan

New Yorklaan - 8380 Zeebrugge - Tel.: 050/54 52 71 - Telex: 81277

Raiffeisenservice voor uw bedrijf



- **Ondernemingsfinanciering:** investerings- en bedrijfskredieten, krediet voorafbetaling belastingen, bankgaranties.
- **Beleggingen en institutionele beleggingen.**
- **Betalingsverrichtingen.**
- **Volledige bankservice.**



CERA-RAIFFEISENKAS

Export-Oscar voor Depraetere Industries

De firma Depraetere Industries, weverij uit Anzegem werd gesticht in 1960. Een eerste grote investering in 1970 leidde tot een vernieuwing van het machinepark met onder meer de eerste spoelloze machines. In 1979 en 1980 werd opnieuw voor ruim 60 miljoen frank geïnvesteerd in nieuwe gebouwen en een ultramoderne appretage-afdeling. Ook in 1981, 1982 en 1984 werd er verder gebouwd en vernieuwd.

Depraetere Industries stelt 67 personen tewerk. De omzet bedroeg in 1984 360 miljoen frank tegenover 297 miljoen frank in 1983; voor 1985 wordt op een omzet van 400 miljoen frank gerekend.

De firma exporteert van 90 tot 95% van haar produkten: een goede 50 à 55% blijven in de EG, de rest wordt overal ter wereld afgezet. Naast platte meubelstoffen, produceert en verkoopt men ook gordijnstoffen en brandvrije stoffen voor de projektmarkt. De grondstoffen zijn zowel wol als katoen.

De firma staat in voor eigen ontwerpen en voor de ontwikkeling van nieuwe weefsels. De afnemers zijn te vinden in de vliegtuigsektor, de nijverheid, de binnenhuisarchitekten, de horeca. Kwaliteit, onderzoek, creatieve vernieuwing en klantendienst zijn de voornaamste wapens van het bedrijf.

Oostendse luchthaven 1985

De voorlopige resultaten van de Oostendse luchthaven wijzen op een bijzonder grote verhoging van de trafieken.

In totaal werden er in 1985 29.600 vluchtbewegingen verricht (± 4.500 ten opzichte van 1984). Er werden 193.200 passagiers overgevlogen (+38.000 of +20% ten opzichte van 1984).

Deze toename van passagiers is te danken aan de Janus Airways, met hun 'air-coach-formule', waarbij de Oostendse luchthaven een scharnierfunctie heeft tussen het toeristisch busvervoer in England en enkele vakantieoordn op het vasteland.

Ook British Airferry bracht méér passagiers aan dan het vorig jaar.

Het vrachtvervoer van zijn kant steeg met ongeveer 10.000 ton tot 19.436 ton in 1985. Ruim 40% van de cargo-trafiek geschiedde met vrachtvluchten.

De grootste toename gebeurde met Angola Airlines, dat zes vluchten per week inlegt voor 'general cargo'. Ook de Sabena-vluchten met Westvlaams levend pluimvee naar de Noordafrikaanse landen neemt een grote uitbreiding.

Andere stijgers waren Korean Airlines op Seoel en Liberian World Airlines.

De trafiektoename bracht tevens de bouw mee van 1.500 m² opslagruimte, evenals een nieuwe loods van Merlin Airways en Angola Airlines.

De tewerkstelling verhoogde met 65 arbeidsplaatsen in 1985.

Een nieuwe vestiging op de T-zone te Ieper

Diverse besprekingen met de GOM - West-Vlaanderen leidden tot het afsluiten van een overeenkomst tussen de Raad van Bestuur van de Tewerkstellingszone Ieper en Mektron Dielectric Systems nv.

Bij ministeriële beslissing van 12 februari 1986 werd deze overeenkomst bekrachtigd zodat de nieuwe vestiging kan opgericht worden. Mektron Dielectric Systems nv zal bedrijvig zijn op het gebied van de fabricage van elektronische componenten met toepassing in radars, satellieten, telekommunikatie en supersnelle computersystemen.

In een eerste fase zal 1 ha grond aangekocht worden en zal een tewerkstelling van 28 personen gecreëerd worden.

Mektron Dielectric Systems nv zal genieten van het speciale T-zone statuut dat volgende voordelen inhoudt:

1. volledige vrijstelling van de Belgische vennootschapsbelasting gedurende 10 jaar;
2. totale vrijstelling gedurende 10 jaar van de onroerende voorheffing, roerende voorheffing op dividenden, intresten en royalties;
3. vrijstelling van de gemeentelijke belastingen.

Alle informatie betreffende de voorwaarden om als T-zone-vennootschap erkend te worden en van deze speciale voorwaarden te genieten, kunnen bekomen worden bij de GOM - West-Vlaanderen, Baron Ruzetelaan 33 te 8320 Brugge, tel. 050/35.81.31.

Beschermd patrimonium

In het Belgisch Staatsblad van 16 januari 1986 verschenen een aantal Ministeriële Besluiten inzake rangschikking van Westvlaamse landschappen.

Een eerste beschermd landschap is de 'Lage Moere van Meetkerke' gelegen op het grondgebied van Zuinkerke en van Brugge (MB van 19 augustus 1985). Dit gebied was reeds in 1981 gerangschikt, maar werd in 1983 gedeklasseerd wegens een procedurefout. Het gaat om een oppervlakte van ongeveer 35 ha. Het betreft een terrein waarvan het niveau via veenontginning in de Middeleeuwen verlaagd werd en dat thans kunstmatig ontwaterd wordt. Niettegenstaande dit, blijft het een vrij vochtig gebied met kenmerkende vegetatie. Centraal ligt een zogenaamde eendenkooi, destijds aangelegd voor het aanlokken en vangen van eenden, thans broedplaats voor reigers en diverse eendensoorten.

Bij hetzelfde Ministerieel Besluit (19 augustus 1985) wordt ook het Nieuwenhovebos te Oostkamp beschermd. Hiermede is een oppervlakte van 34 ha gemoeid. Het besluit legt een aantal verbodsbepalingen op die moeten leiden tot een maximale bescherming van de huidige kenmerken van flora, fauna, bodem en landschappelijke waarde van het bos.

Een ander beschermd groengebied (MB van 27 augustus 1985) is het Park van Loppem in de gemeente Zedelgem. De bescherming slaat op 24 ha met inbegrip

van de Doolhof. Midden het botanisch zeer interessant park staat een neogotisch kasteel dat bij MB van 25 november 1985 als monument gerangschikt werd.

Tenslotte werd ook een krekenslandschap in het grensgebied van Oostende en Oudenburg gerangschikt (MB van 2 oktober 1985). Deze kreken zijn in feite overblijfselen van inhammen van de zee. De kreken in het Oostendse zijn op het einde van de 16de eeuw ontstaan, toen de Oostendenaars opzettelijk een deel van de duinen weggroeven om de zee toe te laten het achterliggende polderland onder water te zetten en aldus de stad te beschermen tegen vijandelijke aanvallen. Het thans gerangschikte krekengebied beslaat 153 ha en leunt aan tegen het reeds eerder (in 1981) geklasseerde krekenslandschap bij de Grote Keiaard te Zandvoorde.

Leiedal 1985

In 1985 behandelde Leiedal 41 Bpa's waarvan 37 wijzigingen inhielden van vroeger goedgekeurde plannen. In 11 van de 12 aangesloten gemeenten werd er gewerkt aan een dossier van stads- en dorpsherwaardering; er werden drie verkeersstudies uitgevoerd, naast tal van andere studies en voorontwerpen in opdracht van de aangesloten gemeenten.

Voor Kortrijk en Menen werd een studie op het getouw gezet voor de oprichting van een veemarkt, anex openbaar slachthuis op de LAR.

Tegenover de regio werd een inspanning gedaan inzake informatie en dokumentatie over de streek en inzake begeleiding van enkele interkommunale verenigingen uit de streek.

In woonzones werden er in totaal sinds de oprichting 134,7 hectare bouwgronden verkocht (11 hectare in 1985), wat de netto-grondreserves op 15,27 hectare terugbracht. Naast enkele gronden voor sportvoorziening ging het in 1985 in hoofdzaak om de verkoop van bouwkvavels (19).

Aan het bedrijfsleven werden er in totaal reeds 471,70 hectare gronden verkocht, wat op 31 december 1985 nog slechts 148,6 hectare netto-verkoopbare gronden beschikbaar laat bij Leiedal. In 1985 alleen werden er 38,25 hectare gronden verkocht, waarvan 33,05 hectare aan nieuwe vestigingen en 6,16 hectare voor uitbreidingen.

De grootste verkopen gingen door op de LAR en op het Industrierrein Deerlijk-Waregem, in hoofdzaak voor textielbedrijven. In 1985 kwamen er op de LAR 12 nieuwe vestigingen; op 35 bedrijven waren er reeds 25 actief en één derde van de beschikbare gronden was reeds verkocht.

BORLIM nv PORT SILO - 35.000 T

Allround **handling** and **storage** of **grains** and **derivates**.

Specialists for **malt-handling**.

Brokers in raw materials for: **maltings-breweries-mills-compounders**.

Services: chartering - stevedoring - superintending - insurance...

Representatives of CTO for grain and derivates - handling/storage.

LANCELOOT BLONDEELLAAN 15
PRINS FILIPSDOK — 8380 ZEEBRUGGE
TEL. (050) 54 48 61 — TELEX 81 165 BORLI B



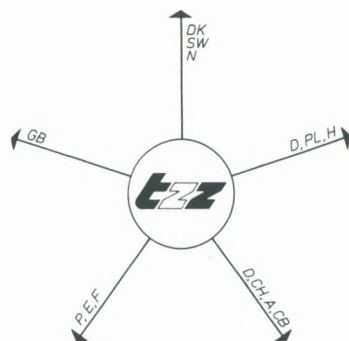
**TRANSPORTZONE
ZEEBRUGGE**

VERKOOPT GRONDEN VOOR:

- Containertransport, -fabrikatie en -herstelling
- Koel- en diepvriesloodsen
- Loodsen voor opslag, overslag en stockage
- Tank-cleaning
- Garagefaciliteiten
- Douane- en spoorwegloodsen

VERKOOPT KANTOREN VOOR:

- Expeditiebedrijven
- Douane
- Banken
- Administratieve diensten, enz.



Inlichtingen: **Walram Romboutstraat 6, 8380 Brugge-Lissewege - Tel. 050/54 54 29 - Telex via 82 137**

Suksesrijke toepassing van KB 123 in West-Vlaanderen

De toepassing van KB 123 bij de Westvlaamse KMO's is blijkbaar erg succesvol. Door deze maatregel worden de KMO's in staat gesteld met weinig kosten personeel aan te werven met het oog op de ontwikkeling van nieuwe technologieën of produkten ter bevordering van de uitvoer en de besparing van grondstoffen of energie. Er wordt namelijk een subsidie toegekend die het eerste jaar 100% en het tweede jaar 75% van de personeelskosten (wedde en sociale lasten) kan bereiken. De aangeworven personen moeten uitkeringsgerechtigde werklozen zijn. Nieuw is dat de bedrijven die reeds een dossier hebben ingediend een tweede dossier met een gelijkaardig doel (bijvoorbeeld export of innovatie) kunnen indienen op voorwaarde dat het onderwerp van het projekt verschillend is (bijvoorbeeld een nieuwe markt in een exportdossier, een nieuw produkt in een innovatiedossier).

In het kader van KB 123 werden reeds 106 Westvlaamse dossiers goedgekeurd, waarvan 31 voor innovatie, 65 voor export, 7 voor energiebesparing en 3 voor grondstoffenbesparing. Het gaat in totaal om 153 betrekkingen, alle hoog gekwalificeerd. Op 31 januari 1986 waren reeds 104 personen aangeworven.

Landbouw-Oscar voor Wymo

De firma Wymo nv uit Moorslede ontving een Oscar voor de uitvoer van verbruiksgoederen, meer speciaal in de landbouwsektor.

De firma is gespecialiseerd in pluimvee; zij startte reeds in 1927.

De basis van het bedrijf zijn de broeierijen, die nu volledig elektronisch en computergestuurd werken, met machines die volledig van Belgische makelij zijn.

De broedkapaciteit bedraagt 200.000 ééndagskuikens per week. Deze kuikens zijn herkomstig van eigen moederdieren uit eigen installaties of uit andere geïntegreerde bedrijven.

Een geïntegreerde produktieketen voor leghennen van konsumptie-eieren werd onlangs afgesloten ingevolge de crisis in de legsektor. Wel heeft Wymo nog eigen opfokbedrijven.

De exportbedrijvigheid van de firma is toegespitst op levend pluimvee, waarbij een goede organisatie, kwaliteitskontrolle en nauwgezette opvolging van alle activiteiten zeer belangrijk zijn.

De uitvoer behelst momenteel meer speciaal zestien weken oude legklare hennen en legkuikens; de omzet van broedeieren en ééndagskuikens is iets teruggelopen.



Gemeentekrediet

de bank op z'n best

Om te beslissen via welke bank
u automatisch gaat bankieren,
heeft u geen technische knobbel nodig,
maar gezond verstand.

KB-Computerservice

Kies de bank die voortdurend op zoek is naar meer efficiënte en soepele communicatie- en informatiesystemen : de bank van morgen. Onze medewerkers die deze systemen door en door kennen, achterhalen wat uw bedrijf nodig heeft : zij komen graag bij u langs, luisteren en geven u de oplossing op maat.

Beter bij de bank van hier **KB** KREDIETBANK



Groep ADMB

JE VEILIGE GIDS IN DE SOCIALE WETGEVING

voor de werkgevers

- Sociaal Bureau
- Compensatiekas voor kinderbijslagen
- I.K.M.O.-arbeidsgeneeskunde
- Afwezigheidskontrolle

voor de zelfstandigen

- S.V.M.B. sociale zekerheid voor zelfstandigen met 'sociale begeleiding'

voor de bouwbedrijven

- P.V. Nacebo Patronale vereveningsdienst voor het gewaarborgd weekloon
- Borgstellingskas Nacebo

voor iedereen

- Ziekentfonds voor Middenstand en Beroepen
- Vakanties aan Zee en in de Ardennen

Hoofdzetel :
Sint-Clarastraat 48, 8000 Brugge
Tel. (050) 33 99 01 (18 lijnen)

- KANTOREN OVER HEEL HET VLAAMSE LAND.
- BEZOEK AAN HUIS, OP AANVRAAG.

c.v. West - Vlaamsche
Elektriciteitsmaatschappij

Intercommunale vereniging voor :

Elektriciteit

Aardgas

Kabeltelevisie



Hoogstraat 41

8000 Brugge

tel. 050 / 33 79 51

Werkhuizen R. Soenen ontving Oscar

De Werkhuizen R. Soenen nv uit Roeselare ontving een Oscar voor de uitvoer van uitrustingsgoederen. Het bedrijf werd in 1926 opgericht voor het herstel van matrijzen en kleine machines. Momenteel maakt men er computergestuurde machines voor plaatbewerking in een ruime verscheidenheid van CNC-perforatiepersen, CNC-strekmetaalpersen, automatische 'op lengte'-kniplijnen, slittinglijnen, trafolijnen en gekombineerde lijnen.

De bestaande werkhuizen werden in 1964 gebouwd en in 1973 een eerste maal uitgebreid.

Vanaf 1975 werd van seriefabrikage afgestapt om te kunnen specialiseren, met een speciale zorg voor kwaliteit, flexibiliteit en proceskennis.

De tewerkstelling bedraagt 70 personen; de uitvoer omvat ongeveer 95% van de produktie. Voor 1985 en 1986 worden zelfs nog hogere exportcijfers vooropgezet, met uitvoer naar de EG-landen, de Skandinavische landen, Australië, Zuid-Afrika, Hongkong, de USA, Canada e.a. Ook de Chinese en de Japanse markt worden nu bewerkt.

De Zeebrugse kooksfabriek voert nevenprodukten uit

Momenteel draait Carcoke, de kooksfabriek van Zeebrugge, op volle toeren. Per jaar worden daar 300.000 ton metallurgische kooks geproduceerd uit ongeveer 450.000 ton kolen. De aanvoer van deze kolen geschiedt momenteel rechtstreeks langs de haven van Zeebrugge.

Genoemde produktie ligt aan de basis van twee toch belangrijke nevenprodukten, met name restgas en waterstof. Uiteraard komen er daarnaast ook nog teer, ammoniak en benzol als minder belangrijke nevenprodukten beschikbaar.

Nadat gas vroeger als stadsgas zijn weg vond naar de gewone verbruiker, diende er na de omschakeling op aardgas een nieuwe bestemming gevonden te worden. De oplossing lag bij de UCB te Zandvoorde, die het gas gebruikte in zijn produktieketen. Sinds 1985 stelde UCB echter een eigen centrale in werking, zodat voor het gas een nieuwe afnemer diende te worden gevonden.

Carcoke bouwde een nieuwe installatie, om waterstof uit kolengas te kunnen filtreren. Deze waterstof wordt, langs een nieuw aangelegde waterstofleiding van 110 km, geleverd aan Air Liquide te Isbergues in Noord-Frankrijk. Onderweg wordt te Izegem een aftakking gerealiseerd naar de firma Vandemoortele.

Per dag worden er 90.000 m³ waterstof geproduceerd. Per uur worden er aldus tussen de 3.000 en 4.000 m³ waterstof geleverd. De investering voor de installatie bedroeg 250 miljoen frank. Het samenwerkingskontraakt loopt over 15 jaar en het is voor vernieuwing vatbaar.

Het restgas, zijnde 110.000 m³ per dag, wordt, langs de vroegere Texaco-leiding, geleverd aan National Chemicals (Kronos and Industrial Chemicals) te Gent.

RMT-Townsend Thoresen

Met ingang van 1 januari jongstleden ging er een samenwerkingsakkoord van start tussen de Regie voor Maritiem Transport (Oostende-Dover/lijn) en de firma Townsend Thoresen (TT). Dit Poolkontraakt houdt een samenwerking in op alle vlakken, zowel administratief, commercieel als technisch. De RMT-schepen werden herschilderd in de TT-kleuren en de kommercialisering gebeurt onder de TT-naam, via de bestaande kanalen van TT, waarbij de commerciële dienst van de RMT geïntegreerd wordt.

De globale verdeling van de inkomsten tussen TT en RMT is gekoncipieerd als een zeer evenwichtig geheel voor de totaliteit van de Belgische routes, die zowel Oostende als Zeebrugge omvatten.

De nieuwe overeenkomst is aangegaan voor onbepaalde duur, maar met een minimum van 5 jaar.

De RMT stelt momenteel ongeveer 2.500 personen tewerk, waarvan 2.000 bij RMT en 500 bij Wagons Lits, dat voor de catering aan boord van de schepen instaat.

MAINTENANCE - REPAIR OF ALL TYPES OF CONTAINERS AND ROAD CHASSIS

Specialists in reefer repairs —
installation — maintenance of liquid
nitrogen system.
Workshops on Shortsea and
Ocean container terminals.
Mobile service units.
Sales of second-hand containers.



Zeebrugge Container Repair nv
Loodswezenstraat 31, B-8380 Zeebrugge
Tel. (050) 54 53 51 - Telex 81 840

Samenwerken voor de export naar Japan

De voorbereidingen tot het opzetten van een samenwerkingsverband tussen een aantal Vlaamse KMO's met het oog op de export naar Japan komen in een definitief stadium.

De bedoeling van dit initiatief van de Vlaamse GOM's is een aantal niet-konkurrerende bedrijven samen te brengen ten einde een gezamenlijke inspanning te doen om hun export naar deze snelgroeiende markt te stimuleren.

Japan is zoals bekend een markt waar men pas na een langdurig aangehouden inspanning resultaten kan boeken. Dit vergt een financiële inspanning die voor veel KMO's onmogelijk te dragen is. Het samengaan van een aantal bedrijven die geen concurrenten zijn zal hier toelaten om zowel efficiënt als kostenbesparend te werken. Door een samenloop van omstandigheden kan een financieel interessante en efficiënte formule worden voorgelegd.

De bedrijven zullen in Osaka beschikken over een permanent bureau, geleid door een Japanse prospektor. De taak van deze prospektor zal vooral bestaan uit het verkennen van de marktmogelijkheden van elk lid en uit het verlenen van logistieke steun.

Op dit ogenblik zijn een tiental Vlaamse bedrijven geïnteresseerd. De bedoeling is om begin maart de definitieve beslissing tot oprichten van een dergelijk samenwerkingsverband te nemen. Bedrijven die alsnog voor dit initiatief interesse vertonen nemen best zo snel mogelijk contact op met de GOM - West-Vlaanderen (tel. 050/35.81.31). Gelieve te vragen naar de heren J. Callens of L. Vermandere.

Het Studiecencentrum voor Water - SVW

Tijdens een Buitengewone Algemene Vergadering heeft de vzw Studiesyndikaat voor Water SVW haar statuten gewijzigd. Voortaan zal deze vereniging als 'Studiecencentrum voor Water' in het belang van de Vlaamse Gemeenschap onderzoekprogramma's opzetten en coördineren met betrekking tot zuiveringstechnieken voor de bereiding van drinkwater, de behandeling van afvalwater en van slib.

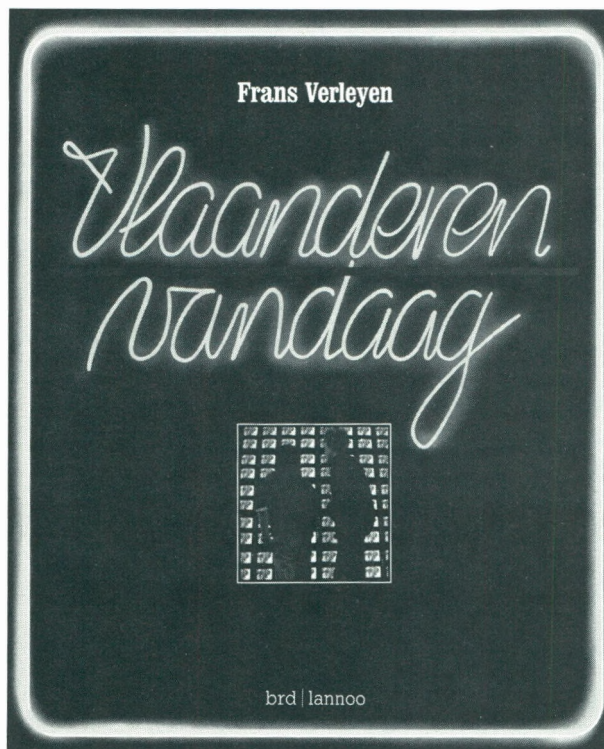
Van de vereniging maken alle Vlaamse drinkwatermaatschappijen deel uit, evenals de provincie West-Vlaanderen, de beide waterzuiveringsmaatschappijen, sommige Vlaamse openbare besturen en wetenschappelijke overheidsinstellingen. Alle Vlaamse universiteiten evenals bepaalde federaties zijn betrokken bij de wetenschappelijke begeleiding van het SVW-onderzoekprogramma.

De provincie West-Vlaanderen wordt in de Algemene Vergadering vertegenwoordigd door de heer P. Rosseel, Gedeputeerde, en in de Raad van Beheer door dr. S. Beer-naert, Hoofd Technologie en Milieuzorg bij de GOM - West-Vlaanderen, die sinds 1983 Voorzitter is van het SVW. De vereniging heeft tevens een overeenkomst afgesloten met het tijdschrift 'Water', dat zal instaan voor alle wetenschappelijke publikaties.

Vlaanderen Vandaag

Bij drukkerij-uitgeverij Lannoo te Tielt verscheen zopas een rijkgeïllustreerd werk 'Vlaanderen Vandaag', van de hand van F. Verheyen, historicus en journalist. Het werk werd simultaan in het Nederlands, het Frans en het Engels voorgesteld.

De bedoeling van het boek is een imago van Vlaanderen te geven, zonder cijfers, maar aan de hand van een bezinning over historische, poëtische, economische, religieuze, sociologische, politieke, landschappelijke en fotografische gegevens over Vlaanderen.



De Hallen te Kortrijk

In 1985 werd de nieuwe derde halle van De Hallen in gebruik genomen. Dit was meteen het zichtbare bewijs dat De Hallen te Kortrijk een zeer dynamische weg blijven bewandelen.

Het boekjaar 1985 betekende een omzet van ongeveer 90 miljoen frank; gekombineerd met de geïntegreerde vzw's steeg de omzet zelfs voor het eerst boven de 100 miljoen frank. Deze gegevens betekenen een groei van meer dan 55% ten opzichte van 1984.

Deze resultaten worden gerealiseerd in een eerder kleinschalig projekt met 15.000 m² in tentoonstellingsoppervlakte en 2.500 m² Kongres- en feestzalen.

In de afgelopen 10 jaar werden méér dan 10 nieuwe evenementen met sukses gelanceerd. In 1986 zijn er tweemaal 8 beurzen voorzien, uiteraard van verschillende opvatting en doelstelling. Het hoogtepunt vormt daarbij de 10de internationale biënnale van wooncreativiteit Interieur 1986.

Het Toeleveringsrepertorium Metaalsektor Vlaanderen - Herwerkte Editie

De herwerkte versie van het Toeleveringsrepertorium Metaalsektor Vlaanderen is van de pers gekomen. Dit repertorium is het resultaat van nauwkeurig inventarisatiewerk dat aan de hand van de Europese toeleveringsnomenclatuur door de vijf Vlaamse GOM's in hun werkgebied werd verricht. Deze inventaris bevat gegevens over de toeleveringsmogelijkheden van 632 gespecialiseerde bedrijven uit Vlaanderen. Zoals de vorige editie is dit repertorium onderverdeeld in drie hoofdstukken:

A. De Toeleveringsprodukten: dit deel is onderverdeeld in 8 hoofdgroepen en bevat per hoofdgroep een alfabetische lijst van de bedrijven met aanduiding van de subgroepen waarin zij gespecialiseerd zijn.

B. De Bewerkingen en Produktiemiddelen: dit deel is onderverdeeld in 6 hoofdgroepen met per hoofdgroep de verschillende subgroepen. Elke subgroep is uitgesplitst naar specifieke bewerking en/of machine. Per onderverdeling is er een alfabetische lijst van de bedrijven met vermelding van de aard van besturing of procédé en van bijzondere specificaties.

C. Alfabetische lijst van de gespecialiseerde bedrijven: hier worden per bedrijf de gebruikelijke identifikatiegegevens vermeld.

Met de publikatie van deze viertalige inventaris hebben de Vlaamse GOM's de volgende oogmerken:

1. Aan de toeleveringsmogelijkheden van de opgenomen bedrijven een krachtige stimulans geven door hun speciali-

zaties op grote schaal bekend te maken.

2. De uitbestedende industrie een praktisch hulpmiddel ter hand stellen om hun toe te laten de juiste specialisten voor hun vaak moeilijke en ingewikkelde opdrachten te vinden.

De Vlaamse GOM's beogen aldus een passende, gestructureerde samenwerking tussen toeleveringsbedrijven en uitbesteders te bevorderen.

Dit repertorium kan tegen de prijs van 750 fr. per exemplaar, verzendingskosten inbegrepen, besteld worden bij de GOM - West-Vlaanderen, Baron Ruzettelaan 33, 8320 Brugge.

Verhoogde vrachtkapaciteit NSF - Zeebrugge

Met ingang van 7 januari 1986 werden bij NSF de schepen Fuldata en Wuppertal (elk met een capaciteit van 65×12 m-units) vervangen door de Gabriëlle Wehr en de Thomas Wehr (elk met een capaciteit van 91×12 m-units en 80 exportcars. Twaalf vrachtwagenchauffeurs kunnen telkens aan boord overnachten.

De vrachtkapaciteit op de Zeebrugge-Hull-dienst is door deze omwisseling met 42% verhoogd.

Binnen ongeveer één jaar zullen ook de bestaande passagiers- en vrachtboten Norwave en Norwind vervangen worden door de thans op Rotterdam-Hull-varende Norland en Norstar. Ook deze omwisseling zal een verdere verhoging van de beschikbare capaciteit met zich meebrengen voor North Sea Ferries-Zeebrugge.

NMKN: KREDIET AAN DE NIJVERHEID ...AAN ELKE NIJVERHEID.



Vooraf in periodes van economische teruggang heeft de K.M.O. het bewijs geleverd over de grootste weerbaarheid te beschikken. Dit was slechts mogelijk dank zij een onverdroten investeringsinspanning, geënt op de dynamiek en de creativiteit van haar bedrijfsleiders en medewerkers.

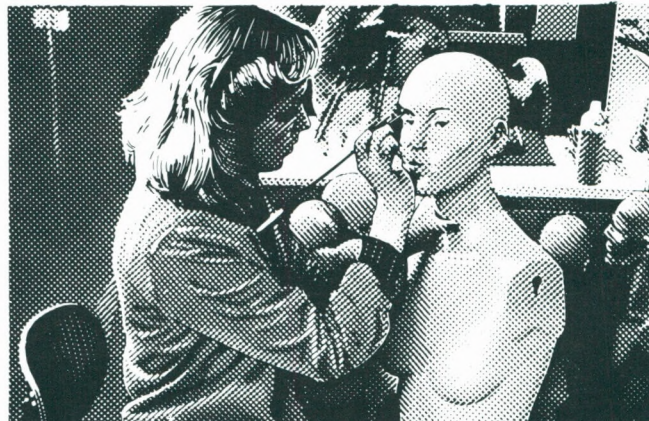
Daarom verdient een K.M.O. met degelijke projecten en ideeën een volwaardige gesprekspartner m.b.t. de financiering van haar toekomstplannen.

Hiervoor kan u terecht bij de N.M.K.N. wist u dat 7 op 10 van haar klanten behoren tot de K.M.O. >

Bij de N.M.K.N. beperkt kredietverlening zich al lang niet meer (tot het ter beschikking stellen van de noodzakelijke financiële middelen (zowel langlopend investeringskrediet als korte termijnkredieten onder alle vormen en leasing, in B.F. en deviezen...).

Gezorgd wordt voor een financiering op maat waarbij een optimale toepassing van de expansiewetgeving (rentetoeelage, kapitaalpremie) bevoegd wordt.

Daarenboven worden de fiscale stimuli (investeringsaftrek, innovatie- en reconversievennootschappen, T-zones...) maximaal ingecalculiseerd in uw projecten.



Ook maakt de N.M.K.N. u wegwijst in de doolhof van sociale stimuli (tegenmaatregelen m.b.t. aanvullende tewerkstelling).

Een dergelijke globale aanpak moet de sleutel van het succes voor uw onderneming worden. Dat is wat de N.M.K.N. verstaat onder bedrijfskredieten.

SAMEN BOUWEN AAN UW TOEKOMST.



Voordrachten

Dr. Ec. N. Vanhove, Directeur-Generaal van de GOM - West-Vlaanderen, sprak op:

6 januari 1986 te Roeselare over 'Begeleiding van starten-de ondernemers', perskonferentie Bedrijvencentrum Roeselare;

8 januari 1986 te Brussel over 'Geïntegreerde aktie voor ontwikkeling van de Westhoek', nationale perskonferentie GOM - West-Vlaanderen;

8 januari 1986 te Diksmuide over 'Strategie en aktiepunten van het geïntegreerd Westhoek-programma', voorlichtingsvergadering GOM - West-Vlaanderen.

Dr. Ec. J. Theys, Adjunkt-Directeur-Generaal van de GOM - West-Vlaanderen sprak op 8 januari 1986 te Diksmuide over 'De Westhoekproblematiek', voorlichtingsvergadering GOM - West-Vlaanderen.

Dr. Iur. J. Callens, Hoofd Afdeling Industriële Ontwikkeling, sprak te Brussel op 21 januari 1986 over 'Overheidssteun bij investeringen in België', gedurende een kolokium ingericht door ODETTE Belgium.

Dr. S. Beernaert, Hoofd Afdeling Technologie en Milieuzorg, sprak op:

6 december 1985 te Waregem over 'De economische aspecten van de grondwatervoorziening voor de textiel- en voedingsnijverheid in West-Vlaanderen;

20 december 1985 over 'Automatisatie-know-how in

West-Vlaanderen', Symposium van de Provinciale Industriële Hogeschool van West-Vlaanderen te Kortrijk.

De heer R. De Keyser, Wetenschappelijk Medewerker van het Westvlaams Economisch Studiebureau, sprak op 9 februari 1986 te De Haan over 'Financiële toestand van de Westvlaamse Metaalnijverheid', Provinciaal Bestuur CCMB.

Meer Westtoerisme-dagtrips in 1985

Het aantal groepen, die reserveerden naar aanleiding van de brochure 'Dagtrips 1985', steeg van 626 in 1984 naar 711 in 1985. Het aantal deelnemers groeide van 27.969 naar 34.107. De omzet klom van 9,3 miljoen frank naar 11,4 miljoen frank. Globaal genomen kon West-Vlaanderen zich in een stijging met 13% verheugen. De gemiddelde groep bestond uit 48 personen (bijna een bus vol) en de gemiddelde uitgave per persoon (zonder extra's) bedroeg 333 BF.

De vijf Westvlaamse koplopers waren Kortrijk (159 groepen), Poperinge (116 groepen), De Panne (86 groepen), Dadizele (57 groepen) en het Veurnse (51 groepen).

Topmaanden waren opnieuw mei (126 groepen), juni (136 groepen), augustus (101 groepen) en september (159 groepen). In het algemeen kenden de groepsuitstappen naar de kust niet zo'n succes. Wellicht wordt de kust meer voor het individuele bezoek in familieverband voorbehouden.

"Durfkapitaal" voor groeiende onafhankelijke ondernemingen

- door tijdelijke minderheidsparticipaties
- onderhandse obligatieleningen
- «venture capital»
- als partner bij de verzelfstandiging van bedrijven en bedrijfsonderdelen.



INVESTCO N.V.

Regentlaan 54 (bus 2) - 1000 Brussel - Tel. 02/513.45.20
INVESTCO maakt deel uit van de ALMANU-KREDIETBANK GROEP.

Nieuwtjes

Zitdagen handelsprospektoren BDBH

Land	Prospektor	Standplaats	Datum	Kamer van
Argentinië	C. François	Buenos Aires	04.03.86	Kortrijk
Nederland	H. Severins	Den Haag	10.03.86	Brugge
Mexico	G. Cole	Mexico	13.03.86	Kortrijk
Nigeria	O. Wauters	Lagos	20.03.86	Roeselare
Bondsrepubliek Duitsland	R. Geerardijn	West-Berlijn	24.03.86	Oostende
	J. Elsen	Frankfurt		
	H. D'Hondt	Düsseldorf		
	U. Servaes	Düsseldorf	24.03.86	Brugge
	H. Van de Vondel	Stuttgart		
	P. Grillet	München		
	H. Van der Auwera	Hamburg		
Spanje	J. François	Madrid	25.03.86	Kortrijk
	J. D'Halleweyn	Barcelona		
	E. Roelandt	Barcelona		
Frankrijk	J. Cornelis	Parijs	01.04.86	Brugge
	M. Mehuys	Rijsel		
	P. Leleux	Lyon		
	F. Maurissen	Marseille	01.04.86	Ieper
	P. Geuben	Straatsburg		
	M. Darras	Bordeaux		
	R. Dewuffel	Nantes		
Verenigde Staten	R. Vantieghem	New York	14.04.86	Roeselare
	C. Tack	Los Angeles		
	P. Everarts de Velp	Washington		
	L. Kerkhoff	Houston		
D.D.R. (Duitse Democratische Republiek)	X. Schreiber	Berlijn	15.04.86	Kortrijk
Costa Rica	J. Philippen	San José	29.04.86	Kortrijk
Oostenrijk	A. Mathieu	Wenen	05.05.86	Roeselare
U.S.S.R.	K. Haverbeke	Moskou	12.05.86	Kortrijk
Portugal	H. Depaus	Lissabon	15.05.86	Roeselare
Algerije	W. Fimmers	Algiers	22.05.86	Roeselare
Japan	H. Hattori	Tokyo	26.05.86	Roeselare
Iran	J. Manigart	Teheran	27.05.86	Kortrijk
Maleisië	A. De Craene	Kuala Lumpur	29.05.86	Roeselare
Verenigd Koninkrijk	G. Mauchant	Londen	29.05.86	Oostende
	J.P. Dupont	Londen		
	P. Bogaerts	Birmingham		
	R. De Maere	Edinburgh		
	F. Pax	Manchester		
Indonesië	P. Vaernevijck	Jakarta	03.06.86	Kortrijk
Jamaica	K. Larsen	Kingston	05.06.86	Kortrijk
Libië	M. Zeglam	Tripoli	16.06.86	Kortrijk
Indië	J. De Clercq	New Delhi	17.06.86	Kortrijk
	B. Hebbalkar	Bombay		
Syrië	M. Amirza	Damascus	02.06.86	Roeselare

Bedrijven die export-problemen hebben in deze landen of die er een marktonderzoek wensen, doen er goed aan zo spoedig mogelijk een afspraak vast te leggen, opdat de prospectoren zo mogelijk nog vóór hun terugkeer contacten zouden kunnen leggen.

Deze afspraak dient aangevraagd te worden bij de Regionale Directie van de Belgische Dienst voor de Buitenlandse Handel (BDBH) West-Vlaanderen, Baron Ruzettelaan 33, 8320 Brugge 4, tel. 050/35.81.40.

**FABRIKATIE
VAN ALLE VERLICHTING,
ALSOOK
ZWAKSTROOMVERLICHTING,
ZONNEBANKEN EN
ZONNEHEMELS**

Fabriek en burelen:
PVBA LUMINA
Slabbaardstraat-Noord 88
8700 Izegem

Toonzalen:
LUMINA
Rijksweg 33
8700 Izegem

DELL'ARTE
Bruggesteenweg 116D
8840 Hoogdele-Gits



GASELWEST

intercommunale voor
elektriciteit
aardgas
teledistributie

Exploitatiezetel:
Rijsselsestraat 57
8500 KORTRIJK
Tel. (056) 36 92 11

TELE-LINK® BBL



Een rechtstreekse telematische verbinding tussen het bedrijf en de BBL, dat is de spits technologie, die de BBL ter beschikking van dynamische bedrijfsleiders stelt. Dank zij TELE-LINK BBL kan de bedrijfsleider van op zijn kantoor op elk moment van de dag de staat van zijn financiën controleren. Bovendien kan hij onmiddellijk zijn financiële verrichtingen uitvoeren. TELE-LINK BBL is geen spits technologie alleen voor specialisten. Om de telematische verbinding tot stand te brengen, volstaat het een telefoonnummer te draaien.

De installatie van TELE-LINK BBL is al even eenvoudig want elke bestaande uitrusting is bruikbaar: van de eenvoudigste telex tot de meest verfijnde computer. Bij de BBL is denken aan uw toekomst geen holle slogan.

TELE-LINK BBL geeft u een aanzienlijke voorsprong bij het verwezenlijken van uw commerciële doelstellingen.

Onmiddellijke informatie

Met TELE-LINK BBL kent u onmiddellijk de stand van uw rekeningen in binnen- en buitenland, u verneemt alles over de wisselkoersen en met Info-Balans en Protesten krijgt u alle inlichtingen over de financiële positie van uw handelspartners.

IMPACT - FCB Belgium

Bedrijfsleiders, de BBL denkt aan u...

Nieuwe stappen in de diversifikatie bij Bekaert

Bekaert nv (Zwevegem) deelt mede dat haar dochteronderneming Bekaert Separation Systems (BSS), gevestigd te Waregem, een nieuwe stap gezet heeft in de verwerving van de technologie in de gasfiltratie.

De onderneming nam een meerderheidsdeelname van 80% in de Franse maatschappij Socrematic gevestigd te Cergy-Pontoise.

Socrematic levert systemen voor industriële luchtzuivering en meer bepaald gaswassers, ontmisters en aanverwante apparatuur. Deze systemen vinden hun toepassing in het domein van de opperolaktebehandeling, alsook in de scheikundige en in de pharmaceutische nijverheden.

Het verwerven van deze technologie is een aanvulling bij de recente deelname in de Amerikaanse onderneming Airpol, Inc. (Englewood-New Jersey).

De Bekaert Separation Systems-organisatie staat in voor de internationale kommercialisatie van deze technologieën.

In een ander domein van de Bekaert diversifikatie, nl. in de automatische identifikatie en herkenning door het streepcodesysteem, heeft het Belgisch filiaal Computer Identics nv, waarin Bekaert 60% deelname heeft, haar organisatie en internationale commerciële structuur verder uitgebouwd.

De onderneming heeft haar burelen gevestigd te Brussel, omwille van de centrale ligging in Europa en in functie van de nabijgelegen Belgische elektronische nijverheid.

De commerciële organisatie werd uitgebreid met een filiaal te Birmingham, verantwoordelijk voor de verkoop en service van Computer Identics producten in Groot-Brittannië.

Oostende, kruispunt van Europa...

Zopas verscheen bij de uitgeverij Mappamundi uit Knokke-Heist een omvangrijk werk over 'Oostende, kruispunt van Europa, een koninklijke stad'. Het boek is geschreven door 23 medewerkers; de eindredactie is van M. Hutsebaut.

Het werk omvat 28 bijdragen en het werd geïllustreerd met tientallen kleuropnamen.

Het boek start met 4 bijdragen over bepaalde aspecten van de geschiedenis van Oostende, inbegrepen tweehonderd jaar toerisme.

Het tweede deel handelt over Oostende en zijn diverse verbindingen: spoor, haven, luchthaven.

De visserij en de gastronomie vormen het derde deel, waarbij het vierde deel aansluit met de toeristische troeven (Kursaal, hippodroom, sportieve activiteiten en Oostendse Polders).

Taal en Schone Kunsten krijgen een eigen behandeling, naast de specifieke scholen te Oostende. Een bijdrage over de stedenbouwkundige uitbouw van Oostende in de toekomst sluit dit geheel af.

Het werk ontstond bij en werd uitgegeven door de Uitgeverij Mappamundi uit Knokke-Heist, die zich specia-

lizeert in de publikatie van kaartenverzamelingen. Het werd gedrukt op de persen van Drukkerij Goekint uit Stene (Oostende).

Brugge en Kant

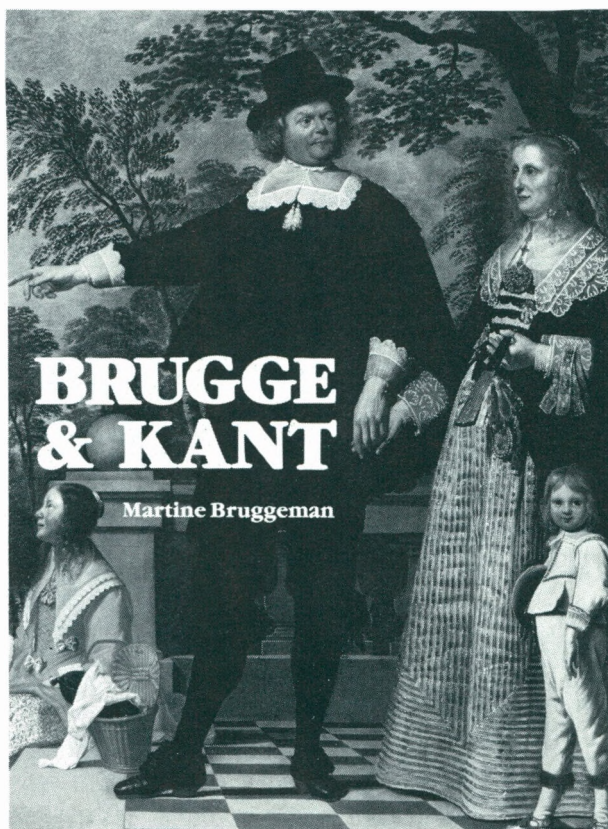
Bij de uitgeverij Marc Van de Wiele uit Brugge verscheen zopas het werk 'Brugge en Kant' van M. Bruggeman. Jufvrouw Bruggeman werd, voor het illustratief gedeelte bijgestaan door W. Le Loup.

Het werk is een zeer uitgebreid overzicht van de relatie tussen Brugge en de kant. Het werk geeft zowel een overzicht over de gebruikte kantechnieken en -stijlen, als over de economische aspecten van de kantenijverheid te Brugge vroeger en nu. Aan het vroegere kantonderwijs te Brugge wordt speciale aandacht besteed, terwijl het boek afsluit met enkele beschouwingen over Brugge als aktueel kantcentrum.

Ikonografisch is het werk belangwekkend, omdat het een overzicht geeft over zeer diverse voorstellingen van de kant: op schilderijen, gevelversieringen, etsen, briefkaarten, porseleinenbriefkaarten; dit alles uit de bezitting van de Stedelijke Musea, uit kerken en uit privé-kollekties.

Het boek omvat 304 blz. met 350 illustraties, waarvan 40 in vierkleurendruk. Zeer dikwijls betreft het onuitgegeven en onbekende stukken.

De uitgeverij M. Van de Wiele bestaat sinds 6 jaar en zij leunt aan bij het antiekwariaat van dezelfde naam. De uitgeverij is gespecialiseerd in regionale boeken (reeks 'Van toen') en in toeristische gidsen.



Gist-brocades nv

BIOTECHNOLOGIE IN DIENST VAN VOEDING,
GEZONDHEID EN MILIEU



POLYFLEX

**DÉ OPLOSSING
VOOR UW DAKPROBLEMEN
EEN WESTVLAAMS PRODUKT,
DUS OERSTERK**

Bedrijf te Brugge:
produktie van enzymen
voor de wasmiddelen- en
de zetmeelindustrie

Samenstelling:
polyesterinlage +
SBS-elastomeerbitumen

Doorlopende technische goedkeuring
(ATG 1424 - BUTGB - NIH - SECO -WTCB)

Komvest 43, 8000 Brugge
Tel. (050) 33 65 51
Telex 81207

Vlaams Asfaltbedrijf Huyghe
Tel. (051) 20 38 43
Sleihagestraat 57
8820 Staden-Oostnieuwkerke

	VAPO hydraulics n.v. Industrielaan 8 8658 Dadizele Tel. (056) 50 11 16/7 Telex 85.962 vapoda		

Luchtvaartbewegingen te Oostende

Het jaarverslag 1984 van de Regie der Luchtwegen brengt de recente trafiekontwikkeling op de luchthaven van Oostende:

	Bewegingen			Passagiers		
	1982	1983	1984	1982	1983	1984
Geregelde vluchten	2.787	2.681	2.203	19.009	21.928	19.845
Vluchten op aanvraag	1.335	2.104	3.457	18.487	54.475	101.808
Diverse vluchten	22.993	23.733	23.137	18.592	20.597	32.106
Totaal	27.115	28.518	28.797	56.088	97.000	153.759

De recente vrachtoontwikkeling ziet er uit als volgt:

1980: 11.799 ton

1981: 9.263 ton

1982: 8.008 ton

1983: 6.545 ton

1984: 9.252 ton

Bovenstaande cijfers geven duidelijk de aanzet aan van de vernieuwde belangstelling voor de Oostendse luchthaven.

Studiecyclus: 'Wetgeving en kwaliteitsbeheersing in de voedingsnijverheid'

De werkgroep Exacte Wetenschappen van het Centrum Hoger Onderwijs West-Vlaanderen organiseert in samenwerking met het Centrum voor Kwaliteitszorg West-Vlaanderen op de woensdagen 12 en 19 maart 1986 een studiecyclus onder de titel 'Wetgeving en Kwaliteitsbeheersing in de voedingsnijverheid'.

Het doel van de cyclus is de deelnemers een inzicht te geven in de complexe materie van de wetgeving en de reglementeringen betreffende grondstoffen, hulpstoffen en kwaliteitsnormen in de voedingsnijverheid.

Gezien het belang van de aspecten zoals kwaliteitszorg, kwaliteitsbeheersing en hygiëne in de voedingsnijverheid wordt een inzicht gegeven hoe men door toepassing van wetten en reglementeringen kan inspelen op kwaliteitszorg en -beheersing en hoe men deze aspecten kan koppelen aan de ontwikkeling of invoering van nieuwe technieken en technologieën.

De cyclus wordt opgebouwd met praktische ervaringen en getuigenissen uit diverse sectoren van de voedingsindustrie. Daar het de bedoeling is om tijdens de debatten in te gaan op concrete situaties en problemen kunnen de deelnemers via het inschrijvingsformulier reeds problemen naar voor brengen die ze tijdens de cyclus wensen behandeld te zien.

Aansluitend op deze studienamiddagen die respectievelijk doorgaan in het stadhuis van Izegem (12 maart)

en in het restaurant Ter Poel, Vaartstraat te Brugge (19 maart) wordt respectievelijk een bedrijfsbezoek gebracht aan Vandemoortele nv en Van den Abeele puba. De deelnemingsbijdrage bedraagt 1.500 fr/persoon (inclusief dokumentatie). Aanmelding dient te geschieden vóór 1 maart 1986.

Nadere informatie en aanvraag inschrijvingsformulier kan verkregen worden bij het Postuniversitair Centrum West-Vlaanderen - CHO, Ontvangerstraat 3, 8000 Brugge (tel. 050/33.94.16 - van 8.30 tot 11.30 uur).

Stichting Noordzee Trading Consulting

Op 25 oktober 1985 werd te Brugge de naamloze vennootschap Noordzee Trading Consulting gesticht. Deze vereniging houdt zich bezig met dienstverlening aan KMO's in verband met het leveren van kleine sleutel-op-de-deur-projecten, technologie-transfer van Europese firma's, consulting op gebied van marketing in export, financiële benadering, technische hulp en zeer speciaal met 'barter' (letterlijk: ruilhandel), een handelstechniek op het vlak van de internationale trading en contracting.

Noordzee Trading Consulting maakt deel uit van de Groep Noordzee Handelsmaatschappij puba.

Begin 1985 werd een andere dochtermaatschappij, Noordzee Autohandel nv, opgericht met als specifieke opdracht de verkoop na revisie van tweedehandswagens.

De houdstermaatschappij is gespecialiseerd in aan- en verkoop van tweedehands werktuigmachines voor metaalbewerking.

Kortrijk-Brussel elektrisch

Vanaf 5 januari jl. kan er elektrisch naar Brussel gespoord worden vanuit Kortrijk; dit ingevolge de voltooiing van de spoorlijn Zottegem-Oudenaarde-Kortrijk. De spoortijd bedraagt 68 minuten van Kortrijk tot Brussel-Zuid, wat een vermindering met 4 minuten betekent.

Op 1 juni 1986 zal ook het aansluitend traject Kortrijk-Brugge-Oostende geëlektrificeerd en op dubbel spoor gebracht zijn. Momenteel gebeurt de bediening daar nog met Dieseltraktie.

In mei 1986 tenslotte zal ook de spoorlijn Kortrijk-Poperinge gemoderniseerd en geëlektrificeerd zijn.

Alu van Brugge verhuist

In het kader van BN-Spoorwegmaterieel en Metaalkonstruktie te Brugge werken meerdere afdelingen. Naast het spoorwegmaterieel, de trams en de containers is er ook nog een afdeling Alu van, waar aluminium gestandaardiseerde kasten voor kamions worden gemaakt.

Door een dreigend plaatsgebrek in de traditionele vestigingsplaats te St.-Michiels wordt deze afdeling overgebracht naar een vrijstaand bedrijfsgebouw in het Brugs havengebied. Tevens worden 100 arbeiders overgeheveld.

Jaarresultaat Bank van Roeselare en West-Vlaanderen

Na boeking van 224 miljoen frank afschrijvingen, 359 miljoen frank belastingen en 94 miljoen frank vrijgestelde reserve, bedraagt de per 31.12.1985 beschikbare winst 335.470.330 fr. Dit betekent een aangroei van 18 miljoen frank tegenover het winstcijfer van het boekjaar 1984.

Deze gunstige winstevolutie gaat gepaard met een gezonde en evenwichtige groei van de diverse balansposten.

De positieve ontwikkeling van het Westvlaams bedrijfsleven bracht voor de Westvlaamse bank een aangroeiende kredietactiviteit mede. De zelfgefinancierde kredieten aan Westvlaamse bedrijven stegen met 15%. Ook de deposito's en kasbons zijn een uiting van Westvlaamse spaarkracht en kenden een aangroei van ruim 12,50%. Daardoor bereiken deze werkmiddelen circa 34 miljard frank, wat meer dan 80% is van het balanstotaal.

Na goedkeuring van de voorgestelde winstverdeling zullen de eigen middelen van de bank opgelopen zijn tot 2,148 miljard frank, wat een toename van circa 200 miljoen frank betekent.

Daarmee wordt een uitzonderlijk gunstige verhouding bereikt zowel ten opzichte van het depositototaal als ten opzichte van het balanstotaal, waar percentages behaald worden van respectievelijk 6,3% en 5,1%, wat in de sektor uitzonderlijk is. Rekening houdend met het feit dat slechts 24% daarvan geïmmobiliseerd is in Vastliggend, vormen de eigen middelen een zeer stevige basis voor verdere groei.

Nieuwe Freightliner-schepen te Zeebrugge

De Britse onderneming Freightliner (British Railway Board) sloot een kontrakt af met de Nederlandse rederij Continental Marine, en dit voor haar Comar-line-dienst. Op de lijn Felixstowe-Zeebrugge zullen twee 300 TEU-containerschepen de plaats innemen van twee 216 TEU-schepen. Deze varen sinds 13 jaar op dezelfde bestemming. De nieuwe schepen blijven gedurende 3 jaar varen onder Duitse vlag. De nieuwe schepen worden ingelegd om het verhoogde vrachtvolume op te vangen. De toename steeg met 10%. In 1984 werden 75.000 containers of 95.000 TEU verzet.

De Comar-line zal zes volledige reizen per week realiseren. Voor 1986 wordt door Freightliner wel voorzien dat ongeveer 25 à 30% van de in containers vervoerde goederen zullen omschakelen naar ro-ro.

Zeebrugge 1985

Uit enkele voorlopige cijfers, verstrekt door de heer F. Traen, voorzitter van de MBZ, blijkt dat Zeebrugge globaal een stijging van 20% van zijn goederentrafiek kende in 1985. Op het nippertje werden de 10.000 aanlegbeurten te Zeebrugge niet bereikt. Eenzelfde verhoging kan ook voor 1986 worden vooropgesteld, terwijl de eerste zeer omstandige verhoging van de trafieken in 1987 dient te worden gesitueerd, met de regelmatige aanvoer van LNG.

IK GA DUS INVESTEREN IN M'N ZAAK. MIJN BANKIER GEEFT MIJ RAAD.

Enkele jaren geleden startte ik mijn eigen zaak. Ik heb het nooit makkelijk gehad, maar nu gaat het goed. En toch is dat vandaag de dag niet meer voldoende. Als ik echt wil slagen dan moet ik investeren. Ik heb alles grondig nagerekend, een duidelijk omschreven raming gemaakt en uiteindelijk beslist.

Ik praat erover met mijn bankier. Wij nemen samen de verschil-

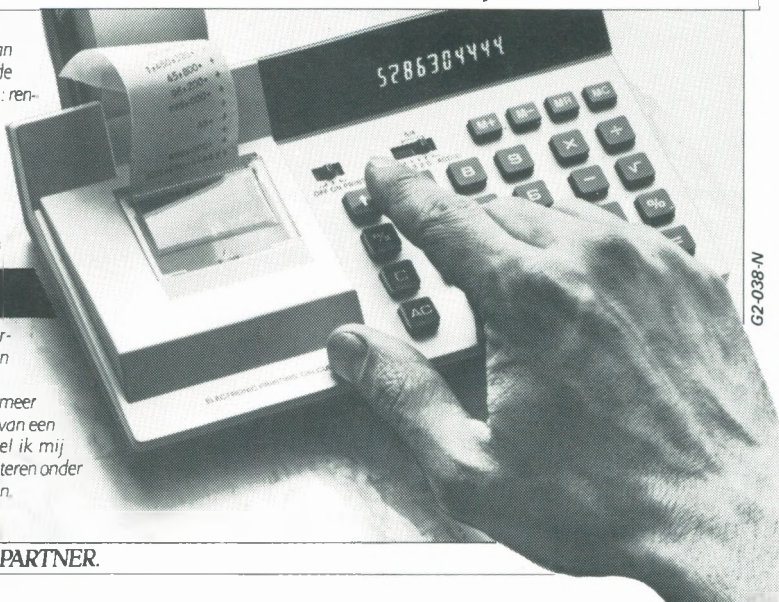
Mijn bankier herinnert mij ook aan de steun die ik van de Staat kan ontvangen: rentesubsidies, kapitaalpremies, fiscale voordelen. Hij legt er mij niet alleen de verschillende aspecten van uit maar hij stelt ook voor mij

INVESTERINGSKREDIET

lende kredietvormen door zoals kaskrediet, financiering en investeringskrediet en ik opteer voor het laatste. Daarna zoek ik samen met mijn bankier welke terugbetalingsvoorwaarden het best aansluiten bij de financiële mogelijkheden van mijn zaak. Ik ben er helemaal gerust in, alles is perfect berekend.

te helpen bij het voorbereiden en opstellen van mijn dossier.

Ik heb eens te meer goeie raad gekregen van een echte partner. Nu voel ik mij zeker. En kan ik investeren onder de beste voorwaarden.



Twee nieuwe vissersschepen voor Nieuwpoort

Eind december 1985 werden twee nieuwe vissersboten voor de Nieuwpoortse haven tewater gelaten of in bedrijf genomen.

De N 58 'Pascin' werd gebouwd op de Westvlaamse scheepswerven te Oostkamp, voor de rederij Vanhoutte en T'jaeckx uit Nieuwpoort. Zij zal ingezet worden voor de bokkenvisserij in de kustwateren. De lengte bedraagt 19,3 m en de breedte 6,2 m. Zij heeft een diepgang van 2,7 m en een motor van 300 pk. De afwerking van het casco gebeurt op de scheepswerven De Graeve te Zeebrugge.

Te Nieuwpoort zelf werd de N 350 'Colette' in bedrijf genomen. De N 350 werd gebouwd voor de rederij Kiekens-Byloo op de scheepswerf Scap te Oostende. Het vaartuig is 20 m lang en 6 m breed. Het heeft een motor van 260 pk en is uitgerust voor de bokkenvisserij in het Kustgebied.

Tienmaal Interieur

Van 18 tot 26 oktober 1986 gaat te Kortrijk, in de Hallen, voor de tiende maal 'Interieur' door. Interieur wil het tweejaarlijks internationaal lanceringsforum en -platform zijn voor produkten, systemen, en andere, die verband houden met de eigentijdse wooncultuur in een brede zin.

Interieur 1986 zal opgebouwd worden rond twee thema's: 'textiel en interieur' en 'van Interieur tot Exterieur'.

Het gastland wordt Duitsland, met progressieve en avant-garde meubelen. Er komt een Interieurfestival: 'Interieur in de Stad'. De internationale prijsvraag telt in het totaal voor 20.000 dollar prijzen.

Interieur werd voor de derde maal uitgenodigd om van 22 november tot 15 december van dit jaar deel te nemen aan het SAD - Salon des Artistes Décorateurs te Parijs. Daar komen diverse produkten aan bod van Belgische ontwerpers.

Drukkerij Leys gelauwerd

Drukkerij Leys uit Oostende, gespecialiseerd in doorschrijfdokumenten en computerformulieren, werd onlangs in de USA bekroond in de Universal Forms Contest.

Haar erkenning gold voor de vakkennis en het goed oplossen van klantenproblemen door middel van een speciaal-gekozen samenstelling van de formulieren, de indeling en de formulierenopbouw. Hierdoor kunnen tot zes dokumenten vervangen worden door één goed te schrijven dokument. Dit geldt zowel voor de doorschrijfssets als voor de kettingformulieren.

Ook de verzorgde indeling werd hier ingekalkuleerd.

Aan de wedstrijd werd deelgenomen onder meer door bedrijven uit Noord-Amerika, Engeland, Australië, Columbia, Japan, Zuid-Afrika, Chili, Israël en Bermuda.

Drukkerij Leys werd opgericht in 1908 en steunt dus op een bijna 80-jarige ervaring.



veilig en voordelig sparen bij de NATIONALE KAS VOOR BEROEPSKREDIET

* Kasbons * Obligaties * Kapitalisatiebons * Kasbons met progressieve rentevoet

MET STAATSWAARBORG

FEDERALE KAS VOOR HET BEROEPSKREDIET cv

Koning Albertstraat 12 8500 KORTRIJK

(056) 21 28 01 (5 lijnen)

Nieuwtjes

Nieuwe treinstellen voor BN

De NMBS mag dertig elektrische tweerijtuigtreinen bestellen, in samenwerking te vervaardigen door Acec en BN. In totaal is daar een bedrag van 3,2 miljard fr. mee gemoeid.

De stoptreinen zijn afgeleid van een door BN ontwikkeld 'suburban model', een voorstadstrein.

In totaal worden er 30 dergelijke treintjes gefabriceerd. De eerste levering moet half 1988 gebeuren. Daarna volgt een levering om de 10 werkdagen.

BN-Brugge stelt momenteel ongeveer 2.500 personen tewerk.

Centrum voor Kwaliteitszorg

In de maand maart organiseert het Centrum voor Kwaliteitszorg West-Vlaanderen op diverse plaatsen sessies over kwaliteitsproblemen in de bouw, bij de naverkoop, inzake proefopzetten, in de voedingsnijverheid, in de Westhoek, inzake veiligheid en dergelijke...

Voor meer informatie: Centrum voor Kwaliteitszorg, Vormingsinstituut voor KMO, Doorniksesteenweg 220, 8500 Kortrijk.

Doop eerste mijnenveger te Oostende

Half december werd op de scheepswerf Mercantile-Béliard Oostende de eerste mijnenveger met een romp uit kunstvezel, gedoopt. De M 915 Aster werd gebouwd in samenwerking met de Franse en de Nederlandse Marine. Zij is de eerste van tien mijnenvegers die met een ritme van één per half jaar te Oostende zullen klaar komen. De werf te Oostende werd speciaal voor de bouw van deze mijnenvegers opengesteld.

Het voorzien van de schepen met de nodige apparatuur gebeurt op de Mercantile-werf te Rupelmonde.

Westvlaamse toeristische souvenirs

De Rotary Clubs van West-Vlaanderen, Westtoerisme en het Provinciaal Komitee voor de Kunstambachten organiseren voor de derde maal een wedstrijd voor het betere toeristische souvenir. Het souvenir moet beantwoorden aan enkele voorwaarden.

Alle ontwerpen moeten vóór 30 april 1986 bij Westtoerisme worden ingediend. Het thema van dit souvenir moet te maken hebben met West-Vlaanderen in het algemeen of met een Westvlaams toeristisch gebied.

n.v. quintiens

SCHEEPS- EN INDUSTRIELE ELECTRICITEIT

Tijdokstraat 14
8380 Zeebrugge
„DAY AND NIGHT SERVICE”
Tel. (050) 54 41 72

installatie / herstelling / onderhoud
electrische- en electronische
schakelborden
overhaal en herwikkelen van motoren
uit voorraad:
el. motoren, kabel, onderdelen

Mag een ondernemer ook 'ns aan zichzelf denken?

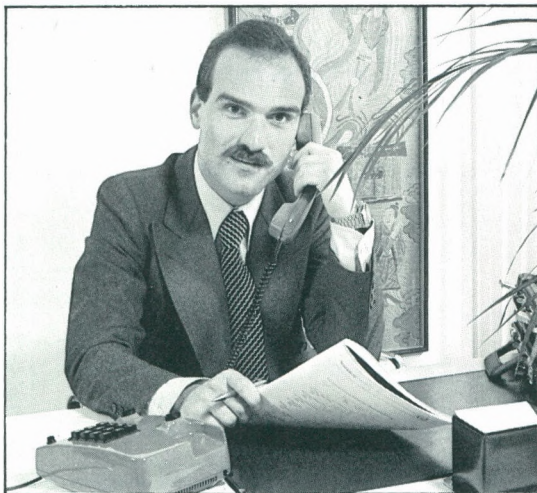
U hebt als ondernemer heel wat aan het hoofd: uw bedrijf, het personeel, een drukbezette agenda... Waar haalt u de tijd om ook 'ns aan uw eigen situatie te denken? Aan uw pensioenvoorzieningen voor als u het wat rustiger aan wil doen? Aan de financiële situatie van uw gezin, als er iets met u zou gebeuren?

De ASLK neemt u die zorg uit handen. Met een aangepaste Verzekering van de Bedrijfsleider. De scherpe prijs en het aantrekkelijk fiscaal regime zorgen ervoor dat deze verzekering alleszins bedrijfsvriendelijk is.

Geïnteresseerd? Voor een verhelderend voorstel en uitvoeriger informatie kunt u ons bellen:

Provinciale Zetel ASLK
Rijdselsestraat 236, 8200 Brugge, Tel. (050) 38 11 33
Verzekeringsonderneming toegelaten onder nr. 0394

ASLK
verzekeringen



Publikaties Wer/Wes/Gom - West-Vlaanderen

Uitgaven Wer en Gom - West-Vlaanderen

- O. Vanneste & G. Declercq, Kust en Hinterland, 1955.*
O. Vanneste & G. Declercq, Le Littoral et son Hinterland, 1955.*
G. Declercq & O. Vanneste, Structurele Werkloosheid in West-Vlaanderen, 1957.*
West-Vlaanderen economische groei, 1965, 172 blz.*
Adresboek van de Westvlaamse Industrie, 1978.*
Repertorium Toeleveranciers - Kunststoffen- en rubbersektor, 1985, 500 fr.
Repertorium Toeleveranciers (2e druk) - Metaalsektor, 1986, 750 fr.

Reeks Wes (BTW en port ingegrepen)

- 1 G. Declercq & O. Vanneste, Het Arrondissement Ieper, 1958, 207 blz.*
- 2 O. Vanneste & P. Hovart, De Belgische Zeevisserij, 1959, 358 blz.*
- 3 O. Vanneste & P. Hovart, La pêche Maritime Belge, 1959, 358 pp.*
- 4 O. Vanneste, J. Theys & M. Zwaenepoel, Het Arrondissement Brugge, 1961, 463 blz.*
- 5 O. Vanneste, J. Theys & M. Zwaenepoel, Het Arrondissement Oostende, 1962, 444 blz., 297 fr.
- 6 O. Vanneste & J. Theys, Menen, 1962, 256 blz.*
- 7 O. Vanneste, J. Theys & M. Zwaenepoel, Het Arrondissement Roeselare, 1963, 336 blz.*
- 8 J. Theys o.l.v. O. Vanneste, Westvlaamse grensarbeiders in Noord-Frankrijk, 1964, 144 blz., 184 fr.
- 9 J. Theys s.l.d. O. Vanneste, Les Frontaliers de la Flandre Occidentale dans le Nord de la France, 1964, 144 pp., 184 fr.
- 10 O. Vanneste & J. Theys, Veurne, 1964, 189 blz.*
- 11 M. Zwaenepoel & N. Vanhove, De landbouw in West-Vlaanderen, 1965, 352 blz.*
- 12 O. Vanneste, Het groeipoolconcept en de regionaal-economische politiek, 1967, 376 blz., 297 fr.
- 13 O. Vanneste & J. Theys, Het Arrondissement Tielt, 1968, 410 blz., 297 fr.
- 14 J. Theys, Een analyse van de Westvlaamse grensarbeid in Noord-Frankrijk, 1969, 248 blz., 297 fr.
- 15 M. Zwaenepoel, Vrije Tijd, 1969, 332 blz.*
- 16 N. Vanhove, Het vakantiepatroon en de toeristische bestedingen van de Belgische bevolking, 1969, 264 blz., 297 fr.
- 17 N. Vanhove, Structure des vacances et dépenses touristiques de la population belge, 1969, 264 pp., 297 fr.
- 18 J.M.I. Demeyere, Demografische facetstudies, 1969, 144 blz., 184 fr.
- 19 R. Branson, J. Theys, H. Van Reybrouck, o.l.v. N. Vanhove, Tertiaire sektor en verzorgende centra van West-Vlaanderen, 1971, 356 blz., 350 fr.
- 20 J. Hemschoote, Luchtverontreiniging in West-Vlaanderen, 1972, 209 blz., 290 fr.
- 21 N. Vanhove, Het Belgisch Kusttoerisme - Vandaag en Morgen, 1973, 520 blz., 509 fr.
- 22 L. Schepens, Van Vlaskutser tot Franschman, 1973, 294 blz., 403 fr.
- 23 De Westvlaamse gemeenten in de Volkstelling 1970, 1974, 128 blz., 216 fr.
- 24 Symarindus. De energiefunctie van de Belgische Kust en de maritieme industrialisering, 1977, 448 blz., 682 fr.
- 25 P. van Outryve d'Ydewalle, Verzamelde toespraken, 1980, 816 blz., 910 fr.
- 26 West-Vlaanderen in kaart, 1981, 220 blz., 445 fr.
- 27 E. Omeij, De Zeevisserij, 1981, 256 blz., 500 fr.
- 28 Land- en tuinbouw in West-Vlaanderen, 1982, 400 blz., 774 fr.
- 29 E. Omeij, Kwalitatieve discrepanties in de arbeidsallokatie, 1985, 424 blz., 819 fr.

Reeks facetten van West-Vlaanderen (BTW en port ingegrepen)

- 1 R. Simoen & O. Vanneste, De uitbouw van de haven van Zeebrugge, 1972, 48 blz.*
- 2 C. Vermeersch, Het rekreatief buitenverblijf, 1973, 100 blz., 124 fr.
- 3 S. Beernaert, De Waterverontreiniging in het IJzerbekken, 1973, 124 blz., 158 fr.
- 4 Distributiebedrijven en handelscentra in West-Vlaanderen, 1974, 68 blz., 92 fr.
- 5 S. Beernaert, De waterverontreiniging van de binnenwaters van Midden- en Oostkust, 1974, 105 blz., 151 fr.
- 6 N. Vanhove, Vakantiespreiding, 1975, 56 blz., 103 fr.
- 7 S. Beernaert, De waterverontreiniging in het hydrografisch bekken van de Leie en de Schelde, 1975, 88 blz., 151 fr.
- 8 De Haven van Brugge-Zeebrugge na de chunnel, 1975, 80 blz., 151 fr.
- 9 P. Boerjan, De toeristische statistiek in België, 1976, 84 blz., 151 fr.
- 10 S. Beernaert e.a., Waterbeleid in West-Vlaanderen, 1976, 64 blz., 124 fr.
- 11 J. Theys, Evolutie van de werkloosheid in West-Vlaanderen, 1977, 104 blz., 177 fr.
- 12 S. Beernaert, De algemene waterbevoorrading van West-Vlaanderen, 1978, 40 blz., 82 fr.
- 13 Prognose van de bevolking en actieve bevolking in West-Vlaanderen, 1978, 48 blz., 105 fr.
- 14 P. Boerjan, De ontwikkeling van het vakantiegedrag van de Belgische bevolking, 1978, 124 blz., 255 fr.
- 15 Prognose van het aantal gezinnen en raming van de huisvestingsbehoeften in West-Vlaanderen, 1979, 60 blz., 129 fr.
- 16 Terreinbehoeften voor Tewerkstelling, Toerisme en Rekreatie in West-Vlaanderen, 1979, 80 blz., 166 fr.
- 17 Milieuzorg in West-Vlaanderen, 1979, 76 blz., 159 fr.
- 18 Infrastructurale behoeften, 1979, 80 blz., 166 fr.
- 19 Strukturaalanalyse van de textielnijverheid in West-Vlaanderen, 1980, 140 blz., 285 fr.
- 20 Zeebrugge en de maritimisering van zijn achterland, 1981, 120 blz., 248 fr.
- 21 Strukturaalanalyse van de metaalnijverheid in West-Vlaanderen, 1982, 156 blz., 314 fr.
- 22 Strukturaalanalyse van de voedingsnijverheid in West-Vlaanderen, 1983, 120 blz., 248 fr.
- 23 Onderzoek naar de mogelijkheden tot inbreiding in vijf Westvlaamse gemeenten, 1983, 104 blz., 211 fr.
- 24 Vakantie van de Belgen in 1982, 1984, 192 blz., 381 fr.
- 25 Financiële analyse van de Westvlaamse industriële ondernemingen, 1984, 56 blz., 124 fr.
- 26 Studie ter voorbereiding van een geïntegreerde actie voor de Westhoek, 1986, 116 blz., 280 fr.

Rapporten Toeristisch-Economisch Onderzoek (TEO)

Abonnement TEO 1986: 1.400 fr. (BTW en port ingegrepen).
Buitenland: 1.621 fr. (port en kosten ingegrepen).

- 105 Attitudes en evaluatie van de binnenlandse verblijftoeristen ten aanzien van de Belgische Kust, 1985, 178 blz.
- 106 Het toeristisch prijsindexcijfer van de Belgische Kust, 1985, 23 blz.
- 107 De Nederlandse toeristische markt van de Belgische Kust, 1985, 56 blz.
- 108 De Britse toeristische markt van de Belgische Kust, 1985, 59 blz.

Tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt'

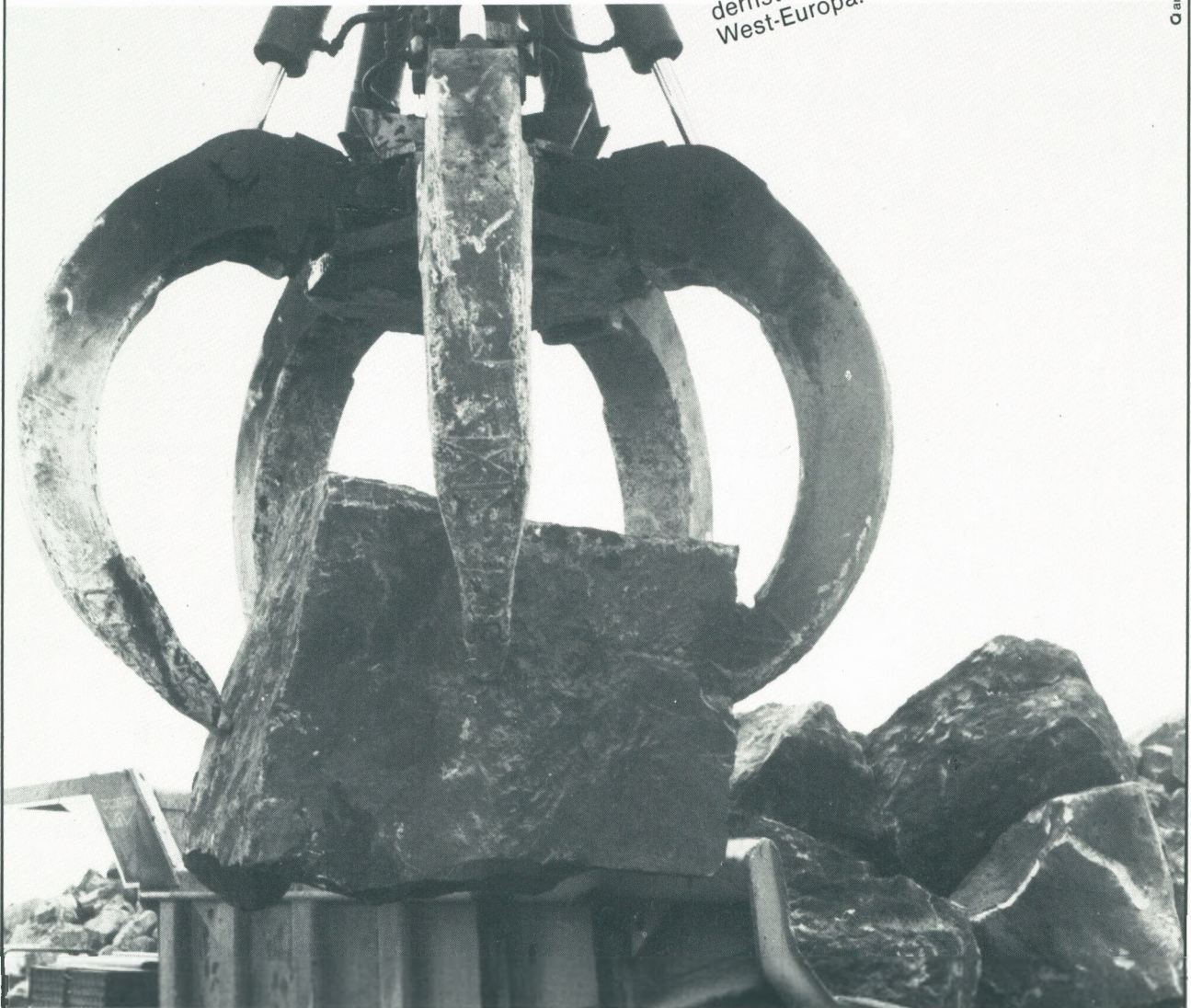
Abonnement 1986: 306 fr. (BTW en port ingegrepen).
Buitenland: 406 fr. (port en kosten ingegrepen).

Steunende leden ontvangen het tijdschrift en de andere publikaties van het jaar, de reeks 'TEO' uitgezonderd.
België: 669 fr. (BTW ingegrepen).
Buitenland: 870 fr. (port en kosten ingegrepen).

10.000.000 TON VAN DEZE STENEN WORDEN IN DE NOORDZEE GEDROPT

Om Zeebrugge verder uit te
bouwen tot een van de mo-
dernste diepzeehavens van
West-Europa.

Qartex



PASSAGIERS-
EN VRACHTVERVOER
OP DE NOORDZEE

INTERKONTINENTAAL
CONTAINER- EN
RO/RO-VERKEER

INVOER VAN
GRONDSTOFFEN EN
ENERGIEPRODUKTEN

DIVERSE
KONVENTIONELE
CARGO'S

RUIMTE VOOR
NIEUWE
VESTIGINGEN

ZEEBRUGGE

MBZ Maatschappij van de Brugse Zeevaartinrichtingen
L. Coiseaukaai 2 B-8000 Brugge Tel (050) 33 52 24 (4 l) Telex 81 201

