

# WEST-VLAANDEREN WERKT



*dossier:*

*West-Vlaanderen,  
draaischijf voor distributie*

**WES**

4.1995 • 37e Jaargang • Tweemaandelijks uitgave • Verschijnt niet in juli en augustus

# BELGIE, TELEGATEWAY VAN EUROOPA



## NETWERKEN BOUWEN IS ONS VAK!

Commerciële Dienst Brugge  
Rijselstraat 1  
8200 BRUGGE-2 ST.-MICHIELS

Tel.: (050) 40.04.25  
Fax: (050) 39.37.99



# BELGACOM

Commerciële Dienst Kortrijk  
Wolvenstraat 23  
8500 KORTRIJK

Tel.: (056) 24.85.88  
Fax: (056) 20.04.27

Westvlaams  
Economisch  
Studiebureau vzw  
Baron Ruzettelaan 33  
8310 Brugge-Assebroek  
Telefoon: 050/35.84.42  
Telefax: 050/36.31.86  
Postrekening: 000-0125243-16  
BTW: 408.382.668

Abonnement 1995:  
595 fr. (BTW en port  
inbegrepen)  
Postrekening:  
000-0125243-16  
WES, Baron Ruzettelaan 33,  
8310 Brugge-Assebroek

Ontwerp lay-out  
Johan Mahieu, Brugge  
Drukkerij  
Groeninghe, Kortrijk  
Foto Kaft  
MBZ

182
Ten Geleide
Distributie: nieuwe uitdagingen voor West-Vlaanderen
184
A. De Raes
Distributie en waardetoevoegende logistiek. Potentiële mogelijkheden voor West-Vlaanderen
188
L. Vande Kerckhove
De rol van de haven van Zeebrugge in het kader van de distributie
193
Ph. Warmoes
De rol van de telematica bij de distributie in de haven van Zeebrugge: EDI, een troef voor de toekomst
196
A. Maenhout
Een ondernemersvisie op distributie en logistiek in West-Vlaanderen
204
J. Sabbe
Het transportcentrum LAR: Logistiek steunpunt binnen een grensoverschrijdende multimodale transportregio
209
N. Labeeuw
De REO-veiling als draaischijf in de handel van groenten en fruit
215
Tabel: Belastbaar inkomen, aantal aangiften, gemiddeld belastbaar inkomen (per aangifte, per inwoner) en mediaan inkomen (inkomensjaar 1993)
216
Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de konjunctuur in West-Vlaanderen, toestand september 1995
219
Kort genoteerd
221
Spektrum
Vestigingsprocedure / De Leie Kortrijk / Doorgangsgebouw Wevelgem / Herziening gewestplannen / EMO / Ifest / PUC West-Vlaanderen en SBM / Deceuninck / WVEM / Bekaert / Desimpel / FCT / Infosoft / Gaselwest / Atlantikwall / IMEWO / Bodemsanering / Training Management / Toeristische indicator
224
Agenda
227
Technologietransfer
238
Op de leestafel
Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur

Beschermkomitee  
Baron P. van Outryve  
d'Ydewalle,  
*Ere-gouverneur,*  
*Ere-voorzitter WES*  
De heren H. Smislaert (†),  
P. Monballyu (†) en  
H. De fauw (†),  
*Ere-voorzitters*  
*Raad van Bebeer WES*  
Prof. Dr. O. Vanneste,  
*Gouverneur,*  
*Voorzitter WES*  
De heren G. Defreyne,  
J. Durnez, G. Naeyaert,  
F. Peuteman,  
Mevrouw M.C. Van der  
Stichele-De Jaegere,  
de heer W. Vens  
*Leden van de*  
*Bestendige Deputatie*

Redaktiecomitee  
De heren L. Bockstaele (†),  
A. Calus, P. Claerhout  
G. Declercq,  
P. Delafontaine,  
P. Kerckaert,  
P. Meurrens, J. Pattyn,  
J. Theys,  
P. Van den Avenne,  
N. Vanhove

Redaktiesekretaris  
B. De Proost

Redaktiesekretariaat en  
publiciteitsvoorwaarden  
WES, Baron Ruzettelaan 33,  
8310 Brugge-Assebroek

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

## *Distributie: nieuwe uitdagingen voor West-Vlaanderen*

**S**inds de aanvang van de jaren tachtig doen zich op het vlak van goederendistributie een aantal fenomenen voor die een enorme repercussie hebben op het functioneren en de verdere ontwikkeling van de structuur van de vervoersstromen in West-Vlaanderen. De voorbeelden die in dit verband het meest tot de verbeelding spreken zijn de trafiekontwikkeling in de haven van Zeebrugge, het wegvallen van de Europese binnengrenzen, het verleggen van reizigers- en goederenstromen door de in gebruikname van nieuwe infrastructuren zoals grensoverschrijdende autowegen en de spoorwegtunnel onder het Kanaal.

Hierdoor groeit onze regio samen met de rest van Vlaanderen hoe langer hoe meer uit tot ruimtelijke draaischijf in Europa. Niet alleen zullen de zee- en luchthavenactiviteiten nog toenemen, maar ook het wegverkeer zal nog een aanzienlijke groei kennen.

In de toekomst moet worden ingespeeld op de nieuwe opportuniteiten die de aanwezigheid van deze goederenstromen bieden. Waar tot voor enkele jaren nagenoeg alle producenten en invoerders hun eigen distributie opzetten, wordt momenteel dit principe veelal verlaten. Afhankelijk van de managementfilosofie besteden bedrijven hun transport en logistiek in toenemende mate uit aan derden. In functie van de aard van de produkten, doet zich bovendien een trend voor naar de creatie van internationale distributiecentra. Het belangrijkste fenomeen inzake logistiek en transport evenwel is, dat het belang ervan binnen de totaliteit van de bedrijfsvoering wordt onderkend en bijgevolg sterk professionalizeert. Op korte tijd werd de produktiviteit binnen de logistieke keten spektakulair verhoogd.

Onze Westvlaamse zee- en luchthavens en onze transportparken beschikken over de nodige ruimte, infrastructuur en trafiekdiversifikatie om gepast op deze trends in te spelen. Het systematisch

*aantrekken van internationale distributiecentra kan de regio heel wat extra tewerkstelling en toegevoegde waarde opleveren. Noodzakelijke voorwaarden zijn een promotie van de Westvlaamse troeven terzake, gekoppeld aan meer aandacht voor het onderwijs en de opleiding op het vlak van transport en logistiek. Er is onmiskenbaar nog een gebrek aan kwalitatief hoogstaande logistieke dienstverleners. Mits de opbouw van de nodige expertise in relatief korte tijd, is dit een probleem dat zichzelf oplost op het ogenblik dat projekten zich aanbieden.*

*In dit temanummer wordt een inzicht gegeven in het gediversifieerde Westvlaamse distributielandchap. Moge bijgaand dossier een aanzet geven tot het veilig stellen van de toekomst van deze belangrijke sektor en tot een succesvolle expansie ervan.*

*Prof. Dr. Ec. O. Vanneste  
Gouverneur van West-Vlaanderen*



# DISTRIBUTIE EN WAARDETOEVOEGENDE LOGISTIEK POTENTIËLE MOGELIJKHEDEN VOOR WEST-VLAANDEREN

A. De Raes

Stafmedewerker GOM-West-Vlaanderen

## Inleiding

Gedurende de jongste tien jaar nam de belangstelling voor de besturing van de goederenstroom of het *logistiek management* sterk toe. Niet alleen in distributiebedrijven, doch ook in industriële productie- en handelsbedrijven kwam men tot de bevinding dat de concurrentiepositie van een onderneming in hoge mate bepaald wordt door haar interne en externe logistieke prestaties. Door in te spelen op de vraag van de afnemers inzake productdifferentiatie en marktsegmentatie wordt meerwaarde aan het product toegevoegd.

---

*Bij de keuze van een vestigingsplaats voor Europese Distributiecentra (EDC) blijken twee criteria van doorslaggevende aard: de kwaliteit van de logistieke dienstverleners en de aanwezigheid van kwalitatief hoogstaande infrastructuur en mainports.*

---

Het denken en handelen van ondernemingen op basis van hun toegevoegde waarde is gebaseerd op het idee van de *waardeketen*. Michael Porter introduceerde dit concept in 1985 onder de naam *Value Added Chain*. In dit waardeketen-concept worden de activiteiten van een onderneming opgesplitst in (technische en economische)

waardeactiviteiten. Hoe hoger de gecreëerde meerwaarde, bvb. door het produkt op het juiste moment op de juiste plaats en afgestemd op de lokale vraag ter beschikking te hebben, hoe beter de concurrentiepositie van de onderneming.

Op studiedagen, in tijdschriftartikelen en in promotiebrochures wordt de aandacht voor *waardetoevoegende logistiek* nagenoeg uitsluitend in verband gebracht met de omschakeling van distributiecentra naar waardetoevoegende activiteiten. Hierdoor gaat onvoldoende interesse naar de mogelijkheden die een afzetgerichte reorganisatie van industriële bedrijven bieden. In dit artikel wordt daarom in de eerste plaats aandacht besteed aan de voordelen die de waardetoevoegende logistiek voor industriële bedrijven kan opleveren. In tweede instantie wordt het concept in relatie gebracht met de inplantingsmogelijkheden van distributiecentra van niet-Europese oorsprong in onze regio.

## De waardetoevoegende logistiek, uitdaging voor Westvlaamse industriële bedrijven

Er heerst sedert jaren onzekerheid over de toekomstige competitieve slagkracht en ontwikkeling van onze industrie waarbij vooral de relatief hoge arbeidskost in ons land en in West-Europa met de vinger wordt gewezen.

Anderzijds zijn intussen een aantal theorieën die in de jaren tachtig werden verdedigd over de autonome ontwik-



Archief MBZ

kelingsmogelijkheden van een innovatieve tertiaire (handel en distributie) sektor, los van een eigen industriële grondslag, niet realiseerbaar gebleken.

De waardedoelende logistiek (*value added logistics of VAL*) is zowat het enige originele antwoord dat recent is aangebracht ten opzichte van de twee hoger geschetste ontwikkelingen. Bij VAL staat de herstructurering centraal van de interne *waardeketen*. De waardeketen van een onderneming omvat de opeenvolgende stappen waarbij binnen een bedrijf waarde aan een produkt wordt toegevoegd. Voor eerst is VAL er op gericht de eindfabrikage in deze waardeketen systematisch zoveel als mogelijk uit te stellen. Schematisch bekeken, betekent dit dat verscheidene fabrikagetaken stroomafwaarts ten aanzien van de traditionele volgorde in de waardeketen worden verplaatst. Andere, meestal logistieke taken en diensten daarentegen worden vervroegd ingezet en dus stroomopwaarts verplaatst in de waardeketen.

De *fabrikagetaken* die bijvoorbeeld kunnen worden uitgesteld slaan vooral op de produktconfiguratie, de assemblage of samenstelling, het testen en het verpakken. Het betreft allemaal taken met betrekking tot het aanbrennen van een afzetgerichte produktif-

ferentiatie door een specifieke combinatie van componenten. In tegenstelling tot de massafabrikage van afgewerkte produkten bijvoorbeeld in lage loonlanden, wordt de productie aldus in de waardeketen zo laat mogelijk land-, streek- en klantvriendelijk gemaakt. *Logistieke taken* die daarentegen opwaarts in de waardeketen worden verplaatst, behelzen de voorraadfunctie, de distributiefunctie en enkele bestuursfuncties. Aldus worden het logistieke management, de marketing, de verkoop en de nazorg operationeel bekeken vooraleer de eindfabrikage wordt ingezet.

Industriële ondernemingen die de invoering van VAL overwegen, beogen twee effecten, met name het drukken van de produktiekosten en het creëren van meerwaarde. Beiden zijn gericht op het verbeteren van de concurrentiepositie van deze bedrijven. Kostenbesparingen kunnen worden gerealiseerd door de inkrimping van de verwerkingstijd, een meer efficiënte organisatie van de voorraadfunctie en het transport en door een vermindering van de kapitaalbehoefte; het creëren van een marktgerichte meerwaarde, door klantspecifieke produktifferentiatie en door een onmiddellijke respons op de vraagevolu-

tie. Beide effecten vormen eigenlijk afzonderlijke uitdagingen. Slechts door een optimale combinatie van beide kan het groeiend concurrentieel nadeel met betrekking tot de hoge loonkost op een afdoende manier worden teruggedrongen.

De introductie van VAL-principes biedt dan ook kansen aan tal van Westvlaamse industriële bedrijven en bedrijfssectoren zoals de gespecialiseerde voedingsnijverheid, de kunststofnijverheid tot en met de agro-industrie en de kapitaalintensieve (en exportgerichte) tuinbouw. In dergelijke bedrijven bekleedt een doorgedreven produktifferentiatie, met inbegrip van de zorg voor klantspecifieke presentatie- en verpakkingsvarianten, trouwens veelal nu reeds een sleutelpositie binnen de marketing-mix. Het blijvend succes van een aantal KMO's, tegengesteld aan de opvallende concurrentieel uitdunning van de sectoren waartoe zij behoren, is hier zeker niet vreemd aan. Het betreft veelal ondernemers die tijdig inzagen dat besparingen in de productieomgeving voortaan veel moeilijker te verwezenlijken zijn dan besparingen in de distributielogistiek, waar dikwijls nog ruimte voor het opvoeren van de produktiviteit voorhanden is.

### Het fiscaal regime voor distributiecentra.

Distributiecentra genieten in België sinds eind 1994 een bijzonder aanslagstelsel indien zij aan een aantal voorwaarden voldoen. Het fiscaal regime werd aantrekkelijker gemaakt, met het doel meer distributieactiviteiten van multinationale ondernemingen naar ons land te lokken.

Door zijn centrale ligging en zijn betrouwbare economische toestand wist ons land in de loop der jaren de hoofdkwartieren van verschillende multinationale ondernemingen aan te trekken. Dit was ongetwijfeld mee te danken aan het bestaan van een speciaal belastingsregime voor coördinatiecentra. De kwaliteit van de infrastructuur, van de werknemers en van de stockeerruimte zijn uitstekende troeven om ook distributiecentra aan te trekken.

Eén van de belangrijkste argumenten voor het oprichten van een distributiecentrum is de mogelijkheid om vooraf zekerheid te krijgen over de winstmarge die moet toegerekend worden aan de activiteiten uitgeoefend door het centrum. Deze zekerheid bestaat voortaan, dank zij een speciaal belastingsregime dat door de administratie werd uitgewerkt.

Om het statuut van distributiecentrum te kunnen genieten moeten een aantal voorwaarden inzake vennootschapsvorm, activiteiten en erkenning voldaan zijn.

Het distributiecentrum moet als een Belgische vennootschap of als een Belgisch filiaal opgericht worden en, na aanvraag, als dusdanig door de belastingsadministratie erkend worden. De toegelaten activiteiten zijn opgesomd in de betreffende circulaire en hebben betrekking op: de levering aan de leden van de groep, de verdeling van produkten van de groep, de opslag, het beheer de verpakking en het verrichten van alle fiscale, bancaire en financiële formaliteiten.

De voordelen van dit speciaal belastingsregime kunnen als volgt worden samengevat:

- een brede waaier van toegelaten activiteiten;
- een lage minimummarge toe te passen op de doorgerekende kosten;
- door de erkenning als distributiecentrum en de toepassing van een marge van 5%, aanvaardt de belastingsadministratie gedurende een periode van 5 jaar dat er geen toekenning is van een abnormaal en goedgunstig voordeel.



Foto Sea Sky Martin

In transport en distributie worden produktiviteitsverbeteringen dikwijls belemmerd door het dienstverlenend karakter van deze sectoren. De invoering van VAL-principes biedt evenwel perspectieven voor een afzetgerichte reorganisatie van de ganse verwerkende industrie. Een optie voor VAL resulteert over 't algemeen in een decentralisatie van de fabriekage naar kleinschaliger en meer marktgeoriënteerde productie-eenheden. Deze ook geografische produktiespreiding biedt veelal tevens mogelijkheden voor een opgevoerde uitbesteding van de fabriekage van componenten aan plaatselijke toeleveranciers.

Als besluit kan worden gesteld dat voortaan een bijzondere aandacht moet uitgaan naar de toepassing van VAL-opties door industriële ondernemingen.

#### De waardetoevoegende logistiek, als troef voor de akquisitie van buitenlandse ondernemingen

Hoewel de Westvlaamse strategie inzake streekontwikkeling blijvend de nadruk legt op endogene groei-ondersteuning, blijft een positieve en dynamische houding ten aanzien van het aantrekken van buitenlandse ondernemingen weliswaar onontbeerlijk. Dit is zonder meer het geval in een aantal hoogtechnologische sectoren die tot nog toe als motorisch element in de toekomstige ontwikkeling van de regio ontbreken.

Waardevolle projecten van multinationale of grotere ondernemingen worden echter in concurrentie aangehouden door vele landen, waarbij positieve beslissingen tot inplanting van industriële produktievestigingen in ons land om gekende redenen de jongste jaren steeds schaarser worden.

Onderzoek wijst uit dat Amerikaanse en Japanse bedrijven massaal overschakelen op de inplanting van *European Distribution Centers* van waaruit zij hun distributie over gans Europa kunnen verzorgen en eventuele waarde-toevoegende activiteiten kunnen uitvoeren. Twee overwegingen liggen hieraan ten grondslag: de betrokken ondernemingen ervaren de verscheidenheid van de Europese konsument inzake cultuur, taal en smaak en verkiezen distributie boven de inplanting van een sekundaire produktie-eenheid omwille van de relatieve hoge Westeuropese loonkosten. Het komparatief hoge per capita inkomen op de Westeuropese markt blijft evenwel de niet-Europese producenten bekoren.

Centrale Europese distributie gebeurt vooral met instrumenten, computers, auto's en auto-onderdelen, machines, speelgoed, sportartikelen en farmaceutische produkten. Het gaat hierbij niet alleen om het samenbrengen van de konventionele opslag, het behandelen, het verpakken, de dedouanering en het vervoer, doch ook om het ompakken, het labelen, het assembleren, de kwaliteitscontrole, het testen en de reparatie. Het zijn precies

die waardetoevoegende activiteiten die het economisch belang versterken, die extra werkgelegenheid scheppen en die de economische activiteit aanzwengelen in verwante bedrijfstakken (transport, telekommunikatie, banken, verzekeringsmaatschappijen, de bouw, informatika en automatizing, opleiding, en dergelijke).

Bij de keuze van een vestigingsplaats voor Europese Distributiecentra (EDC) blijken twee criteria van doorslaggevende aard: de kwaliteit van de *logistieke dienstverleners* en de aanwezigheid van kwalitatief hoogstaande *infrastructuur en mainports*. De leidende positie als vestigingsland voor EDC wordt zonder twijfel door Nederland ingenomen: de topkwaliteit van de logistieke dienstverlening blijkt er uit het beduidend hogere uitbestedingspercentage van de daar gevestigde in vergelijking met de elders ingeplante EDC, terwijl de aanwezigheid van grote toegangspoorten als Rotterdam en Schiphol enorme troeven zijn. Ondersteund door een gerichte en jarenlang volgehouden marketingstrategie met als slogan *Nederland Distributieland*, wisten onze Noorderburen (nagenoeg) de helft van alle EDC aan te trekken.

Ook Vlaanderen in 't algemeen en West-Vlaanderen in 't bijzonder heeft de troeven en ambities om tot een Europees distributiegebied bij uitstek uit te groeien. De overheid ondersteunt de ontwikkelingen met de uitbouw van een passende infrastructuur en een aantrekkelijk fiscaal statuut.

Op infrastruktureel vlak kan men een onderscheid maken tussen interkontinentale knooppunten (bijvoorbeeld de zeehavens van Antwerpen en Zeebrugge en de luchthavens van Zaventem en Oostende), eerstelijns knooppunten (internationaal) en tweedelijns knooppunten (eerder regionaal).

Interkontinentale distributienetwerken dienen volgende faciliteiten aan te bieden: volumineuze goederenstromen (zeehavens), hoge waarde/volume ratio's (luchthavens), vaste tijdschema's en een voldoende capaciteit. Het succes van internationale knooppunten (weg, rail, binnenvaart, kustvaart) daarentegen hangt samen met de frekwenties en het aantal bestemmingen langs de belangrijke assen, vaste tijdschema's, voldoende capaciteit, aanwezigheid en gebruik van infrastructuur en professionele hand-



ling op het eindpunt. Naast de aanwezigheid van infrastructuur moeten regionale knooppunten het vooral hebben van de penetratie in industriële omgevingen en/of afzetgebieden.

De aanwezigheid van de Zeebrugge haven en van de luchthaven van Oostende, twee intercontinentale knooppunten op slechts 30 km van elkaar, kunnen belangrijke factoren zijn voor de vestiging van Amerikaanse en Japanse distributiecentra. De jongste jaren werd veel geïnvesteerd in de infrastrukturele uitrusting van beiden, alsook in de diversifikatie van het aantal bestemmingen dat frekvent wordt aangedaan. Naast de bestaande *Transportzone Zeebrugge* werd in de kusthaven werk gemaakt van de ontwikkeling van een *European Food Center* en van het *Distributie Park* in de achterhaven. Bij de Oostendse luchthaven is een eerste fase van het *luchtvaartgebonden logistiek bedrijvenpark* gebouwd.

Veel zorg wordt besteed aan de uitbouw van enkele strategisch geplaatste eerstelijns knooppunten: de renovatie van de *Oostendse zeehaven* zal op termijn nieuwe mogelijkheden voor ge-

specializeerde intra-Europese kustvaarttrafiek openen. Inspelend op het *dry port* concept, is de *LAR-Transportzone* langs de E17-autosnelweg nabij de Franse grens tot een internationaal erkende vestigingsplaats van distributiebedrijven uitgegroeid. Ook andere infrastructuren, zoals de containerterminal op de Schelde te Avelgem, nieuw geplande spoorweg-, binnenvaart- en autowegontsluitingen, moeten de potenties van de intercontinentale en internationale knooppunten in West-Vlaanderen als potentiële aantrekkingspolen voor logistieke distributiecentra ondersteunen.

Naast de uitbouw van een kwalitatief hoogstaande infrastructuur en dito mainports kan de overheid tot het ontstaan van een aantrekkelijke distributieomgeving bijdragen door de creatie van een aantrekkelijk fiscaal klimaat. Sinds eind 1994 voerde ons land voor distributiecentra een bijzonder aanslagstelsel in waardoor de voordien heersende onzekerheid over het taxatiesysteem werd weggewerkt. Deze maatregel wordt in bijgaande kadertekst beknopt toegelicht. Er wordt van verwacht dat hij ons fiscaal inves-

teringsklimaat eindelijk concurrentieel maakt met de Nederlandse regeling terzake.

Naast aantrekkelijke omgevingsfactoren voor distributiecentra en dito infrastructuur speelt de aanwezigheid van kwalitatief hoogstaande *logistieke dienstverleners* een belangrijke rol. Voor deze gespecialiseerde sector zijn er duidelijk nog ruime expansiemogelijkheden in de regio aanwezig, mits de opbouw van de nodige expertise in een korte tijdspanne.



Tele-KB-Basic

## De Kredietbank maakt automatisch bankieren voor u héél gemakkelijk.

Voor u, ondernemer, is Tele-KB-Basic uitermate geschikt als u:

- dikwijls kleine pakketten binnenlandse overschrijvingen hebt;
- regelmatig de stand van uw rekeningen wilt opvragen;
- geen computerfanaat bent, maar toch automatisch wilt bankieren.

Interesse? Elk KB-kantoor  geeft u graag meer info.

KREDIETBANK. THUIS BIJ DE BANK VAN HIER.

# DE ROL VAN DE HAVEN VAN ZEEBRUGGE IN HET KADER VAN DE DISTRIBUTIE

L. Vande Kerckhove  
Directeur MBZ

## Inleiding

De haven van Brugge-Zeebrugge viert in 1995 haar eeuwfeest. Inderdaad, in 1895 werd door het Belgisch Parlement de wet goedgekeurd voor de bouw van een haven in Brugge en Zeebrugge, en werd ook de 'Cie des Installations maritimes de Bruges' (thans de Maatschappij van de Brugse Zeevaartinrichtingen of M.B.Z.) opgericht, belast met de bouw en naderhand ook met de exploitatie van de nieuwe haven. Het havencomplex werd in 1907 door Koning Leopold II ingewijd. De stad Brugge kreeg hiermede de mogelijkheid om opnieuw aan te knopen met haar eeuwenlange rijke maritieme geschiedenis en traditie.

De nieuwe haven kende een zeer moeilijke beginperiode. Diverse omstandigheden waren hiervan de oorzaak. Maar vanaf het midden van de jaren zestig ontwikkelden de trafieken zich op merkwaardige wijze. Belangrijke tendenzen die zich in de wereld van de scheepvaart aftekenden, lagen aan de basis daarvan: de invoering van

De verantwoordelijken voor het havenbeleid in België werden voor de keuze geplaatst: ofwel met de bestaande infrastructuur verder werken en proberen te overleven ofwel overgaan tot een grootschalige uitbouw van de haven teneinde de infrastructuur aan te passen aan de nieuwe eisen die de scheepvaart aan de havens stelde.

Eind 1969 opteerde de Belgische Regering voor het tweede alternatief en besliste de haven van Zeebrugge in twee richtingen uit te bouwen:

- de uitbouw van een nieuwe buitenhaven waarin, binnen de bescherming van lange dammen, aanzienlijke haventerreinen op de zee werden veroverd;
- de bouw van een nieuwe achterhaven die, bediend door een zeeluis met grote afmetingen, toegang biedt tot uitgestrekte terreinen waarop nieuwe havenactiviteiten zich kunnen ontwikkelen.

Op deze nieuwe haventerreinen konden diverse overslagbedrijven aangehouden worden die de trafieken

**Welke waren de belangrijkste groeisektoren in de haven en in welke mate heeft elke sektor bijgedragen tot de distributieve functie die Zeebrugge thans vervult?**

*Het roll-on/roll-off verkeer* is qua aantal schepen, bewegingen en totale vracht, de belangrijkste trafiek in Zeebrugge: circa 1 miljoen vrachtwagens per jaar, hoofdzakelijk naar en van Engeland maar ook naar en van diverse andere bestemmingen.

De ingebruikname van de Kanaaltunnel heeft, tot nog toe, geen negatieve invloed uitegeoefend op het ro-ro verkeer in Zeebrugge. Integendeel, de trafieken gaan in stijgende lijn en de perspectieven blijven gunstig. De grote sterkte van Zeebrugge is immers het stevig uitgebouwd netwerk van lijndiensten naar een groot aantal havens in het Zuiden (Dover), op de Theems (Dagenham, Purfleet) en aan de Oost- en Noordkust van Engeland (Harwich, Felixstowe, Immingham, Hull en Middlesbrough).

Bovendien, en dit vooral op de langere zeetrajekten naar de havens in het Noorden, bestaat de trafiek vooral uit niet-begeleid vrachtverkeer. Door de aard van dit vervoer en, vooral door de afstand naar Centraal en Noord-Engeland, blijft het vervoer per schip de meest aangewezen vorm.

Naast de rederijen P&O European Ferries en North Sea Ferries speelt vooral de Belgische rederij Cobelfret een belangrijke rol in het ro-ro verkeer tussen Zeebrugge en Groot-Brittannië. Bovendien haar traditionele vrachtdiensten op Purfleet en Immingham, is dit jaar een samenwerking met Ford tot stand gekomen. De dagelijkse diensten voor de uitwisseling van onderdelen en wisselstukken tussen de Ford fabrieken in Engeland en deze op het Kontinent (Genk, Keu-

---

*De haven van Zeebrugge is geëvolueerd naar een typische overslag- en transithaven waarbij de distributieve functie sterk ontwikkeld is. Maar, zoals in alle sectoren van het goederenverkeer, neemt ook de distributie, als een (laatste) schakel van de intermodale ketting tussen produktie en konsumptie, nieuwe vormen aan. De distributiestrategie moet dan ook, meer dan ooit voorheen, op massaproduktie en -konsumptie binnen een ruime markt worden afgestemd.*

---

diverse nieuwe vervoers- en behandelingstechnieken, vooral het stukgoederenverkeer, en de schaalvergroting van de schepen, vooral in de sectoren van de petroleum- en de bulktrafiek.

in de haven deden toenemen: van circa 10 miljoen in 1982 tot 33 miljoen ton in 1992. Met dit cijfer situeert Zeebrugge zich binnen de Le Havre-Hamburg range op de zesde plaats.

len en Saarlouis), worden door Cobelfret verzekerd. Bovendien haar activiteit als rederij is Cobelfret ook een belangrijke onderneming voor het wegvervoer zodat zij werkelijk een grote rol speelt in de distributie tussen het Kontinent en Groot-Brittannië.

Naast de ro-ro trafieken op Groot-Brittannië ontwikkelt ook het verkeer op andere bestemmingen binnen Europa zich in sterke mate, vooral naar Noord- en Zuid-Europa; Er zijn de vaste wekelijkse diensten naar de Noorse havens van Oslo, Larvik en Kristiansand en naar de Spaanse haven van Vigo. Door de aanvoer van de Ford Galaxy wagens in Portugal, is ook een verbinding met de haven van Setubal tot stand gekomen.

Verwacht wordt dat het kustvaartverkeer binnen Europa in de volgende jaren verder zal toenemen. Onder andere de toetreding van Spanje, Portugal, Zweden en Finland tot de Europese Unie, staft de verwachtingen dat het goederenverkeer tussen die landen en de Unie in sterke mate zal intensifiëren. Een gedeelte van dit goederenverkeer zal traditioneel langs de weg blijven verlopen. Gezien echter de

toenemende verkeersdrukte op de Europese autowegen, zal de stijging van het verkeer hoofdzakelijk door het kustvaartverkeer moeten opgevangen worden. Niet alléén economische redenen maar ook milieu-hygiënische overwegingen, zullen het verkeer nog meer in die richting sturen.

De geografische ligging van de haven van Zeebrugge, op de kustlijn zelf en centraal ten opzichte van Noord- en Zuid-Europa, is ideaal om een belangrijk gedeelte van dit kustvaartverkeer aan te trekken.

Als eerste stap in die richting heeft het Havenbestuur van Zeebrugge met de Zweedse haven Göteborg een maatschappij opgericht, namelijk 'Gothenbrugge nv' met als doel in beide havens gemeenschappelijke standdaarden in te voeren en plannen uit te werken om te komen tot een snelle transportverbinding tussen de twee havens en daardoor te kunnen beantwoorden aan de behoeften van de industrie in de Scandinavische landen.

Daarnaast werd aan de stouwerij SeaRo Terminal, mede-oprichter van 'Gothenbrugge', een concessie van circa 40 ha verleend op de gronden

rond het Wielingendok, het meest Noordelijk gelegen dok in de Westelijke buitenhaven van Zeebrugge, dat volledig voor het kustvaartverkeer zal ingericht worden. Sea-Ro, de belangrijkste behandelaar van roll-on/roll-off trafieken, is eveneens rechtstreeks actief in distributie-activiteiten en zal eerlang belangrijke investeringen uitvoeren om deze functie verder te verstevigen.

Op de tweede plaats komt in Zeebrugge *het containerverkeer*. In 1994 behandelde de haven van Zeebrugge méér dan 600.000 TEU's en klasseert zich daarmee als de zesde of de zevende grootste containerhaven in Europa.

Een gedeelte van deze containers zijn bestemd voor of afkomstig uit eigen land en worden hoofdzakelijk via het wegvervoer gedistribueerd. Het merendeel echter is transitverkeer naar en van alle landen in West- en Centraal-Europa. Naast de weg spelen hier vooral het spoorvervoer en de binnenscheepvaart een belangrijke rol. Vanuit Zeebrugge distribueren bepaalde rederijen hun containers met bloktreinen naar enkele grote centra



in Frankrijk (ondermeer Macon/Dijon, Bordeaux), Duitsland (München) en Italië (Milaan, Bologna) van waar de aflevering aan huis dan verder langs de weg geschiedt. Deze rederijen verdelen eveneens een groot aantal containers met barges (hetzij langs de binnenwateren, hetzij langs de zee) naar de Rijn toe en zelfs vandaar per trein naar Oost-Europa.

Zeebrugge volgt nauw de trend op de wereldmarkt. Tussen 1980 en 1993 verdubbelde op wereldvlak het aantal vervoerde containers. Tussen 1995 en het jaar 2000 stelt men een stijging van 42% voorop en nog eens 39% in de daaropvolgende vijf jaren.

Alle havens willen op deze evolutie anticiperen. Alléén door het in gebruik nemen van nieuwe haventerreinen en het bouwen van bijkomende terminalinstallaties, kan dit groeiend aanbod opgevangen worden. Ook Zeebrugge bereidt zich daarop voor.

Benevens deze toename doen zich binnen het containerverkeer nog andere tendenzen voor:

- de containermarkt wordt gekonfronteerd met het steeds groter worden van de vervoerscapaciteit van de schepen. Containerschepen van 2.000 à 2.500 TEU werden tien jaar terug nog als 'grote' schepen aanzien; momenteel zijn er schepen van méér dan 5.000 TEU in aanbouw en op de tekentafels liggen er zelfs plannen voor schepen van 6.000 TEU en meer. Het is duidelijk dat de toegangsmogelijkheden voor dergelijke schepen tot een klein aantal havens zal beperkt blijven. De aan de kust gelegen havens hebben hier een belangrijk voordeel;
- het vaarschema van de schepen is zodanig dat in elke haven klokvast aanloop- en afvaarttijden moeten verzekerd worden. Deze klokvastheid speelt in het nadeel van dieper inlands gelegen havens;
- het toenemende containerverkeer spitst zich toe op een aantal 'mainport' havens met feederdiensten naar andere havens.

Er is dus een groeiende trend van de grote rederijen en maritieme consortia om nog enkel die havens aan te lopen, die, naast een grote toegankelijkheid, in staat zijn een 'hub' functie ten opzichte van een uitgebreid achterland te vervullen.

In het licht van al deze veranderingen in de containerwereld is het dan ook betekenisvol dat sinds begin 1995



Archief MBZ

een aantal Antwerpse overslagbedrijven bijzondere interesse voor Zeebrugge vertonen. AGHA (Antwerpse Gemeenschap voor de Haven) sprak zich in haar 'Beleidsnota 1995' als volgt uit:

'Zou het dan ook niet opportuun zijn dat, in Vlaanderen, Antwerpen en Zeebrugge hun krachten bundelen in een strategische alliantie, waarbij de voordelen van Zeebrugge kunnen worden gekombineerd met deze van Antwerpen en als een geoptimaliseerd geheel aan de cliëntele kunnen worden aangeboden'.

Zeebrugge heeft inderdaad, als vooruitgeschoven haven op de kustlijn, de mogelijkheid om één der grote containerhavens in West-Europa te worden. Sinds vele jaren fungeert Zeebrugge als aanloophaven voor de belangrijke containerdiensten op Australië, Nieuw-Zeeland, West- en Zuid-Afrika, Noord-Amerika en sinds 1994 ook voor het Verre-Oosten en een groot gedeelte van Zuid-Oost Azië.

In 1995 worden méér dan 1/2 miljoen nieuwe wagens via Sea-Ro in Zeebrugge verscheept. Alle Europese autokonstruktoren verzekeren inderdaad een groot gedeelte van hun distributie van nieuwe wagens binnen Europa via Zeebrugge.

De inplanting van het 'Zeebrugge Car Center' (Sea-Ro Mosolf) betekent een bijkomende stimulans voor deze trafieken. Immers, in dit centrum worden wagens uit Portugal aangevoerd en uitgerust met verschillende

opties vooraleer ze naar de verdelers in Europa doorgestuurd worden.

Maar ook de distributie van wagens naar de andere continenten neemt toe in Zeebrugge. De verdeling van de Ford-Mondeo wagens verloopt sinds dit jaar voor een groot gedeelte via Zeebrugge zodat belangrijke contingenten ervan thans vanuit Zeebrugge verscheept worden naar het Midden- en het Verre-Oosten, Zuid-Amerika, Australië en Nieuw-Zeeland. Ook Fiat-wagens worden via Zeebrugge naar Zuid-Amerika verscheept.

In het noordelijk dok van de achterhaven in Zeebrugge zijn sinds 1983 een aantal terminals gebouwd die vooral gespecialiseerd zijn in de behandeling, opslag en distributie van *landbouw- en voedingsprodukten*. Vandaar de benaming 'European Food Center'.

De aanvoer, opslag en distributie van vers fruit heeft zich in de voorbije jaren zodanig ontwikkeld dat Zeebrugge de derde belangrijkste importhaven voor fruit in Europa is geworden: circa 1 miljoen ton per jaar. De aanvoer omvat hoofdzakelijk bananen (zowel uit de ACP landen als uit de z.g. 'dollarzone') maar ook vele andere soorten fruit, zoals kiwifruit, appels, citrusvruchten, druiven. Voor kiwifruit, afkomstig uit Nieuw-Zeeland, is Zeebrugge zelfs sinds een aantal jaren de belangrijkste loshaven in Europa geworden (ongeveer 100.000 ton op jaarbasis).

De 'Universal Fruit Operators' bezit in Zeebrugge twee gespecialiseerde

terminals voor de behandeling van vers fruit (nl. de terminals Andrew's Fruit Terminal en Belgian New Fruit Wharf).

Gezien de omvang van de aanvoer in Zeebrugge, is het duidelijk dat deze veruit de behoeften van de Belgische markt overtreft. Circa 30% van het fruit is voor inlands verbruik bestemd zodat méér dan 2/3 verdeeld wordt naar een groot aantal landen in West- en zelfs Oost-Europa.

Bananen worden meestal onmiddellijk na het lossen doorgevoerd naar de rijp- en verdeelcentra in het achterland; andere soorten fruit gaan, volgens de wens van de klant, eveneens rechtstreeks naar de distributiesector of worden tijdelijk gestockeerd in afwachting van distributie.

Ook andere landbouw- en voedingsprodukten worden in Zeebrugge aan- en afgevoerd, met of zonder tussentijdse opslag in de haven, ondermeer bloem, suiker, rijst, malt. Twee soorten voedingsprodukten zijn bijzonder belangrijk in Zeebrugge, namelijk diepgevroren vlees en vis.

Diepgevroren vlees wordt in grote hoeveelheden in containers aangevoerd, hoofdzakelijk uit Nieuw-Zeeland. Ofwel direkt vanaf de terminal ofwel na opslag in het Flanders Cold Center, wordt het vlees doorgevoerd naar de invoerders in diverse West-Europese landen.

Anderzijds ligt de aanwezigheid van de vissershaven in Zeebrugge, de grootste van het land, uiteraard aan de basis van de dagelijkse distributie van verse en diepgevroren vis naar alle delen van het land en enkele buurlanden.

Zeebrugge is ook een belangrijke aan- en doorvoerhaven voor *grondstoffen en energieprodukten*, voornamelijk kolen, erts en aardgas.

Kolen en erts worden in Zeebrugge met grote bulkcarriers, gaande tot 150.000 tdw, aan de stortgoederenterminal van ZBM in de zuidelijke achterhaven aangevoerd. Na tussentijdse opslag geschiedt de afvoer van beide hoofdzakelijk per spoor naar de industriële centra in het binnenland. Zeebrugge fungeert daarbij ook als transithaven, vooral voor kolen, die in kleinere zeeschepen werden overgeslagen voor wederuitvoer, hoofdzakelijk naar Groot-Brittannië.

Aardgas wordt in Zeebrugge onder twee vormen aangevoerd, namelijk als vloeibaar gemaakt aardgas met methaanschepen uit Algerië en als gas per pijpleiding uit de off-shore gasvelden in Noorwegen.

Het vloeibaar gemaakt aardgas, op jaarbasis circa 3 miljoen ton per jaar, wordt in Zeebrugge terug omgezet naar de gasvormige toestand en verlaat de terminal langs het pijpleidingennet van Distrigas die in België instaat voor de aankoop, opslag en distributie van aardgas. Dit gas is hoofdzakelijk bestemd voor de binnenlandse industrie en voor huishoudelijk verbruik. Het Noors aardgas daarentegen wordt onder gasvorm aangevoerd en transiteert onmiddellijk naar diverse buitenlandse bestemmingen (ondermeer Frankrijk en Spanje).

**Transport en tewerkstelling in de haven van Zeebrugge**

Een zeehaven vormt een belangrijke schakel in de transportketen en in deze transportketen neemt de distributie uiteraard een belangrijke plaats in. Daarom is Zeebrugge gestart met de uitbouw van een volwaardig distributiepark in de achterhaven. Om diverse redenen is Zeebrugge immers daarvoor de aangewezen plaats:

- de aanwezigheid van een groot aantal deepsea containerdiensten;
- Zeebrugge is de voornaamste draaischijf voor het vrachtvervoer tussen het Kontinent en Groot-Brittannië en in de toekomst ook voor een groot gedeelte van het vrachtvervoer naar Noord- en Zuid-Europa;
- Zeebrugge ligt op korte afstand van de andere Benelux-havens en van de grote verkeersassen in West-Europa;
- de wegen vanuit Zeebrugge zijn niet overbelast en ook de spoorverbindingen zijn uitstekend.

De keuze van een vervoersmodus beantwoordt niet altijd aan de wetmatigheden van rentabiliteit en kostenminimalisatie; soms ligt immers een subjektieve keuze (snelheid, betrouwbaarheid, comfort) aan de basis van een beslissing. Een haven als Zeebrugge moet bereikbaar zijn via alle verkeersdragers.

De verkeersontsluiting van Zeebrugge is wél uitstekend voor het weg- en het spoorvervoer (die samen méér dan 85% van het totaal havenverkeer voor hun rekening nemen) maar is dit niet voor het binnenscheepvaartverkeer (zie tabel 1: Raming modal-split van het maritiem vervoer).

Op dit ogenblik zijn bovendien nog een aantal wegeniswerken in uitvoering in en om de haven die de bereikbaarheid nog verder opdrijven. We vermelden ondermeer:

- de bouw van een nieuwe wegbrug over het Boudewijnkanaal ter hoogte van Dudzele die, samen met de voltooid zuidelijke havenrandweg, toegang geeft naar de achterhaven en de oostelijke voorhaven maar ook een rechtstreekse verbinding naar de expressweg N49 naar Antwerpen;
- de bouw van de tunnel onder de Kustlaan zodat de westelijke buitenhaven rechtstreeks kan bereikt

Tabel 1

Haven Brugge-Zeebrugge

Raming modal-split van het maritiem verkeer voor het jaar 1994 (in 1.000 ton)

	Transshipment	Spoor	Binnenvaart	Weg	Pijpleiding	Totaal
Ro-ro trafiek	-	1.222	-	12.401	-	13.623
Containertrafiek	1.584	1.788	67	3.958	-	7.397
Stukgoederen	60	231	19	1.070	-	1.380
Stortgoederen	1.555	3.091	511	2.281	3.048	10.486
Totaal	3.199	6.332	597	19.710	3.048	32.886
% totaal	10	19	2	60	9	
% inland	-	21	2	67	10	

worden zonder te worden onderbroken door het verkeer op de Kustlaan zelf.

Voor een verdere ontsluiting per spoor zal tussen Zeebrugge en Brugge een derde spoor en tussen Brugge en Gent een derde en vierde spoor aangelegd worden<sup>1</sup>.

Dit vormt, op dit ogenblik, een handicap voor Zeebrugge.

De haven van Zeebrugge moet eveneens, zoals de andere havens in de Le Havre-Hamburg range, waar de binnenscheepvaart belangrijk is in het totaal van de trafieken, kunnen beschikken over goede verbinding langs de binnenwateren.

De aanleg van het Noorderkanaal, met een aftakking naar het kanaal Gent-Terneuzen en zo naar de Schelde-Rijn verbinding, betekent voor de haven van Zeebrugge de enige valabele oplossing om te komen tot een volwaardige verbinding voor de binnenscheepvaart naar de Rijnhavens toe.

De haven van Zeebrugge heeft tussen 1970 en vandaag, in amper 25 jaar, een merkwaardige evolutie van haar trafieken gekend. Gepaard daar-

mede is de haven ook een belangrijke bron van tewerkstelling geworden.

De tewerkstelling binnen het havengebied van Brugge-Zeebrugge bedraagt circa 12.000 personen (rechtstreeks en niet-rechtstreeks havengebonden activiteiten samen genomen).

Indien we rekening houden met de multiplikatorwerking dat elke rechtstreeks havengebonden tewerkgestelde drie afgeleide arbeidsplaatsen binnen of buiten de haven creëert, dan betekent dit dat de haven van Zeebrugge, macro-ekonomisch gezien, circa 36.000 arbeidsplaatsen genereert. Met dit cijfer is de haven veruit de grootste werkgever in de regio. Typend hierbij is ook het feit dat in de omgeving van Zeebrugge het grootst aantal ondernemingen voor het wegvervoer gevestigd zijn.

#### Slotbeschouwingen

De haven van Zeebrugge is geëvolueerd naar een typische overslag- en transithaven waarbij de distributieve functie sterk ontwikkeld is. Maar, zoals in alle sectoren van het goederen-

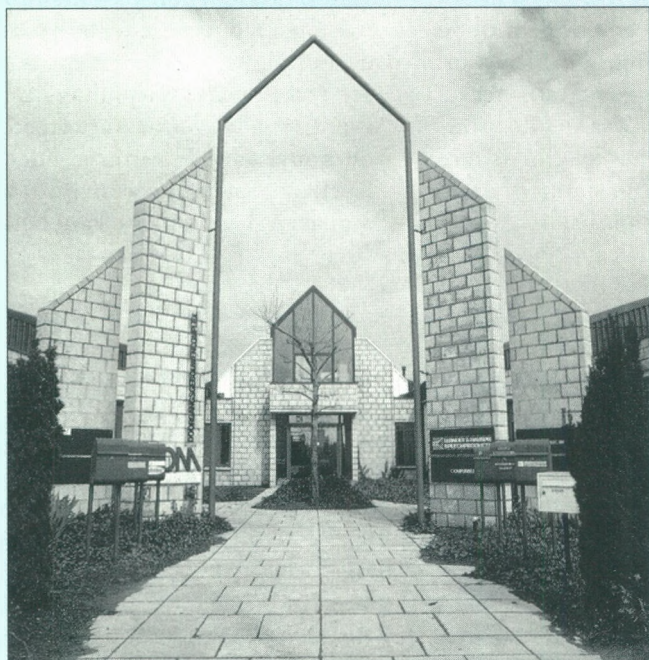
verkeer, neemt ook de distributie, als een (laatste) schakel van de intermodale ketting tussen productie en consumptie, nieuwe vormen aan. De distributiestrategie moet dan ook, meer dan ooit voorheen, op massaproductie en -consumptie binnen een ruime markt afgestemd worden.

De verruiming van de Economische Unie, samen met de doorbraak in de ekonomische betrekkingen met de landen van Centraal- en Oost-Europa, vormen het verruimd kader dat voor de West-Europese havens nieuwe mogelijkheden heeft gecreëerd.

Door de bouw van de gepaste infrastructuur en de invoering van een aangepaste distributiestrategie, wil de haven van Zeebrugge een nog grotere rol in de distributie spelen.

<sup>1</sup> De verbindingen langs de binnenwateren met het nationaal achterland zijn echter onvoldoende. De rondvaart rond Brugge is problematisch en de verbinding via het kanaal Brugge-Gent is niet geschikt voor grote binnenschepen en voor duwvaartkonvoien. □

## POLYVALENTE bedrijfs- en kantoorruimten te huur Diksmuide - Ieper - Poperinge - Veurne



**optimaal gelegen  
bedrijfsvriendelijk milieu**

**voor meer inlichtingen,  
kontakteer :**

**GOM**  
WEST-VLAANDEREN

Baron Ruzettelaan 33,  
8310 Assebroek-Brugge  
tel. 050 / 35 81 31  
fax 050 / 36 31 86

# DE ROL VAN TELEMATICA BIJ DE DISTRIBUTIE IN DE HAVEN VAN ZEEBRUGGE: EDI, EEN TROEF VOOR DE TOEKOMST

Ph. Warmoes

Medewerker MBZ – Projektleider ZEDIS

## Inleiding

In de distributie- en handelsondernemingen wordt de vraag naar betrouwbare en actuele informatie steeds groter. Om snel en effectief te reageren op de wensen van de klant en bewegingen op de markt is het nodig op korte termijn over heel wat informatie te beschikken. Als gevolg daarvan zien we dat binnen de onderneming, naast de traditionele informatievoorziening, een toenemende aandacht ontstaat voor de informatieuitwisseling tussen ondernemingen.

De computer heeft in dit opzicht een ware revolutie teweeggebracht. Hij stelt ons in staat om in een minimum van tijd documenten en informatie uit te wisselen zonder gebruik te maken van papier. In een dergelijk geval spreken we van 'Electronic Data/document Interchange', afgekort EDI.

De voordelen van dergelijke communicatievorm zijn legio: hogere betrouwbaarheid, verlaging van de administratieve kosten en een hogere beschikbaarheidsgraad. Daar waar de traditionele gegevensverwerking leidt tot een lange uitvoeringsperiode, risico op fouten en vertraging door gebrek aan akkurate informatie.

## Wat moet worden begrepen onder EDI?

Electronic Data Interchange of kortweg EDI, is de uitwisseling van gegevens in een gestandaardiseerde vorm tussen de computersystemen, waarbij de menselijke tussenkomst tot een minimum wordt beperkt.

Bij deze uitwisseling wordt gebruik gemaakt van telekommunikatienetwerken. Deze service wordt tegenwoordig door verschillende partijen (providers) aangeboden. Het netwerk

kan zowel partikulier (in eigen beheer) of openbaar (DCS, MCI, BT, IBM Global Network, GEIS, ..., zelfs Internet) zijn.

EDI-berichten zijn onderworpen aan vaste structuren, zodanig dat de computer de berichten autonoom kan interpreteren en verwerken. In de be-

zodat van een algemene standaardisering geen sprake is.

Tijdens het laatste decennium zijn in de distributie- en toeleveringssectoren tal van strategieën ontwikkeld, die de snelheid en efficiëntie van de goederenstromen optimaliseren. De daaruit volgende toenemende rotatiesnel-

---

*De technologische evolutie in de scheepvaart, vooral het gebruik van containers, heeft ertoe geleid dat het belang van de verwerkingssnelheid binnen het scheepvaartverkeer en de havenactiviteiten sterk is toegenomen.*

---

ginperiode werden deze structuren meestal tussen de belanghebbende partijen overeengekomen. Deze structuren moesten tot in de details aan alle mogelijke uitzonderingen en aanvullingen van een document tegemoet komen. Omdat het uitwerken van dergelijke elektronische structuren een vrij omslachtige bezigheid is en een wildgroei van structuren moest voorkomen worden, zijn internationale afspraken tot stand gekomen.

Een poging om tot een standaard te komen werd ondernomen door de UN (United Nations). Talrijke afspraken werden op dit niveau gemaakt en vormen nu de UN/EDIFACT-norm (United Nations Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport). Het doel van deze norm is de gegevens uit verschillende sectoren, op een gelijkaardige manier te structureren en daardoor uitwisseling te vereenvoudigen en bevorderen.

EDIFACT (naast andere zoals Ansi X.12, Odette, ...) is ondertussen uitgegroeid tot de meest gebruikte 'taal' waarmee computers tussen elkaar documenten uitwisselen. Jammer genoeg bestaan ook tal van 'dialekten',

heid van de goederenstromen heeft een direct gevolg gehad op de begeleidende datastromen. Strategieën zoals Just in Time (JIT), Quick Response (QR)-systemen of automatische materiaalplanningstoepassingen konden niet renderen met omslachtige administratieve procedures. Daarom werden deze zoveel mogelijk generationaliseerd en vereenvoudigd. EDI bood hierop een antwoord.

Stilaan heeft deze manier van communiceren ook zijn ingang gevonden in andere sectoren. Zodanig dat EDI niet enkel een gereedschap is van de productie- en transportwereld maar evenzeer van de handels-, medische, financiële en toeristische wereld.

## EDI gebruik stelt eisen

Op technisch niveau is de drempel voor het integreren van EDI in de onderneming voldoende laag geworden, zodat EDI niet enkel meer kan beschouwd worden als een communicatiemiddel voor grote bedrijven. Ook de KMO's kunnen als volwaardige partners beschouwd worden binnen de EDI-informatie cycli.

Een minimale uitrusting bestaat uit een computer en wat telekommunika-

tie voorzieningen. Een opstelling van een PC met EDI-software, een modem en een telefoonlijn kunnen dus reeds volstaan.

De laatste jaren is vooral op het gebied van de EDI-software een sterke vooruitgang geboekt. Zodanig dat het implementeren van EDI-berichten geen maatgeschreven toepassingen meer vereist. Dikwijls zal kunnen teruggegrepen worden naar bestaande ('of the shelf') EDI-pakketten. Jammer genoeg blijkt dat de installatie en het gebruik van dergelijke pakketten (mapping van de bestaande bestanden en gegevens, installeren van de berichten, ...) niet altijd even eenvoudig is en verdere gespecialiseerde hulp ook hier noodzakelijk blijkt. De meeste EDI-softwareleveranciers zijn dan ook uitgegroeid tot ware servicebureaus op dit gebied.

Naast deze technische aspecten van de communicatie stelt EDI echter nog andere eisen. Voor het optimaal renderen is het noodzakelijk de bijkomende informatie automatisch te laten doervloeien binnen de bestaande toepassingen (in-house applications). Dit veronderstelt natuurlijk een volledig geautomatiseerde gegevensverwerking, die de binnengekomen informatie kan verwerken en interpreteren om daaruit de nodige acties te destilleren.

Het uitbouwen van een dergelijke werkwijze vraagt dikwijls een grote structurele aanpassing van de bestaande werking in het bedrijf.

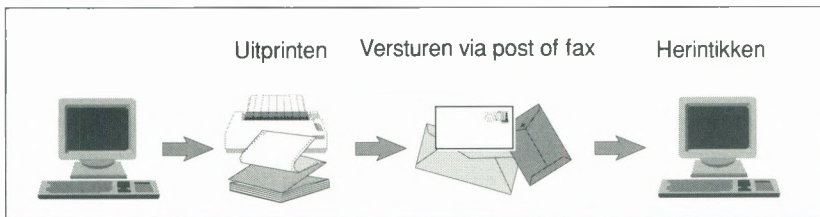
In 90% van de gevallen waar EDI niet het gewenste resultaat behaalt, is de oorzaak bij dit laatste aspect te vinden. Meestal wordt bij de implementatiebeslissing van EDI teveel de nadruk gelegd op de technische aspecten van het gebeuren, en worden de wijzigingen in de werking van vele administratieve procedures over het hoofd gezien.

Het overstappen op EDI betekent een belangrijke stap in de richting van een 'paperless office'. Een dergelijke omgeving eist echter meer dan een volledig geautomatiseerd kantoor, waar de informatika slechts een ondersteunende rol speelt voor de grote 'papier' datastroom.

Kort samengevat kunnen volgende voordelen van EDI onderscheiden worden:

- *Verkortingslogistieke doorlooptijd:*
  - door het vermijden van het manueel invullen van documenten;

## Traditioneel



## EDI



- door het vlugger beschikbaar zijn van de documenten.
- *Verbetering kwaliteit:*
  - een grotere betrouwbaarheid door het vermijden van lees- en tikfouten.
- *Kostenbesparing:*
  - beperken van een 'papierslag';
  - gegevens moeten niet worden heringetikt
- *Uniformiteit:*
  - creatie van gelijkvormigheid en duidelijkheid onder de partners.
- *Verhoging niveau dienstverlening:*
  - sneller beschikbaar zijn van bepaalde gegevens bij de klant.

## Waarom EDI in de haven?

De technologische evolutie in de scheepvaart, vooral het gebruik van containers, heeft ertoe geleid dat het belang van de verwerkingssnelheid binnen het scheepvaartverkeer en de havenactiviteiten sterk is toegenomen.

Een havengemeenschap kan als een knooppunt voor talloze goederenstroom beschouwd worden. Elke goederenstroom genereert op zijn beurt tal van datastromen tussen één of meerdere partijen (zoals expediteur, scheepsagent, terminal, rederij, douane, havenkapitein, transporteur, zeevaartpolitie, loodswezen).

Als deze veelheid aan relaties meer in detail wordt bekeken, kan snel opgemerkt worden dat grote delen van deze informatiestromen identieke of redundante informatie bevatten (bijvoorbeeld identifikatiegegevens van een schip, inhoud van een container). Bij elektronische gegevensoverdracht is het mogelijk door codering heel wat informatie impliciet door te geven. Dergelijke toepassingen veronderstellen wel gemeenschappelijke afspraken

binnen een bepaalde groep (bijvoorbeeld een havengemeenschap).

## EDI in de haven van Zeebrugge

Juist omdat EDI dergelijke gemeenschappelijke afspraken veronderstelt, werd anderhalf jaar geleden op initiatief van APZI (Association Port of Zeebrugge Interests) en MBZ (Maatschappij der Brugse Zeevaartinrichtingen) een stuurgroep opgericht om na te gaan hoe EDI de communicatie voor de Zeebrugse havengemeenschap kan bevorderen en hoe dit 'op het terrein' te realiseren valt.

Het opzet was om aan de hand van een voorstudie de bestaande datastromen binnen de havengemeenschap in kaart te brengen. Op die manier werd een duidelijk beeld van de verschillende gegevensstromen gecreëerd en konden de datastromen die in aanmerking komen voor EDI duidelijk geïsoleerd worden.

Een datastroom of document komt slechts in aanmerking voor EDI indien onder andere aan volgende voorwaarden is voldaan: het document moet vanuit een computer opgemaakt worden en door de bestemming terug elektronisch verwerkt worden, het document moet op regelmatige basis worden doorgegeven en niet van eenmalige aard zijn en tenslotte moet de inhoud van de berichten in een bepaalde vaste structuur omgezet kunnen worden (bijvoorbeeld voorgeprinte formulieren).

## ZEDIS

De bevindingen van deze initiële studie waren bevredigend en de nood drong zich op om de theorie aan de werkelijkheid te toetsen. Er is een piloot-



projekt opgestart. Het projekt, onder- tussen ZEDIS ('Zeebrugge Electronic Data Interchange Services') gedoopt, heeft tot doel EDI te implementeren en te laten proefdraaien.

Daarom werden alle deelnemende bedrijven via een 'mailbox' aangesloten op het netwerk en werden Edifact structuren opgesteld om de gemeenschappelijk gebruikte documenten te kunnen uitwisselen. Uit de EDI ervaring van andere havens is reeds duidelijk gebleken dat voor een vlotte implementatie de instapdrempel laag moet gehouden worden. Dit geldt voor alle niveaus, zowel technisch, operationeel als financieel.

Ondermeer om deze redenen is gekozen voor een modulaire aanpak van de implementatie, en werden geen 'nutteloze' grote investeringen gedaan, die enkel de kostprijs van het hele projekt de hoogte in drijven.

Hieronder vindt u bij wijze van voorbeeld twee relaties die naar EDI werden omgezet:

*Voorbeeld 1: Melding ETA 'Expected Time of Arrival' en kaiaaanvragen.*

Elk schip dat de Zeebrugse haven aandoet is verplicht 24 uur op voorhand een melding in te dienen bij de havenkapitein. Op die manier kan de havenkapitein alle scheepsbewegingen bijhouden en kan het in- en uitvaren zo optimaal mogelijk geregeld worden. Via dezelfde aanvraag wordt voor elk schip één of meerdere 'berths' (ligplaatsen) gereserveerd. Het is hier eveneens de taak van de havenkapitein ervoor te zorgen dat voor elk schip een geschikte 'berth' wordt toegewezen.

Dit rekening houdend met de beschikbaarheid, maar ook met de specifieke eisen die elk schip vraagt.

Tot voor kort verliep deze procedure volledig manueel. Elke melding werd of persoonlijk afgegeven of werd via een standaard document gefaxt. Ook het bijhouden van alle bewegingen en het toewijzen van de ligplaats was hoofdzakelijk van manuele aard.

Met de invoering van EDI komt hierin verandering. De scheepsagenten kunnen hun aanvragen nu opmaken aan de hand van hun computer en deze elektronisch doorsturen. Dit heeft reeds als voordeel dat tal van standaardgegevens automatisch kunnen overgenomen worden of dat optimaal gebruik kan gemaakt worden van de bestaande bestanden.

Het grote voordeel vindt men echter bij de havenkapitein. Daar kunnen alle inkomende gegevens onmiddellijk opgenomen worden in het computerbestand. Dit vereenvoudigt de controles, versnelt het vinden van problemen of fouten in de aanvraag en verhoogt op die manier de service.

Natuurlijk is de havenkapitein niet de enige persoon in de haven die interesse heeft in deze gegevens. Talrijke andere instanties (zoals douane, loodswezen, expeditie, ...) kunnen deze gegevens verder gebruiken en aanvullen. Op die manier is het startsein gegeven voor een informatiestroom die tussen de verschillende instanties zal uitgewisseld worden.

*Voorbeeld 2: Goederen komptabiliteit.*

Alle goederen die via de haven worden geïmporteerd moeten aan de dou-

ane gedeclareerd worden. Daarom moet de scheepsagent voor elk inkomend schip tal van gegevens verschaffen aan de douane. Deze aangiften verlopen momenteel via vooropgestelde documenten (nl. de generale verklaring benelux 20 en de vrachtlisjt 126). Deze documenten worden in het plaatselijk douanekantoor verzameld om vervolgens te worden ingetikt en verwerkt in de centrale computer van de douane.

Sinds juni '95 is aan enkele bedrijven de mogelijkheid gegeven deze gegevens ook via EDI door te sturen.

Op die manier kunnen wachttijden aan het douanekantoor vermeden worden, maar kan ook een snellere aanzuivering mogelijk zijn (cfr. Sabel: elektronische aanzuivering).

Vanaf begin '96 is het de bedoeling ook deze EDI berichten te implementeren in de haven van Zeebrugge.

### Slotbeschouwing

Ongetwijfeld zal EDI een revolutie te weeg brengen in de kommunikatiereeld. Geen enkel bedrijf zal daaraan kunnen ontsnappen. Toch moet rekening gehouden worden met het feit dat de informatiseringsgraad in de bedrijven zeer uiteenloopt.

Hoopvol is evenwel dat ook de EDI wereld in razendsnel tempo veranderingen ondergaat. De Zeebrugse gemeenschap telt al een aantal bedrijven die baanbrekend werk leveren. Die tendens moet zich met grote kracht verder zetten. □



# Generale Bank

# EEN ONDERNEMERSVISIE OP DISTRIBUTIE EN LOGISTIEK IN WEST-VLAANDEREN

A. Maenhout

Bestuurder Transport Maenhout nv, Oostende

## Enkele begrippen

Distributie bestaat uit een veelheid van verscheidene activiteiten. Strikt genomen betekent distributie 'verdelen' of nog 'uitdelen'; meestal gaat het over het verdelen van grotere partijen goederen in kleinere. Grootwarenhuizen worden ook distributieketens genoemd omdat ze goederen aangekocht in grote partijen in kleine hoeveelheden aan de konsument verkopen. Dergelijke distributie betreft meestal huishoudelijke goederen en interes-

port van een lading worden de goederen ongewijzigd en zonder enige bijkomende activiteit van A naar B verplaatst. Bij distributie worden ladingen niet alleen verplaatst maar ook opgesplitst in kleinere hoeveelheden. Daarbij kunnen de goederen gedurende dit proces nog aan bijkomende activiteiten onderworpen worden zoals vermengen, verpakken, stockage en voorraadbeheer en dedouaneren. Dergelijke activiteiten vergen investeringen en scheppen bijkomende werkgelegenheid. Daardoor krijgen de goe-

over redelijk grote afstanden. Op de bestemmingsplaats wordt de grote lading opnieuw uitgesplitst in de kleinere zendingen die dan via de normale distributieketens bij de uiteindelijke verbruikers geleverd worden.

Het is de bedoeling in dit artikel na te gaan in hoever de provincie West-Vlaanderen aantrekkelijk is voor de vestiging en de leefbaarheid van logistieke-, distributie- en groupageondernemingen.

## Kosten-bepalende elementen in de distributie en de produktie

– Goederen moeten kunnen verkocht worden aan een zo laag mogelijke prijs.

De verkoopprijs van een produkt hangt voornamelijk af van zijn produktiekost en van de kosten die moeten gemaakt worden om de goederen vanaf hun fabricage tot bij de verbruiker te brengen, met andere woorden van de distributiekost. Andere kosten zoals reclame belangen ons hier niet aan. De handelingen die bij een normale distributie plaats grijpen zijn:

- verdelen in kleinere hoeveelheden, goederen behandelen,
- vervoeren,
- stockeren,
- verpakken,
- bijkomende handelingen zoals vermengen, dedouaneren en dergelijke.
- Het verdelen in kleinere hoeveelheden kan samen met de verpakking plaats grijpen. Afhankelijk van de mechanizatie van dit proces vergt dit veel of minder tussenkomst van personen, dus een arbeidskost.
- Ook de transportkosten inherent aan distributie moeten zo laag mogelijk zijn. De transport-prijs per eenheid produkt is veel groter bij het verplaatsen van kleinere hoe-

---

*Wij moeten ons in West-Vlaanderen niet in alles willen profileren wat distributie betreft, maar ons doelbewust richten op het soort distributie waar wij met onze lucht- en zeehavens, onze autostrades en onze eigen industrie een grote kans tot slagen hebben.*

---

seert ons hier minder. Wij willen ons in dit artikel meer concentreren op de distributie van industriële goederen.

In het distributieproces worden herhaaldelijk grotere hoeveelheden produkten verdeeld in kleinere gedurende de weg die ze afleggen vanuit hun produktiemidden (ook soms produktiecentra of -regio genoemd) tot hun aankomst bij de verbruiker. Met ver- of gebruiker bedoelen wij voortaan niet alleen de gewone konsument maar ook de industriële producent die voor zijn produktieproces zelf ook onderdelen, half-fabrikaten, wisselstukken, machines, verpakkingen, grondstoffen, en dergelijke nodig heeft van andere fabrikanten uit andere produktiecentra.

De wegen die de goederen afleggen gedurende de distributie noemt men 'goederenstromen'. Inherent aan deze goederenstromen is het 'transport': het verplaatsen. Bij een gewoon trans-

deren een hogere toegevoegde waarde, en neemt de onderneming die instaat voor deze activiteiten ('logistieke dienstverlener') werkelijk deel aan de goederenstromen. In de praktijk worden beide noties logistiek en distributie door elkaar gebruikt, omdat stockage, voorraadbeheer, verpakking, en distributie in veel gevallen verricht worden binnen een zelfde bedrijf.

Sommige fabrikanten zetten de output van hun produktie direkt af in een 'logistiek centrum' al dan niet gelegen in de onmiddellijke nabijheid van de fabriek. Ook kunnen producenten de goederen opgeslagen in hun eigen magazijn laten beheren door een logistiek bedrijf. Men spreekt dan van 'in-house warehousing'.

Een activiteit aanverwant met distributie is 'groupage'. Bij groupage worden kleinere hoeveelheden produkten (zendingen) gegroepeerd in een grotere laadeenheid en verstuurd

veelheden over een zelfde afstand dan van grotere kwantiteiten. Vandaar dat men vanuit de productiecentra eerst grote partijen distribueert naar districentra in diverse regio's. Deze worden dan op hun beurt in minder grote partijen gebracht naar andere districentra die weer dichter bij de verbruikersregios gelegen zijn. Dit verdelingsproces herhaalt zich voortdurend tot uiteindelijk het laatste districentrum de producten bezorgt bij de konsument.

Zo ontstaan tussen de productie en de verbruiker distributienetwerken aan elkaar verbonden door goederenstromen.

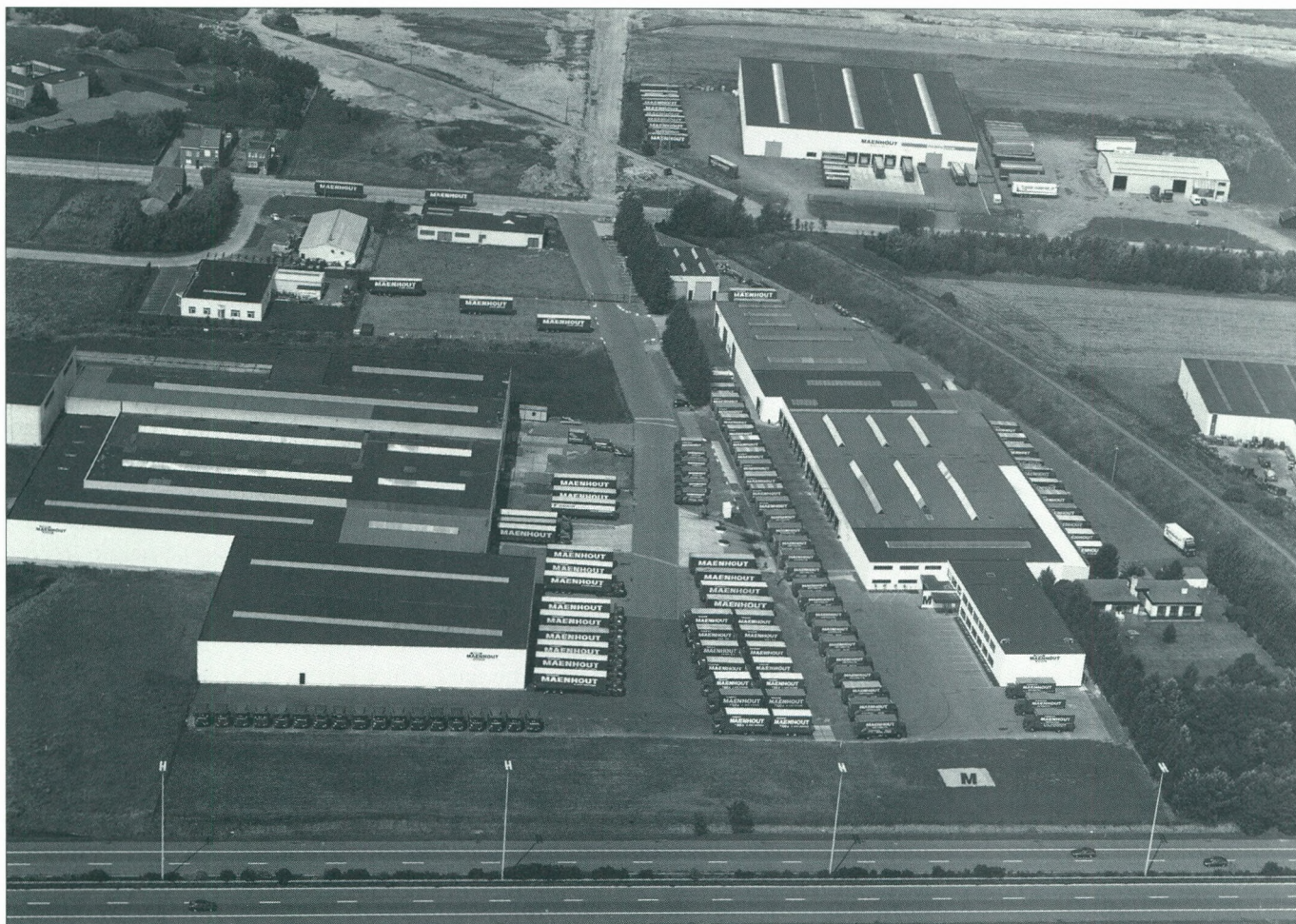
Door de hogere transportkosten van de kleinere hoeveelheden moeten de districentra zich zo dicht mogelijk bij zoveel mogelijk afnemers bevinden. Ideaal gebeurt dit in het centrum van regio's met een grote dichtheid van kapitaalcrachtige en kooplustige verbruikers, verbruikersregios genoemd, en/of in het centrum van regio's met een grote concentratie van industriële afnemers. Bij goederen met lage intrinsieke waarde is het zelf zo dat de

distributie- en de transportkosten de aktieradius bepalen van de centra van waaruit goederen kunnen verdeeld worden. Immers wanneer laagwaardige goederen over een grote afstand moeten gedistribueerd worden, kunnen de transportkosten de totale prijs van het produkt zodanig verhogen dat het produkt onverkoopbaar wordt. Een neven-gevolg van de hogere transportkosten per produkt-eenheid van kleinere hoeveelheden, is het ontstaan van de reeds vermelde 'groupage-aktiviteiten'. Kleinere zendingen die grote afstanden moeten afleggen tussen twee regio's om van de producent bij de afnemer te komen, worden daarbij op een verzamelplaats (een groupagecentrum in het land van herkomst) gegroepeerd met andere zendingen in grotere laadeenheden, om aldus over deze grote afstand toch aan een interessante prijs te kunnen vervoerd worden. Bij aankomst van de laadeenheid in een ander districentrum (bij voorbeeld in het land van bestemming) worden de gegroepeerde goederen weer uitgesplit in de kleinere zendingen die naar de finale bestemmingen

moeten vervoerd worden. Om dezelfde redenen als bij de distributie moet deze uitsplijting, evenals de groupage bij vertrek, zo dicht mogelijk bij de afnemers en de afzenders geschieden. Vandaar dat distributie- en groupage activiteiten samenhangende handelingen kunnen zijn door eenzelfde soort bedrijven uitgevoerd.

- De transportprijs kan tevens gedrukt worden door de productie zelf ook zo dicht mogelijk bij de afnemers te laten plaats grijpen en van daaruit de distributie te organiseren. In de praktijk gebeurt dit meestal niet om velerlei redenen. Productie-eenheden worden immers opgericht in bepaalde regio's omdat :

- de grondstoffen zich daar bevinden,
- de arbeidskrachten goedkoop zijn,
- wegens subsidiering bij investeringen en bij creatie van werkgelegenheid,
- de know-how, het vakmanschap er aanwezig zijn,
- de produktiviteit hoog is van de ingezette middelen en mensen,



Transport Maenhout nv, Oostende.

Foto Hendryckx, Izegem

West-Vlaanderen Werkt, 4/1995

- minder strenge of meer duidelijke milieu-voorschriften toegepast worden,
- politieke beslissingen genomen worden, en dergelijke.

Deze redenen maken dat veel produktiecentra opgericht worden in regio's die zich op een zekere afstand bevinden van de belangrijke verbruikersregio's.

- Om zo goedkoop mogelijk te kunnen produceren moeten goederen in grote series of in zekere minimale hoeveelheden vervaardigd worden. Gewoonlijk kunnen de afnemers die grote output van goederen niet verbruiken op het zelfde ritme en in dezelfde tijd als ze geproduceerd werden. Dit is onder meer zeker het geval bij produkten waarvan het verbruik sterk seizoen- gebonden is. Anderzijds is het ook mogelijk dat een plotse vraag naar een produkt de beschikbare produktiesnelheid en capaciteit overtreft. Onder andere om al deze redenen is het noodzakelijk om voorraden op te bouwen.

Voorraden worden niet alleen aangelegd in de produktiecentra zelf maar ook in de logistieke- en districentra om snel en dicht te kunnen inspelen op de vraag van de verbruikers.

Voorraden worden opgeslagen en behandeld in magazijnen, hetgeen een kost teweeg brengt aan investeringen in gebouwen, rekken, verpakkingen, informatika, behandelingsarbeid en dergelijke. De kost voor het aanleggen van voorraden is aldus noodzakelijk maar bezwaart de eind-verkoopprijs van ieder produkt. Daarbij komt nog dat het verbruik van sommige goederen een steeds veranderend modeverschijnsel is waardoor niet tijdig verkochte voorraden waardeloos worden. Dit kan ook gebeuren door bijvoorbeeld ontwikkelingen in de technologie. Dit alles maakt dat het aanleggen van grote voorraden niet alleen kostelijk is maar ook economisch gevaarlijk kan zijn, en derhalve zoveel mogelijk moet beperkt worden. Dit kan bereikt worden door snelle, directe leveringen en door het uitschakelen van tussenstadia gedurende de distributie.

Zo regelde een chemisch bedrijf vroeger de verkoop van zijn produkten in Engeland via een zestal lokale distributie-magazijnen. Door het reorganiseren van het bestaande verdeelingsnet in samenspraak met een distributeur, werd het mogelijk deze zes Engelse magazijnen uit te schakelen

en daarbij zelfs een nog snellere bediening van de klanten te verwezenlijken. De meer-kost van deze gereorganizeerde distributie was merkkelijk kleiner dan de besparing bereikt door het uitschakelen van de lokale magazijnen. Daartegenover staat een andere gekende producent die wegens commerciële redenen vasthoudt aan een plaatselijke en kostelijke aanwezigheid in een magazijn in Parijs voor de bediening van zijn klanten verspreid in Frankrijk. Dit zou evenwel minstens even snel rechtstreeks vanuit zijn Belgische fabriek met een gespecializeerde distributeur kunnen gebeuren.

Aan deze twee kontradiktorische voorbeelden zien wij dat het al dan niet behouden in een distributienet van kostelijke lokale magazijnen met voorraden een controversieel onderwerp is waarbij vele te beschouwen factoren de uiteindelijke beslissing beïnvloeden.

- Een ander belangrijk element in de distributiekost is de totale te betalen prijs voor de arbeid. Ter informatie de gemiddelde arbeidskost in diverse landen van een werknemer uit de distributiesector. Met België als referentie 100, is Duitsland 106, Nederland 95, Frankrijk 85, Engeland 55, Ierland en Schotland ongeveer 50, en landen als Tsjechië, Slovenië Polen en Hongarije ongeveer 15 à 20!

Onze totale arbeidskost is dan ook een grote handicap om distributieactiviteiten aan te trekken. Gelukkig voor ons zijn ook nog andere elementen van belang.

#### Geografisch, demografisch en economisch centrum

Om competitief op de markt te kunnen aanwezig zijn moeten producenten en verkopers voortdurend hun produktie-, en distributiekosten herzien en verlagen in functie van de ligging van hun produktie- en districentra ten opzichte van de verbruikersregio's. De beperktheid van de Belgische markt dwingt ondernemingen die een bepaalde omzet willen halen om over de grenzen te kijken, en dan komen automatisch eerst de buurlanden aan de beurt. Welnu ongeveer 75 % van onze handel, zowel export als import, wordt gevoerd met deze buurlanden. Duitsland is onze belangrijkste handelspartner, onmiddellijk gevolgd door Nederland, Frankrijk, en Enge-

land. Wanneer men een kaart van West-Europa bekijkt (kaart 1) stelt men vast dat West-Vlaanderen tamelijk centraal midden deze buurlanden ligt. Binnen een straal van 350 km vanuit Brugge bevinden zich enkele zeer actieve en dicht bevolkte gebieden : van Oost naar West het Ruhrgebied en Londen, en van Noord naar Zuid gans Nederland, België en Noord-Frankrijk tot Parijs. Beschouwt men een grotere regio binnen een straal van 1000 km rond Brugge, dan zijn daarin begrepen Ierland, Schotland, gans Engeland, Zuid-Noorwegen, Zuid-Zweden, gans Duitsland tot halverwege Polen, Tsjechië, Oostenrijk, Noord-Italië met inbegrip van Bologna en Firenze, gans Frankrijk, en natuurlijk Denemarken, België, Nederland, Oostenrijk en Zwitserland. Dit groter gebied, dat in feite West- en delen van Midden-Europa bevat, mag terecht aanzien worden als een van de drukste, meest industriële, en meest koopkrachtige regio van de wereld. Uit het standpunt van distributie is dit een schitterende geografische ligging. Wanneer men echter met enige kritische zin de vermelde gebieden bekijkt, dan bemerkt men langs de Westkant grote vlekken water van de Noordzee, van het Kanaal en van de Atlantische Oceaan. In het water bevinden zich geen industriële producenten, noch gebruikers, noch gewone konsumenten. Daardoor weegt in de twee beschreven gebieden de streek ten Oosten van West-Vlaanderen, economisch veel zwaarder door dan het landsgedeelte ten Westen. En schuift het economische handelscentrum van wat we groot West-Europa mogen noemen, meer op naar de streek Antwerpen-Brussel-Limburg-Zuid-Nederland.

Men mag ook de opkomende industrieën en produktiecentra van landen als Polen, Tsjechië, Hongarije, Rusland niet uit het oog verliezen. In deze landen huist een belangrijke bevolking waarvan de huidige lagere koopkracht gestadig zal verbeteren door hun integratie in het Westers economisch model. Daarom moet men Europa meer volledig bekijken van Ierland tot Rusland, en van Noorwegen, Finland tot gans Spanje, Italië en Griekenland. In deze grotere regio schuift de centrale geografische positie niet alleen van West-Vlaanderen maar ook van België op naar Zuid-Duitsland en Tsjechië.

Kaart 1  
West-Vlaanderen in de verruimde EG



Zo is het niet alleen wegens de voorlopige goedkopere arbeidskrachten maar ook en vooral wegens deze verschuiving van het economisch centrum dat vele van onze Vlaamse ondernemingen thans reeds productiecellen oprichten in de voormalige Oostbloklanden. Tegen deze beweegreden valt niet veel in te brengen. Toch moet men zich terecht de vraag

stellen of het nog economisch haalbaar is gans Europa vanuit dergelijke centrale positie te bedienen, omdat de toevloerhavens ver afgelegen zijn, en ook omdat de afstanden voor distributie te groot worden. Voor veel goederen zien wij dan ook meerdere distributiecentra verspreid op strategische plaatsen over gans Europa, waarbij de streek Antwerpen-Limburg-Zuid-Ne-

derland- en ook Noord-Oost Frankrijk (Nancy-Metz) uiteindelijk haar belang als economisch centrum van groot West-Europa behoudt.

Het is belangrijk dat wij in West-Vlaanderen rekening houden met de verschuivingen die plaats grijpen binnen het grote Europa, om onze acties doelbewuster te richten op deze delen van datzelfde Europa waarvoor wij in

onze provincie wel nog een redelijk interessante distributiepositie kunnen innemen.

### De Goederenstromen en hun stadia

De belangrijkste goederenstromen, en de daarbij horende distributie- en groupage-activiteiten, grijpen plaats tussen de regio's met grote dichtheid aan industriële producenten en de regio's met een grotere massa koopkrachtige verbruikers. Ook de industriële centra zelf kennen onderling een intens goederenverkeer.

In veel wetenschappelijke en gespecialiseerde artikels worden deze goederenstromen ingedeeld volgens Oost-West en Noord-Zuid assen. Dit is een sterk vereenvoudigde manier van voorstellen: in werkelijkheid stromen de goederen kris-kras door elkaar in alle richtingen, want de productie- en de verbruikers-centra liggen niet netjes in Oost-West of Zuid-Noord richting. Daarbij is de richting van de goederenstromen op zich niet interessant. Waar het op aankomt is er actief aan deelnemen, en dit kan best op drie wel bepaalde momenten: bij vertrek uit de productiecentra, bij aankomst in de verbruikersregio's, en ergens gedurende het transitstadium tussen vertrek en aankomst. Een goederenstroom begint normaal in een productiecentrum. Op deze plaats, bijvoorbeeld een industriepark met veel fabrieken, de distributie kunnen organiseren naar verdere verdeelcentra en naar de verbruikers toe, is zeer interessant. De eerste vereiste is natuurlijk dat men in een regio vertoeft waar aan fabricage wordt gedaan. Daartoe is het noodzakelijk dat een streek zijn industriële productieapparaten behoudt, liefst verder laat ontwikkelen en ze zeker niet laat delocaliseren. De volgende interessante plaats is de aankomst van de goederen in een regio van verbruikers. Gewoonlijk is dergelijke plaats van aankomst een distributiecentrum van waaruit een verdeling geschiedt van de producten rechtstreeks zowel naar de industriële als naar de gewone verbruikers. Gedurende het transit-stadium van de goederenstromen kan men ook actief tussenkomen. Wij denken hier bijvoorbeeld aan havens, waardoor goederen moeten passeren op hun weg naar gebruikers toe. Men benut deze passagegelegenheid om een partij goederen te herverdelen in kleinere partijen in di-

verse richtingen, of omgekeerd trekken daar kleinere partijen vanuit diverse herkomsten aan om ze gegroepeerd naar een bepaalde bestemming te sturen. Dit kan ook gebeuren in zogenaamde 'hubs' bij wegvervoer, of gekombineerd weg-rail, weg-lucht of weg-maritiem vervoer. Hubs zijn eigenlijk niets anders dan een soort distributie- én groupagecentra.

### Nabijheid van lucht- en zeehavens en andere verbindingswegen

Produkten vervaardigd in goedkope en/of geïndustrialiseerde landen zoals de USA, het Verre Oosten enzameer worden in grote partijen verscheept naar de regio's met veel verbruikers om daar verkocht te worden, hetgeen een distributie impliceert. Bij hun aankomst in de havens worden de goederen gelost en vervolgens opgeslagen in magazijnen alvorens verder verstuurd te worden. Vandaar dat snel de idee ontstond om deze opslag niet in gewone magazijnen te verrichten maar zo direct mogelijk in logistieke- en distributiecentra al dan niet gelegen in de nabijheid van de zee- en luchthavens. Als deze havens zich daarbij dicht bevinden bij de geografische en economische centra van belangrijke verbruikers-regio's dan is het evident dat daar de meest efficiënte distributiecentra kunnen opgericht worden. Antwerpen en Rotterdam zijn wereldhavens die aan de bovenvermelde condities voldoen. Daardoor wordt het economisch belang van hun onmiddellijk achterland Midden- en Zuid-Nederland en de Kempen en Limburg nog versterkt. Brucargo en Schiphol, als zeer belangrijke luchtvrachthavens, aksentueren verder deze gunstige positie. Een waaier van autostrades loopt daarbij door deze streken, zowel in Noordelijke richting Hamburg en Scandinavië, als oostelijke richting Duitsland als zuidelijk naar Frankrijk, Spanje en Italië. Ook het spoor heeft oog voor deze ontwikkeling met de Betuwe-lijn, de IJzeren Rijn (?), bloktreinen en intermodaal verkeer (onder meer de Genkse Euroterminal in het kader van het logistieke Hermes-project). Tenslotte lopen ook het Albertkanaal en de Rijn pal door deze streek en verzekeren aldus ook goede binnenscheepvaartverbindingen. Geen wonder dan ook dat door al deze gunstige factoren de vermelde streek Antwerpen, Brussel, Kempen, Limburg,

Zuid- en Midden-Nederland uitgegroeid is tot een belangrijk economisch centraal distributiepunt voor groot West-Europa. Nederland heeft zelfs jaren vroeger dan België distributiecentra van multinationals aangetrokken door het sneller aanbieden van zeer interessante fiscale voordelen.

### Hubs

Een 'hub' is een plaats waar diverse zendingen komende van diverse afzenders uit diverse streken van een grote regio (vb. uit Hamburg, Osnabruck, Kassel, Keulen, München, Augsburg, Milaan en Brescia) op hun weg naar diverse afnemers in een andere grote regio (vb. Londen, Birmingham, Manchester, Glasgow, Belfast en Dublin), eerst verzameld worden van de diverse afzenders, vervolgens uitgesplitst worden volgens de diverse bestemmingen en tenslotte gegroupeerd verzonden worden naar ieder van deze bestemmingen. Gewoonlijk bevindt de hub zich ergens op een plaats tussen de herkomst- en de bestemmingsregio.

Op deze manier poogt men allerlei zendingen komende uit de meest verscheidene hoeken van de regio van herkomst zo snel en zo goedkoop mogelijk naar de diverse bestemmingen te versturen. In de hub ontstaan echter supplementaire kosten, namelijk deze van het lossen van de binnenkomende zendingen, van het herverdelen van deze zendingen en van het herladen naar de diverse bestemmingen. Deze behandelingskost dient gevoegd bij de transportkost van iedere afzender tot de hub, en van de hub naar de diverse bestemmingen. De totale kost moet kleiner zijn dan de kost die men anders zou moeten maken om iedere zending afzonderlijk direct naar elke bestemming te voeren. Het hub-principe wordt veel toegepast in het distributiegebeuren langs de weg, en ook via het spoor. Men kan het ook toepassen voor passagiers en vracht in luchthavens. Zo wil Zaventem een Europese hub worden. Voorwaarde voor het bestaan van een hub is natuurlijk dat er regelmatige en verzekerde zowel binnenkomende als uitgaande verbindingen functioneren. Verschillende grote distributeurs waaronder Danzas, Nedloyd en UPS werken met hubs. De laatste nieuwe populaire plaats om hubs op te richten is Calais en de ingang van de Chunnel. Daar zal onder

meer Securicor een hub oprichten van 190 miljoen bfr die eind 1996 operationeel zal zijn.

### West-Vlaanderen en nationale distributie

Nationale distributie bestrijkt minstens gans België en het G.H. Luxemburg. Meer en meer beschouwt men echter de volledige Benelux als nationale distributie. De industriële activiteit is in ons land overwegend gekoncentreerd in een streek omschreven door een lijn Antwerpen-Gent-Kortrijk-Halle-Leuven-Antwerpen. Dit gebied bevat ook de grote industriële as Brussel-Antwerpen, en de industriën in en rond de havens van Gent en Antwerpen. Ook bevinden zich in deze streek de meeste verbruikers met als polen de woonkernen Brussel, Antwerpen en Gent. Een distributieonderneming heeft er dus alle belang bij zich in deze regio te installeren wegens de kortere, minder kostelijke distributieroutes. West-Vlaanderen is dus minder geschikt voor de inplanting van een nationaal distributiedrager. Toch zijn er een paar uitzonderingen van Westvlaamse distributiedragers die nationaal standhouden met een gezonde rentabiliteit en die aldus bewijzen dat het ook in onze provincie kan. Tegenover hun volledig gebrek aan centraliteit in deze markt, stellen ze een gemakkelijker vinden van geschikt en gemotiveerd personeel met een flexibele uurregeling (onvermijdelijk in de hedendaagse distributie), een grote penetratiegraad bij de dichter gelegen Oost- en Westvlaamse klanten, en vooral commerciële en logistieke inventiviteit. Ook netwerkvorming met collega's of filialen in het Luikse of Limburg behoren tot de hulpmiddelen.

### West-Vlaanderen en internationale distributie

In internationale distributie wordt zowel aan intra-Europees als aan intra-Kontinentaal verkeer gedaan.

In dit artikel hebben wij reeds voldoende aangetoond dat West-Vlaanderen in feite niet het economisch centrum is van groot West-Europa, maar eerder de streek Antwerpen-Brussel, Kempen, Limburg, Midden- en Zuid Nederland. Deze situatie is in het verleden bevestigd door de aanwezigheid van veel meer districentra in

de vermelde regio dan bij ons. Enkele voorbeelden: Dupont Nemours bij een logistieke dienstverlener te Genk; SKF districenter voor West-Europa te Tongeren; Alcoa Aluminium districenter te Tessenderlo, Nike districenter van 70.000 m<sup>2</sup> met 300 werknemers te Laakdal, Electrolux 40.000 m<sup>2</sup> te Alphen aan de Rijn, Adidas te Ertlen-Leur, Procter & Gamble te Rumst, Mazda met 39.000 m<sup>2</sup> te Willebroek, Belstor 80.000 m<sup>2</sup> te Genk, Europees verdeelcenter geluidsapparatuur Bose 7.500 m<sup>2</sup> in Tongeren, enzomeer.

Black & Decker zoekt vandaag een 30.000 m<sup>2</sup> districenter in de streek Turnhout-Genk-Maastricht. Dat allemaal altijd om dezelfde redenen: economisch centrum van groot West-Europa en nabijheid van de havens van Antwerpen en Rotterdam.

Bemerk ook dat de vermelde voorbeelden meestal zuivere districenters zijn, volledig afgezonderd van de produktieplaatsen die zich soms op duizenden km afstand bevinden. Dit in tegenstelling met de Westvlaamse districentra die we hierna zullen bespreken en die meestal direct aanleunen bij de fabrieken zelf. Voor de distributie van de export rechtstreeks vanuit onze produktie, beschikken we in West-Vlaanderen over alle nodige faciliteiten. Inderdaad de autostrade Brugge-Kortrijk-Rijsel-Parijs geeft ons alle mogelijkheden naar Frankrijk toe en vandaar naar Italië, Spanje en Portugal. Er zijn vanuit Rijsel redelijk goede intermodale treinverbindingen naar het Zuiden. Vanuit België moeten we voor dergelijk intermodaal treinvervoer spijtig genoeg meestal naar het centrum van het land, alhoewel via Zeebrugge verbindingsmogelijkheden aangeboden worden. In oostelijke richting hebben wij de autostrade Oostende-Brugge-Brussel-Luik en vandaar naar Midden-Duitsland; Brussel-Aarlen-Luxemburg voor Zuid-Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland; Gent-Antwerpen-Breda of Venlo voor Noord-Duitsland, Nederland en Scandinavië. Ook het spoor biedt hier zowel intermodaal vervoer als regelmatige vrachttreinen.

Voor Engeland en Ierland bevindt West-Vlaanderen zich in een unieke positie door de talrijke ferry-afvaarten vanuit onze havens van Zeebrugge en Oostende. Er bestaan goede voorbeelden in onze provincie van degelijk functionerende logistiek en distribu-

tie bij vertrek vanuit districenters in onze fabrieken zelf of daar dichtbij aanleunend. Westimex, een Veurnse producent van chips en snacks, stockeert nagenoeg naast zijn fabriek in een magazijn van een logistieke dienstverlener. Deze laatste verzorgt tevens de rechtstreekse distributie naar Frankrijk, België en Nederland. Dit illustreert verder wat we reeds schreven over de beperkte aktieradius van dergelijke distributiecentra voor goederen met een geringe intrinsieke waarde.

New Holland Logistics uit Eernegem is dan het voorbeeld van een volledig onafhankelijke logistieke onderneming die gegroeid is vanuit, en nu afgescheiden van de oorspronkelijke producent New Holland uit Zedelgem. De ingenomen ruimte beslaat 10.000 m<sup>2</sup>, er werken ongeveer 160 personen, 80.000 onderdelen zijn in voorraad en grote delen van West-Europa worden snel (24u.) bediend via meestal externe distributeurs langs de weg en via de lucht. Dit magazijn maakt deel uit van een reeks gelijkaardige centra in Thurrock (Engeland), Etampes (Frankrijk) en Modena (Italië) die samen gans West-Europa bestrijken en die via een nachtelijke dagelijkse trucking met elkaar verbonden zijn (netwerkvorming).

Ook Daikin uit Oostende, heeft de stockering van de output van haar eigen fabricatie en van de import van afgewerkte overzeese produkten toevertrouwd aan een lokale logistieke dienstverlener die instaat voor het voorraadbeheer in 15.000 m<sup>2</sup> magazijnen en voor het grootste deel van de distributie voor West-Europa.

Een logistieke dienstverlening vergt uiteraard veel inspanningen waaronder dienen vermeld: rechtstreekse communicatie met de centrale computer van de klant-producent via netwerken en edifact, inrichting van magazijnen met automatische stockage en/of picking via radio-frekwentie verbindingen, hoge kwaliteitsnormen en certificaties, barcode-lezers, etikettering, verpakking der verzendingen, laden en lossen der distributiewagens, directe verbindingen met dealers, enzomeer.

Voor distributie bij aankomst vanuit Engeland zitten wij zeer goed via onze havens. Ook voor distributie uit Frankrijk hebben wij een redelijke positie. Anders wordt het vanuit landen als Duitsland, Italië, Oostenrijk. Ex-

porteurs uit deze landen die willen distribueren over gans België doen dit liefst via een centrale positie rond de as Antwerpen-Brussel. Dergelijke inplanting is ook gemakkelijker en goedkoper te bereiken dan de provincie West-Vlaanderen, en ligt in de onmiddellijke nabijheid van een grotere dichtheid van gebruikers.

Zo is het volkomen onlogisch dat een Duitse exporteur eerst zijn producten door gans België laat vervoeren naar een eventueel districenter in onze provincie om ze daarna terug te distribueren naar het centrum van België waar hij normaal de grootste verkoop zal verwezenlijken. Dit laatste effect wordt nog versterkt voor alle vreemde exporterende landen als Spanje, Oostenrijk, Italië en Hongarije omdat deze meer en meer België én Nederland samen als één te distribueren land beginnen te beschouwen. Vanuit dergelijke optiek ligt West-Vlaanderen helemaal niet centraal. Toch kan commerciële creativiteit wonderen verrichten. We verwijzen naar een kleine jaarlijkse trafiek van 40.000 ton sepeoliet die vanuit Spanje verscheept worden naar de Oostendse haven. Een lokale onderneming verwerkt en vermengt de goederen en verpakt ze in kleine hoeveelheden gereed voor het gebruik als kattenbakkulling. Het eindprodukt wordt verdeeld vanuit het districenter in Oostende naar grootwarenhuizen in België, Nederland, en Duitsland. Daardoor worden op jaarbasis 15 personen tewerkgesteld in de distributie alleen, hetgeen goed is. Dit produkt met lage verkoopprijs verdraagt opnieuw geen hogere distributiekost over grotere afstanden (= beperkte aktieradius van het districenter).

Inzake transit-distributie exporteert Duitsland zeer veel naar en importeert ook veel van Engeland, Schotland en Ierland. Dit geldt ook voor Oostenrijk, Hongarije, Polen, en andere Oostbloklanden. Daardoor bestaat een intens goederenverkeer van en naar Engeland via onze havens van Oostende en vooral Zeebrugge die enerzijds goede verbindingen hebben met Engeland over zee, maar ook op een degelijke manier aansluiten met de vermelde landen via het spoor en vooral de bestaande autostrades.

Het is belangrijk dat wij deze goederenstromen niet verliezen voor onze havens ten voordele van de korte kanaalverbinding via Calais, of de

Chunnel. Vanuit dit oogpunt is de voltooiing van de autostrade Jabbeke-Franse grens, met de gemakkelijkere bereikbaarheid van Calais, ook geen goede zaak voor onze havens. Voor de bestemming Zuid-Engeland van Londen tot Bristol moeten we kunnen toegeven dat Calais en de Chunnel voor veel trafieken goed geplaatst zijn. Als antwoord op deze uitdaging moeten wij snelle en frekwente verbindingen aanbieden met deze Engelse streek, via goedgelegen havens als Purfleet en Dartford. De verbinding Oostende-Ramsgate is daarvoor veel minder geschikt. Voor de industriële en gebruikersregios van Midden- en Noord-Engeland, evenals van Schotland, liggen wij in onze provincie beter dan de Chunnel en Calais, op voorwaarde dat wij meer de noordelijk gelegen havens gebruiken als Felixstowe, Hull, Immingham, Middlesbrough, en dergelijke die dichter gelegen zijn bij de vermelde regios. Zeebrugge heeft daar zeer goed op ingespeeld, Oostende helemaal niet. Het moet gezegd dat de goederenstromen van en naar Engeland, met voor Zeebrugge daarbij een intens intra-Europees en intra-kontinentaal zeeverkeer, heel wat meer distributie in en rond onze havens zouden moeten kunnen genereren dan thans het geval is. Op enige uitzonderingen na zijn Oostende en Zeebrugge teveel doorvoerhavens van goederen, zonder dat veel toegevoegde waarde gecreëerd wordt door een behandeling zoals dit in bijvoorbeeld logistieke en distri-centra het geval is. Antwerpen en zelf ook

Gent doen het in dit opzicht veel beter. Antwerpen is niet alleen een industriële haven maar ook en vooral een wereldbepaalde distributiehaven. Er is in Antwerpen een distributie- en groupage-traditie gegroeid door de de eeuwen heen, met de inplanting van de vele naties, magazijnen, expediteurs en distributeurs, die via een goederenbehandeling met al wat er bij komt kijken, produkten verdelen tot ver in een groot achterland. Ook Gent begint zich op dit gebied te tonen onder meer met Honda-districenter en Volvo-Eurodistricenter onderdelen voor gans West-Europa, het Euro-districenter voor sportkleding van het Amerikaanse Hanes, Citrus Cool Store voor fruitsappen, en dergelijke. Zeer recent wil Novaweg een terminal met distributie-platform (ook herverpakking) voor fruit in de Gentse haven oprichten. Het is eigenlijk begrijpelijk dat de nog maar recent ont-plooide Zeebrugse haven voorlopig nog de eeuwenlange ontwikkeling mist die van Antwerpen een distributiehaven gemaakt heeft. Zeebrugge is zeer goed bewust dat een distriaktiviteit in en rond haar haven moet ontwikkeld worden, ook al om bepaalde scheepstrafieken te kunnen aantrekken en andere te bestendigen. Zo beschikt Zeebrugge reeds over een net frekwente zeeverbindingen met diverse havens van Zuid- tot Noord-Engeland, waardoor het 'hub'-functies van en naar Engeland en Schotland richting Kontinent zou moeten kunnen aantrekken. Maar dat zal tijd vergen. Niettemin is reeds het idee gegroeid



Luchthaven Oostende

Foto: Promotie Luchthaven Oostende



voor het oprichten van een Distripark met magazijnen, laadkaaien, spoor- en weg-aansluitingen. Het project is klaar voor uitvoering van zohaast een 'launching customer' kan gevonden worden, evenals een aangepast statuut voor de distripark-werknemers. Immers met een statuut van havenarbeider kan men geen districenter kompetief laten functioneren.

De zeehaven van Oostende mist, zoals vermeld, aansluitingen met verspreide Engelse havens om zich op een volwaardige manier op distributie te kunnen toespitsen die gans Engeland, Schotland en ook Ierland zou kunnen bestrijken vanuit en naar West-Europa. Niettegenstaande deze handicap zijn enkele lokale bedrijven er in geslaagd toch belangrijke distriktiviteiten te ontwikkelen tussen Engeland enerzijds en België, Duitsland en Frankrijk anderzijds. Deze trafieken dreigen echter bij gebrek aan meer gediversifieerde zeeverbindingen te verstikken en zullen eventueel moeten 'delokaliseren'. Sommige van deze trafieken zouden bijvoorbeeld via Dartford veel beter verankerd blijven in Oostende. Coastertrafieken vanuit Zuid-Europa, Scandinavië, Rusland, Engeland, Ierland, Spanje, Algerije en dergelijke moeten ook bij machte zijn distriktiviteiten in de achterhavens van Zeebrugge of Oostende aan te trekken. De achterhaven van Oostende zal echter niet eerder operationeel zijn dan ten vroegste 2002, zodat zich daar ondertussen niet veel zal kunnen ontwikkelen op dit gebied. De vermelde 'kattebakvulling'-trafiek vanuit Spanje is een goed voorbeeld van wat coasters kunnen aanbrengen inzake distributie. Het vrachtverkeer op de luchthaven van Oostende staat thans ongeveer op het niveau van Zaventem 30 jaar geleden, nml. circa 60.000 ton. Daar Brucargo ondertussen verder gegroeid is tot boven de 200.000 ton mag men voor de toekomst van Oostende dus het beste verhoppen. De gestadige groei van de trafieken op Brucargo hebben als gevolg gehad dat diverse districenters (zoals DHL) en internationale bedrijven zich in en rond de luchthaven hebben gevestigd. Ook werden daarbij 'hub en spoke' faciliteiten voor distributie ontwikkeld. Gans de streek van Zaventem-Vilvoorde heeft zich aan die activiteiten economisch opgetrokken. Dit is een voorbeeld voor Oostende, alhoewel wij de evolutie daar toch enigszins an-

ders zien. Immers Oostende bezit niet als Zaventem, een dicht netwerk van passagiersvluchten waarop ook vracht vervoerd wordt, en waardoor distributie over gans de wereld vergemakkelijkt wordt. Oostende zal het meer van interkontinentale vrachtverbindingen moeten hebben met distributie naar en groupage vanuit West-Europa. Daartoe is het onontbeerlijk dat het geplande industrieterrein rond en op de luchthaven afgewerkt wordt. Immers een degelijke infrastructuur is nodig om de grotere luchtvrachtbedrijven met regelmatige diensten aan te trekken, die produkten uit verre landen voor distributie kunnen aanbrengen. Zie bijvoorbeeld Zaventem met DLH en Keulen met UPS. Zo was men er ook enige jaren geleden in geslaagd om Korean Airlines op Oostende te laten vliegen voor een distributiecenter voor West-Europa van elektronische apparatuur uit het verre Oosten. Dit feest is echter niet langer dan een jaar doorgegaan omdat Sabena, zich beroepende op haar alsdan nog geldend monopolie op het Belgisch luchtruim, het leven voor Korean Airlines zuur gemaakt heeft door het heffen van royalties. Tevens dient toegegeven dat op dat ogenblik de infrastructuur (magazijnen, verlengde startbaan) te Oostende onvoldoende was voor dergelijk luchtvracht-distributiecenter. De Koreanen zijn dan uitgeweken naar Frankfurt, zonder grote tegenstand van Lufthansa, en brengen daar zelfs dagelijks per B-747, produkten aan voor distributie over gans West-Europa. In afwachting dat vermeld industrieterrein afgewerkt wordt, gaan de ondernemers en de luchtvrachtmaatschappijen op Oostende verder op hun élan met het aantrekken van nieuwe trafieken: Motoren uit Brazilië voor inbouw in Opelautos, regelmatige textielluchtbrug met Tunesië, groenteninvoer uit Egypte, en dergelijke. Al deze vluchten zorgen voor een stevige groei (terug 45 % in 1995) en brengen ook distributieactiviteiten met zich mee.

### Konklusies

Voor transit-distributie tussen Engeland en Ierland enerzijds en West- en Midden-Europa anderzijds is onze provincie een uitstekende lokatie voor het oprichten niet alleen van distributiecentra maar ook van hub- en groupageactiviteiten. Dit is in hoofdzaak te

danken aan onze havens. Er dreigt echter gevaar vanwege de Chunnel vooral als we onze verbindingen met de UK niet genoeg diversifiëren, hetgeen het geval is voor Oostende.

Wanneer Zeebrugge zijn interkontinentaal verkeer uitbreidt, moet dit ook op termijn gunstig zijn voor de ontwikkeling van distributiebedrijven in onze streek. Hetzelfde geldt voor de luchthaven van Oostende en na de renovatie voor de haven van Oostende.

Voor de districentra verbonden aan de eigen fabrieken, is West-Vlaanderen eveneens een geschikte plaats met goede verbindingswegen voor gans Europa. Om deze aktiviteit in stand te houden en verder te ontwikkelen zal de provincie echter onverwijld haar industriëel weefsel moeten behouden, liefst uitbreiden, nieuwe producenten aantrekken met incentieven en industriegronden, en zich met alle middelen tegen delokatie verzetten.

Voor de distributie naar de Benelux van de import uit alle West-Europese landen, met uitzondering van Engeland en enkele delen van Frankrijk, komt onze provincie weinig of niet in aanmerking.

Wij moeten ons in West-Vlaanderen niet in alles willen profileren wat distributie betreft, maar ons doelbewust richten op deze landen en deze soorten distributie waar wij door onze lucht- en zeehavens, onze autostrades en onze eigen industrie een grote kans tot slagen hebben.

# HET TRANSPORTCENTRUM LAR: LOGISTIEK STEUNPUNT BINNEN EEN GRENSOVERSCHRIJDENDE MULTIMODALE TRANSPORTREGIO

Jan Sabbe

*Stafmedewerker Interkommunale Leiedal*

Elf jaar na de eerste goederenverhandelingen, kan het transportcentrum LAR te Menen zich een volwassen profiel aanmeten in de wereld van transport-logistieke platforms. Het logistieke centrum profiteert hiertoe enerzijds van zijn ligging in een exportgerichte ondernemende regio in het Zuiden van West-Vlaanderen en anderzijds van de onmiddellijke nabijheid van belangrijke grensoverschrijdende konsumentenkoncentraties. De geografische ligging, de multimodale faciliteiten, de kleinschaligheid en de veelzijdige dienstverlening zijn hierbij de belangrijke troeven.

## Situering

### *Ontstaan en historie*

De idee voor een transport-logistiek centrum in het Zuiden van West-Vlaanderen dateerde reeds van het einde van de zestiger jaren.

Oorspronkelijk opgevat als containerterminal nabij de plaats waar de spoorlijn Antwerpen-Lille-Paris de in uitvoering zijnde autoweg E3 dwarsste, zou het projekt geleidelijk uitgroeien tot een integrale transportzone.

Een terrein van ca. 58 ha op het grondgebied van de toenmalige grensgemeenten Lauwe, Aalbeke en Rekem (vandaar het drieletterwoord 'LAR'), zou aldus vestigingsmogelijkheden bieden voor alle bedrijfsactiviteiten in de transport-logistieke sfeer.

In de zeventiger jaren heeft de intercommunale Leiedal de nodige gronden onteigend en het inrichtingsplan voor deze transportzone uitgewerkt.

Na de afwerking van de basisinfrastructuur – spoorterminal, wegenis en parkings – startten de eerste bedrijfsactiviteiten begin 1984.

Na een voorzichtige startfase, was de gronduitgifte behoorlijk succesvol aan

het einde van de jaren 80. Mede in het licht van het openstellen van de Europese grenzen in 1992, zouden heel wat belangrijke bedrijvengroepen in de sectoren transport, douaneadministratie en expeditie zich immers hergroeperen op dit transportcentrum.

voor transportondersteunende diensten (bv. tankstation, truck-wash, verhuur opleggers). Hier worden eveneens opslagruimtes verhuurd;

- De eigenlijke expeditieactiviteiten concentreren zich op een deelzone van 15 ha. Binnen 75.000 m<sup>2</sup>

---

*Als internationaal multinationaal transportcentrum is de LAR klaar om zijn rol te spelen in het wordingsproces van de Euro-transport-regio.*

---

Aldus waren, eind 1989, nagenoeg alle gronden uitverkocht en diende een bijkomende uitbreiding van het transportcentrum (bruto 14 ha) ontwikkeld.

### *Struktureel concept*

Het transportcentrum heeft een unieke bereikbaarheid en herkenbaarheid.

Het is immers zichtbaar vanaf, en wordt onmiddellijk ontsloten door de autoweg E17, de expressweg N58 en de spoorlijn Antwerpen – Kortrijk – Lille – Paris. Gelegen ten Zuiden van Kortrijk, op amper anderhalve kilometer van de Frans-Belgische grens, reikt de invloedssfeer ruim over het Zuiden van West-Vlaanderen, de aanpalende Waalse regio's (Mouscron, Tournai) en het metropole gebied Lille.

De interne territoriale organisatie wordt in belangrijke mate bepaald door de publieke infrastructuur: ca. 22 ha parkeerterreinen, wegenis, spoorterminal en publiek domein.

De overige terreinen zijn als volgt georganiseerd:

- Een centrumzone (1 ha) omvat enkele centrale kantoor- en onthaalfuncties (cafeteria, weegbrug, douanekantoren,);
- De gronden langsheen de toegangsweg (15 ha) worden gereserveerd

entrepot-ruimte gebeurt een brede waaier aan logistieke activiteiten: groupage, distributie, opslag, bevrachtingen, express-diensten, enzomeer.

De recente uitbreiding (netto 11 ha) wordt eveneens prioritair voorbehouden voor deze eigen activiteiten.

- Parallel aan de autoweg ligt de spoorterminal (3 ha), geschikt voor het behandelen van containers en opleggers (intermodaal vervoer) en voor het vervoer van alle konventionele goederen;
- Als annex aan het transportcentrum bevindt zich tevens een vleesgroot-handelscentrum (3 ha) dat de veemarkt, een runderslachthuis en diverse versnijderijen integreert.

### *Aktuele bezetting*

Eind 1994 zijn 50 bedrijven en diensten actief op de LAR, met een rechtstreekse tewerkstelling van 550 personen. De activiteiten van deze bedrijven bestrijken het volledige gamma van diensten waarvoor het transportcentrum geconcipeerd werd:

- Expeditie- en transportbedrijven 23
- Aanverwante dienstverlening 15
- Verhuurbedrijven 6
- Administratie Douane 1
- Vleesgroot-handelscentrum 5

*Terreinbeheer en promotie*

Het transportcentrum kent een geëigende beheersstructuur die instaat voor zowel de interne coördinatie van dit transportcentrum als voor de externe relaties. De beheersvennootschap BITLAR cv (Beheersmaatschappij Internationaal Transportcentrum LAR) verenigt hiertoe de belangrijkste publieke en private aktoren.

Van bestuurszijde zijn deze: De stadsbesturen van Menen en Kortrijk, de Intercommunale Leiedal en de GOM-West-Vlaanderen. Daarnaast zijn alle gevestigde bedrijven medevenoot binnen de BITLAR. Aldus is de BITLAR de eerste gesprekspartner voor de diverse diensten en administraties (bv. Douane, NMBS, Bestuur der Wegen) die met het transportgebeuren begaan zijn. BITLAR is tegelijk het representatief orgaan voor de externe relaties en de globale promotie van het transportcentrum.

**Logistieke kwaliteiten**

Het economisch weefsel in het Zuiden van West-Vlaanderen draagt waarden als flexibiliteit, klantgerichtheid en een akkurate service hoog in het vaandel. Deze waarden kunnen slechts worden verwezenlijkt via een sterke logistieke onderbouw. Het functioneren van het transportcentrum is dan ook prioritair gericht op de logistieke kwaliteitszorg naar de bedrijven in het zuiden van West-Vlaanderen.

*Logistieke dienstverlening*

De diverse bedrijven op de LAR bieden een waaier aan diensten aan:

- Transport op de weg en over het spoor;
- Alle vormen van expeditie-service en vervoerswijzen;
- Opslag (al dan niet onder douanetoezicht), overslag en groepage van goederen;
- Voorraadbeheer, distributie, verpakken en assemblage;
- Fysieke en administratieve orderverwerking;
- Douane-afhandeling en fiskale vertegenwoordiging.

Deze verscheidenheid hangt mede samen met de bedrijfsstructuur van de gevestigde bedrijven. Meerdere bedrijven maken deel uit van grotere (inter)nationale groepen (bv. Ziegler, Danzas, LEP, Freyman & Van Loo) en

kunnen aldus hun activiteiten ontplooiën binnen het internationaal netwerk van het moederbedrijf.

Andere bedrijven hebben als lokale KMO een stevige plaats verworven in het transportgebeuren door zich te specialiseren in nieuwe marktniches als bv. de opslag en distributie van gevaarlijk stukgoed (A.D.R.-goederen) of in specifieke marktsectoren als bv. import/export van textielgrondstoffen.

*Douaneactiviteiten*

Een zeer belangrijke troef is de aanwezigheid van de Administratie van de Douane op de LAR zelf. Als centraal douanekantoor voor de ruime regio Kortrijk – Waregem – Menen – Roeselare, kunnen alle douaneformaliteiten in situ worden uitgevoerd. Tevens werd het informatienetwerk SADBEL volledig geïntegreerd binnen de gevestigde bedrijven. Een positieve houding, een efficiënte werking en een commerciële alertheid van deze administratie hebben bijgedragen tot een snelle ontwikkeling van de expeditiebedrijvigheid op de LAR zelf, alsook van de eigen douanekomzet. Zo bleek dit douanekantoor in 1992 reeds 70% van alle douanedokumenten in West-Vlaanderen te behandelen.

*Spoorterminal*

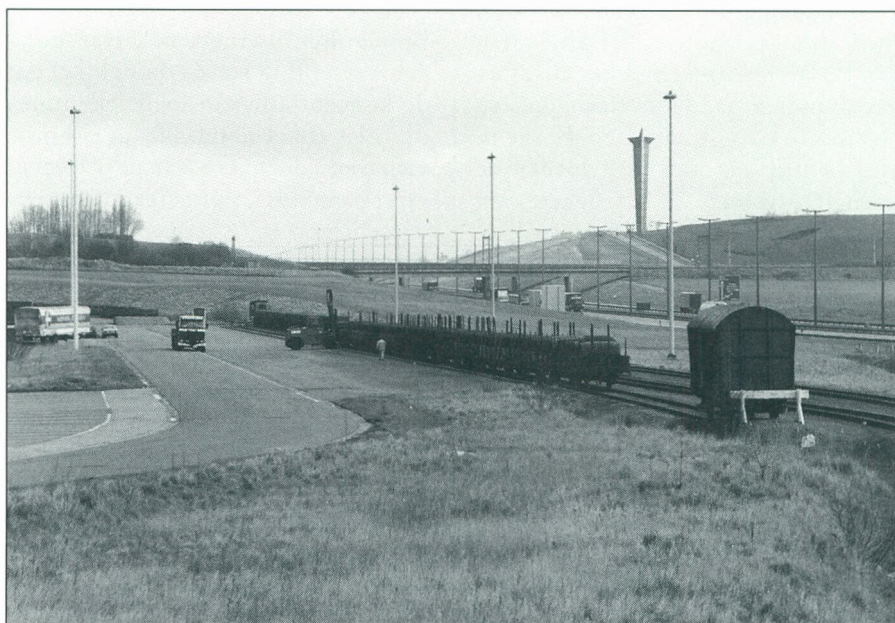
De LAR beschikt over een volwaardige multifunctionele infrastructuur voor de behandeling van zowel konventio-

neel spoorvervoer als gekombineerd vervoer. Hoewel de LAR mee geconcipeerd werd door de NMBS in functie van de uitbouw van een netwerk van intermodale terminals, heeft deze maatschappij niet de verwachte dynamiek opgebracht bij het uiteindelijk uitbaten van het nieuwe spoorwegcentrum.

Sinds het opschorten van de exploitatie van de terminal voor gekombineerd vervoer, beperkt de spooractiviteit zich op heden tot konventioneel vervoer, voornamelijk aanvoer van grondstoffen voor Bekaert-Zwevegem. In Europees perspectief wordt evenwel steeds meer duidelijk dat het spoorvervoer nog een belangrijke rol te vervullen heeft. De aanwezige infrastructuur blijft haar potenties ten volle behouden.

*Multimodale netwerkvorming*

Als sluitstuk van het logistieke kader wordt gestreefd naar de uitbouw van een geïntegreerde multimodale transportregio, waarbij een netwerk van alle transportmodi (weg / spoor / waterweg / luchtvaart) gezamenlijk kan aangeboden worden. Hiervoor worden, zowel door de individuele bedrijven als door de streekontwikkelingsintercommunale Leiedal, contacten gelegd met de luchthaven Kortrijk-Wevelgem en met de binnenvaartterminal te Avelgem. Beide terminals kenden immers in de voorbije jaren een sterke groei. De binnenvaartterminal, met zijn dagelijkse afvaart op Rotterdam, telde in 1994 een jaaromzet van 31.500 container-



*Transportcentrum LAR.*

Archief Leiedal

West-Vlaanderen Werkt. 4/1995



Transportcentrum LAR.

Archief Letelal

eenheden. De luchthaven heeft zich, door een gericht investeringsbeleid, in de voorbije jaren uitgebreid tot een modern regionaal vliegveld, met een up-to-date technische en technologische uitrusting. Het aanbieden van dit 'transport-logistiek knooppunt' met zijn weg-, spoor-, water- en luchtinfrastructuur en met een geïntegreerde dienstverlening aan de streekelijke productiebedrijven (zowel uit het Belgische als het Franse achterland) is dan ook een belangrijke troef in de ontwikkeling naar een grensoverschrijdende transportregio.

### Ontwikkelingsperspektieven

#### *Geïntegreerde externe netwerkvorming*

De toenemende internationalisatie, mede ten gevolge van het afschaffen van de landgrenzen, van het afsluiten van mondiale handelsovereenkomsten (EVA, GATT, ...) en rationalisatie in veel bedrijfssectoren beïnvloeden de goederenstromen en het beheer van goederen. Dit leidde tot de ontwikkeling van een breed dienstenpakket logistieke service. In het kader van het Europees/Vlaams steunfonds voor de reconversie van de grens- en douanegebonden tewerkstelling – het zgn. 30 MECU-fonds – heeft BITLAR een geïntegreerd project opgezet naar zorgverbreding door interne coördinatie, gekoppeld aan een sterkere externe naambekendheid. Dit project is er prioritair op gericht, door een grotere bekendmaking van het bestaande logistieke dienstenpakket, de bestaan-

de tewerkstelling in de grensexpeditie-sektoren te handhaven en zo mogelijk te verbeteren na de openstelling van de binnen-Europese grenzen. De acties richten zich vooral op het promoten van de LAR naar niet-communautaire goederenbehandeling (marktverbreding), het vergroten van de naambekendheid, het inschakelen van de LAR in netwerken met andere Europese inlandtransportcentra, het uitbouwen en intensifiëren van contacten met bedrijven-verladere in binnen- en buitenland. De Europese steun maakt het tenslotte mogelijk dit project te laten begeleiden door een vaste bestaafing.

#### *Dekonzentratie van havengebonden functies*

Binnen het internationale transportgebeuren blijkt steeds duidelijker dat de concentratie van logistieke functies niet enkel noodzakelijk is bij de zeehavens, doch tevens in de nabijheid van economisch sterke (exportgerichte) gebieden en in concentratiegebieden van consumenten. Het transportcentrum LAR combineert deze twee vestigingsvoorwaarden: het is gelegen in een exportgerichte en ondernemende regio én in de onmiddellijke nabijheid van belangrijke consumentenconcentraties. Op een ogenblik dat een aantal activiteiten in zeehavengebieden en grote agglomeraties meer en meer gehypotekeerd worden door toenemende verkeerskongesties, kunnen inlandterminals een waardevol steunpunt zijn.

Naast de belangrijke exportregio die het Zuiden van West-Vlaanderen reeds is, kan deze regio zich verder ontwikkelen als een transportregio, door een intense multimodale samenwerking als produkt aan te bieden.

Dit produkt wordt mede gekenmerkt door een optimale beschikbaarheid, kwaliteit en effectiviteit van de fysieke infrastructuur, ondersteund door een dynamisch bedrijfsleven, door intermodale aansluitingen en door een groot marktgebied.

Strategische samenwerkingsallianties met andere analoge regio's kunnen tenslotte de ontwikkeling van dergelijk concept van transportregio verder onderbouwen.

#### *Naar een grensoverschrijdende multimodale transportregio*

De mogelijkheden en opportuniteiten tot samenwerkingsallianties met de onmiddellijke burens-transportplatforms in het Noordfranse metropoolgebied, werden recent onderzocht in het kader van een Interreg-studieproject door een consortium van de studie bureaus WES en SPIRE.

Binnen de zich snel ontwikkelende transport-logistieke sektor in het grensgebied – met platforms als de binnenhaven Ports de Lille, de transportzones C.I.T.-Roncq, Plateforme Multimodale Lomme en C.R.T.-Lesquin – dienen zich immers kansen aan voor een gezamenlijke grensoverschrijdende en internationale profilering als 'Europese Transportregio'.

Vanuit de Interreg-studie werden hiertoe heterogene aktievoorstellen gedistilleerd, ter ondersteuning van de endogene transport-logistieke bedrijvigheid enerzijds en ter aantrekking van exogene diensten en goederenstromen anderzijds. Hierbij wordt gedacht aan:

- Kulturele integratieprogramma's (bv. taalopleidingen voor expeditieuren);
- Piloottentreekt als douaneadministratief koncept als 'droge binnenhaven';
- Aktieve verkenning naar de mainports;
- Opzetten van bedrijfsaudits inzake grensoverschrijdende logistieke dienstverlening;
- Afwerking van infrastrukturen (autowegen A17/N58, verbreding Leie);

- Omgevingsaankleding van bestaande transportzones;
- Inventariseren en bijhouden van gegevens inzake transport-logistieke dienstverlening in de Euro-metropool;
- Aansluiten bij Europese netwerken van multimodale terminals (NETA, Europlatforms).

Als eerste aanzet tot realisatie en begeleiding van deze aktievoorstellen wordt de oprichting voorbereid van een grensoverschrijdende ontwikkelingscel met alle betrokkenen: publieke en private operatoren, multimodale transportcentra, lokale besturen, trafic managers en dergelijke. Bij wijze van experiment werd tevens een gemeenschappelijke stand en promotie-aktie gevoerd als 'Frans-Belgische logistieke metropool' op de professionele beurs inzake transport-logistiek te Parijs in maart 1995.

Beide aanzetten dienen verder uitgewerkt binnen het Interreg-II programma.

#### *'Schéma logistique métropolitain'*

Het uitzonderlijk belang dat van Franse zijde gehecht wordt aan deze grensoverschrijdende ontwikkelingen, vindt tevens een basis in hun lange termijnsvisie inzake de ontwikkeling van logistieke infrastrukturen in het grensoverschrijdende metropoolgebied. Dit ontwikkelingsmodel, het 'schéma logistique métropolitain', kadert in het ruimtelijk bestemmingsplan voor de metropool, het schéma directeur, zoals voorbereid door het Agence de Développement et d'Urbanisme (ADU) van Lille.

Vanuit een grensvervagend perspectief wordt het transportcentrum LAR steeds nadrukkelijker erkend als Noordelijke poort van de metropool, in een 'georganiseerde komplementariteit' met de Noordfranse terminals in Lille, Lesquin, Lomme, Roncq en de geprojecteerde trimodale Euro-terminal te Dourges. Mede omwille van de aanwezige spoorinfrastructuur en omwille van de ruimtelijke uitbreidingspotenties, wordt de LAR ook op middellange termijn beschouwd als toplokatie voor distributie- en logistieke activiteiten.

De infrastrukturele en – niet te onderschatten – kulturele relatie met de Noordelijke havens blijkt hierbij een onmiskenbare troef voor de LAR binnen dit metropolitane netwerk.

#### *Telematica*

Telekommunikatie en informatietechnologie vormen een minder opvallend – doch strategisch niet minder belangrijk – element van de logistieke dienstverlening.

In de komende jaren zal het geheel van toepassingen, systemen en diensten waarbij berichten worden uitgewisseld een belangrijke omwenteling teweeg brengen, zowel binnenin het transport-logistieke gebeuren zelf als in de globale diensteneconomie.

De bedrijven binnen de LAR zetten hiertoe reeds langer netwerken op met moederbedrijven, filialen, geallieerde bedrijven, douaneadministraties en dergelijke. Verdere toepassingen naar vlootcontrole, inbraakbeveiliging, routeplanning, vormen concrete uitdagingen voor het komend decennium.

Vanuit de streek wordt hierop geanticipeerd door de strategische basisinfrastructuur te creëren die het mogelijk moet maken aan te sluiten op de meest geavanceerde telekommunikatietoepassingen. Onder impuls van het regionaal samenwerkingsverband voor telekommunikatie en informatietechnologie vzw Open Net worden hiertoe contacten gelegd met diverse systemen en dienstenaanbieders in Vlaanderen (ondermeer Belgacom, kabelmaatschappijen), maar ook net over de grens (Eurotéléport Roubaix).

Binnenkort worden analyses gemaakt naar kostprijs, betrouwbaarheid, gebruikersvriendelijkheid, mogelijkheid tot integratie in bestaande netwerken. Dit onderzoek moet toelaten een zicht te krijgen op bestaande configuraties, wensen, noden en toekomstplannen, teneinde de concrete transport-logistieke noden te kunnen inpassen in een adequaat geïntegreerd telematica-systeem.

#### **Besluiten**

Het transportcentrum LAR heeft op een relatief korte periode een stevige plaats verworven binnen het transport-logistiek gebeuren.

Gegroeid vanuit een herlokalisatie van hoofdzakelijk streekgebonden expediteurs, heeft het transportcentrum zich snel en flexibel aangepast aan de recente macro-ekonomische ontwikkelingen: de openstelling van de Europese binnengrenzen, de schaalvergroting van de goederenstromen, de

schaalverbreding van de logistieke dienstverlening.

Een bijzondere uitdaging schuilt in het zich verder profileren binnen een grensoverschrijdende multimodale logistieke metropool.

Als de mainports, gehypotekeerd door een toenemende kongestie, een aantal frekwente shuttles naar een steunpunt in het achterland onderhouden, en als daarbij de Euro-regio de nodige waarde-toevoegende activiteiten kan bieden waarbij de individuele transport-, distributie- en logistieke bedrijven in onderling overleg zorgen voor een hoofdfrekwente kostenefficiënte dienstverlening, dan kan de Frans-Belgische metropool Lille-Kortrijk een begrip worden binnen een dynamisch Europees transportgebeuren.

Als internationaal multimodaal transportcentrum is de LAR klaar om zijn rol te spelen in dit wordingsproces van de Euro-transport-regio.



## *Milieuonderzoek en -advies*

### *Milieudoorlichting 'op maat van uw bedrijf'*

- doorlichting van de milieukosten, vergunningstoestand, milieu-impact en het milieubeleid van de onderneming
- knelpuntenanalyse
- prioriteitenplan

### *Milieuzorgsysteem*

- begeleiding bij de implementatie van milieuzorgsystemen (volgens de BS 7750 of EMAS)
- begeleiding bij de integratie van milieuzorg en kwaliteitszorg

- ### *MER*
- infrastructuur-MER
  - industriële MER

- ### *Marktonderzoek*
- (afvalstoffen, milieutechnologie)

Verdere inlichtingen: ir. J. Lammerant

tel.: 050/35.84.42  
fax: 050/36.31.86

Baron Ruzettelaan 33  
8310 Assebroek-Brugge

# DE REO-VEILING ALS DRAAISCHIJF IN DE HANDEL VAN GROENTEN EN FRUIT

N. Labeeuw  
Veilingkonsulent REO

De REO-veiling is de belangrijkste draaischijf voor de distributie van verse groenten en fruit in West-Vlaanderen. Meerdere factoren hebben dit mogelijk gemaakt. Zeer zeker heeft het bestaan van de REO-veiling, naast de actieve diepvriesindustrie, een belangrijke rol gespeeld in de omschakelingsmogelijkheden van veel kleine tot middelgrote landbouwbedrijven naar intensieve, verse markt tuinbouwproductie. Natuurlijk is er ook het goed uitgebouwd tuinbouwonderwijs, het Provinciaal Onderzoek- en Voorlichtingscentrum voor Land- en Tuinbouw, de voorlichtingsdiensten van de beroepsorganisatie van het gewest en het rijk.

## De herkomst van groenten en fruit

In deze rubriek beperken we ons tot de groenten en fruit die verhandeld worden door de REO-veiling. Elders in dit artikel zullen we verwijzen naar de groenten en fruit die verhandeld worden op de 'Fruitkoer'.

Door de REO-veiling worden 61 produkten (groenten-fruit) in blok verhandeld. Natuurlijk zijn ze niet allemaal even belangrijk. In volgorde van belangrijkheid (in omzet) is het belangrijkste produkt serresla. In 1994 kwam 18,4% van de omzet van de serresla. Daarna volgt tomaat met 16,4%, prei met 12,2%, champignons met 11,3%, witloof 10,2%,

van gemeente tot gemeente of van arrondissement tot arrondissement (tabel 1). Glasgroenten zijn vooral serresla, tomaat, komkommer, paprika en veldsla. Champignons zijn de witte champignons geteeld in champignonkwekerijen. De voornaamste openluchtgroenten zijn prei, witloof, openluchtsla, bloemkool, aardbei, knolselder, aardappelen, wortelen en sluit-

*De REO-veiling is de belangrijkste draaischijf voor de distributie van verse groenten en fruit in West-Vlaanderen.*

openluchtsla 4,9% en bloemkolen met 4,4%. Aardbeien zijn goed voor 2,5%, komkommers geven 2,4% en alle andere produkten samen zijn goed voor 17,4% van de omzet. In volume of in verpakkingseenheden uitgedrukt liggen de verhoudingen uiteraard anders.

De herkomst van deze produkten is quasi uitsluitend West-Vlaanderen. Toch zijn er grote verschillen van aanvoerhoeveelheden en van omzetten

kool. Het aantal leden per arrondissement geeft ook een aanduiding van de belangrijkheid van de REO-veiling voor dit arrondissement (tabel 2).

## Bestemming van de op de REO-veiling aangevoerde groenten en fruit

De produkten op de REO-veiling aangevoerd, zijn bestemd voor de versmarkt. Er is maar één grote uitzondering. Champignons bestemd voor de industrie (blik-diepvries) worden ook via de REO-veiling verhandeld. De industrie champignons waren tot voor kort volledig voor een Nederlands, verwerkend bedrijf bestemd.

Sinds begin 1995 wordt een gedeelte van die industrie champignons verwerkt in een Westvlaams diepvriesbedrijf. Ongeveer 50% van de aangevoerde champignons zijn bestemd voor de versmarkt. Daarvan wordt ±40% vanuit andere veilingen gekocht (37,2% vanuit de Verenigde Mechelse Veilingen).

De produkten worden gedistribueerd over het ganse land en geëxporteerd. De voornaamste exportlanden zijn Frankrijk en Duitsland. In mindere mate wordt er geëxporteerd naar Spanje (fruit-tomaat), Italië (diverse

Tabel 1

Aanvoer en omzet per arrondissement (1992-1993-1994) in st. en fr. (× 1.000)

Arr.	1992		1993		1994	
	stuks	omzet	stuks	omzet	stuks	omzet
Brugge	29.890	367.424	29.351	452.140	29.941	447.783
Diksmuide	14.094	235.361	14.568	291.362	14.728	298.488
Ieper	23.960	378.790	25.618	425.903	23.592	441.789
Kortrijk	9.600	177.792	9.575	209.211	9.894	209.048
Oostende	5.853	88.875	5.596	99.731	6.672	102.999
Roeselare	97.521	1.372.907	100.259	1.595.964	106.133	1.706.488
Tielt	52.057	808.863	53.759	954.966	55.373	1.020.970
Veurne	429	5.431	1.042	11.460	966	13.450
Tot. W.-Vl.	233.406	3.434.636	239.772	4.040.739	247.304	4.241.019
Andere	7.222	152.257	4.881	121.678	3.969	93.490

groenten). Sterk toenemend is de export naar G.O.S.-landen.

Door het simultaan veilen, dit wil zeggen dat er vanuit iedere veiling in een andere veiling kan gekocht worden, wordt veel produktie die fysisch aanwezig is in de REO-veiling gekocht vanuit V.M.V. (Verenigde Mechelse Veilingen), Produco (Wetteren), Brava (Zellik) en andere veilingen (tabel 3).

De export van groenten en fruit neemt nog steeds toe. De voornaamste exportprodukten zijn serresla, tomaten en komkommers. Ook prei en bloemkolen zijn belangrijke exportprodukten. De champignons voor de

Tabel 2

Aantal leden per arrondissement 1992-1993-1994

Arr.	1992	1993 <sup>(1)</sup>	1994
Brugge	155	149	148
Diksmuide	207	209	217
Ieper	369	360	363
Kortrijk	121	133	135
Oostende	41	40	40
Roeselare	805	805	809
Tielt	452	457	454
Veurne	8	16	14
Tot. W-Vl.	2.158	2.169	2.180
Anderen	102	93	97

(1) 204 niet-actieve leden namen op verzoek van de Raad van Bestuur ontslag.

Tabel 3

Aankopen vanuit REO en vanuit andere veilingen in %

Jaar	REO	MTV	CVG	Anderen <sup>(1)</sup>	Tot. andere veilingen
in % van de omzet					
1983	89,7		10,3		10,3
1985	87,6	1,4	11,0		12,4
1987	77,9	11,1	11,0		22,1
1988	74,4	12,4	12,8	0,4	25,6
1989	72,1	13,0	13,3	1,6	27,9
1990	71,8	12,3	13,6	2,3	28,2
1991	69,7	14,2	13,1	3,0	30,3
1992	70,1	15,1	11,6	3,2	29,9
1993	68,1	15,6	13,0	3,3	31,9
Jaar	REO	VMV <sup>(2)</sup>	Anderen	Tot. andere veilingen	
1994	66,1	31,4	2,5	33,9	

(1) Hoofdzakelijk Produco-Wetteren.

(2) MTV en CVG fuseerden tot één Veiling nl. VMV.

verwerkende industrie waren tot eind 1994 volledig bestemd voor Nederland. Vanaf oktober 1994 werd, met de introductie op de REO-veiling van de fruitbemiddelingsverkoop, de mogelijkheid gecreëerd om met fruit exportgericht te gaan werken. Alle begin is bescheiden. In het fruitseizoen 1994-1995 zal toch op die wijze een

500 ton fruit geëxporteerd zijn. De bestemmingen waren de G.O.S.-landen, Spanje en Engeland (tabel 4).

De totale uitvoerwaarde bereikte in 1994 2.719.080.000 fr. In 1992 was dit nog 2.152.000.000 fr. Voor 1.804.562.400 fr. werd er uitgevoerd in 1989. In 5 jaar steeg de uitvoer (in waarde) met 50%.

### De betekenis van REO als distributiecentrum voor groenten en fruit West-Vlaanderen

De betekenis van REO voor de West-vlaamse land- en tuinbouw kan moeilijk overschat worden.

Het is in de veiling dat de diverse produkten (groenten en fruit) in al hun variaties (soorten en kwaliteiten) worden samengebracht. Dit betekent dat de handel over een totaal pakket beschikt, fysisch aanwezig op één plaats. Hierdoor kan de handel zich maximaal concentreren op de handel en distributie.

Het 'samenbrengen' van produkten, het konditioneren en de ganse logistiek daaraan verbonden (kisten, verpakking, keuring, administratie) is voor de handel geen zorg meer.

Het hefboomeffekt van de veiling op de handel en op de produktie is bijgevolg enorm. Beide partijen kunnen zich beperken tot hun kernactiviteit nl. enerzijds handeldrijven, anderzijds produceren.

De betekenis van de REO-veiling blijkt uit het aantal leden en de evolutie van haar omzet (in fr.) en produktievolume (in verpakkingseenheden (tabel 5).

De directe en indirecte tewerkstelling is uiteraard voor de regio belang-

Tabel 4

Bestemming van de produkten, procentuele ten opzichte van de algemene omzet

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1. Uitvoer	54,7%	59,5%	66,4%	60,8%	60,0%	59,6%	63,1%
2. Binnenl. markt	45,3%	40,5%	33,6%	39,2%	40,0%	40,4%	36,9%
3. Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



Tabel 5  
Evolutie van de omzet, ledenaantal en aanvoer 1982-1994

Jaar	Ledenaantal	Aanvoer in 1.000 V.E. <sup>(2)</sup> (kisten)	Omzet (fr.) (in miljard fr.)
1982	1.939	12.503.800	1.395
1983	1.954	13.265.900	1.817
1984	2.069	13.580.300	1.957
1985	2.214	14.045.600	2.012
1986	2.375	16.537.100	2.032
1987	2.577	17.593.500	2.695
1988	2.722	20.990.700	2.698
1989	2.831	24.083.400	3.032
1990	2.905	25.405.300	3.708
1991	2.988	27.111.800	3.970
1992	3.040	30.507.200	3.586
1993	2.875 <sup>(1)</sup>	30.753.300	4.160
1994	2.938	30.853.400	4.315

(1) 204 niet-actieve leden namen op vraag van de Raad van Bestuur ontslag.

(2) Verpakkingseenheden.

rijk. De REO-veiling stelt zelf 115 personeelsleden tewerk. De handel is op zichzelf een belangrijke werkgever. Bij benadering moeten er 320 arbeidsplaatsen door de handel ingevuld worden. De firma Centrasort, die het sorteren en markt klaar maken van de tomaten van 22 bedrijven uitvoert, stelt 40 personen te werk. Verder bevindt zich op de terreinen van de REO-veiling ook de 'fruitkoer' waar geïmporteerd fruit en groenten worden verhandeld. Op de fruitkoer hebben een tiental bedrijven een standplaats. De omzet gerealiseerd op de fruitkoer bedraagt 750 miljoen fr.

De productie zelf van groenten en fruit van de REO-veiling zal arbeid verschaffen aan een 2.700 à 3.000 personen (volwaardige arbeidskracht). Moeilijker te berekenen maar zeer zeker ook belangrijk is de onrechtstreekse werkverschaffing die gepresteerd wordt in de toeleveringsbedrijven. Dit zijn bedrijven die verpakkingen produceren, instaan voor transport, drukkerijen en dergelijke. Men krijgt een idee van de omvang van de betekenis van de REO-veiling voor de verpakkingindustrie als men volgende gegevens onder ogen krijgt (tabel 6).

#### Aktiviteiten met toegevoegde waarde in de REO-veiling

Op diverse niveaus worden er binnen de REO-veiling activiteiten en projecten ontwikkeld die toegevoegde waarde creëren. Het is vooral de laatste ja-

ren dat deze tot stand gekomen zijn. De doelstelling daarbij is het produkt op te tillen uit de sfeer van het 'bulkprodukt' en het produkt in al zijn kwaliteitsfacetten boven dit van de concurrentie te plaatsen. Uiteraard blijft een REO-produkt op een bescheiden manier als REO-produkt herkenbaar (bv. via kistenkaart).

- Tot 1991 had de REO-veiling zijn eigen 'fust' (grijze plastic bak). Ingevolge het simultaanveilen wordt veel gekocht vanuit andere veilingen (34% in 1994). In 1992 werd nationaal overgeschakeld naar de blauwe V.B.T. (Verbond Belgische Tuinbouwveilingen) kist. Thans wordt,

ingevolge de uniformizatie inzake verpakking die vanuit de internationale handel gevraagd wordt, overgeschakeld op de E.P.S. (Europool) kist. Daarnaast wordt ook, vooral dan voor de export op Duitsland de Duitse IFCO kist gebruikt. De ganse logistieke ondersteuning vanuit de REO-veiling inzake verpakkingmogelijkheden geeft zeer zeker een toegevoegde waarde aan het produkt.

- Een belangrijk punt is de overwaking van de interne kwaliteit; Sinds 1993 is de REO-veiling aangesloten bij de Dienst Residucontrole (D.R.C.). Intern wordt deze werking zeer sterk uitgebouwd. Er wordt zeer veel aandacht besteed aan de preventie en de voorlichting terzake.

- Voor de nitraat en broom beheersing wordt zeer intens samengewerkt met het Provinciaal Centrum voor Land- en Tuinbouw te Beitem-Roeselare. Thans wordt de norm inzake broom quasi voor 100% gehaald.

Waar inzake de nitraatbeheersing in bladgroenten 2 jaar geleden nog volledig moest gebaseerd worden op enkele wetenschappelijke studies, beschikt REO nu intern over voldoende gegevens en kennis om terzake gerichte informatie en voorlichting te geven aan de producenten. De zekerheid geven, op basis van een verslag van het labo-onderzoek op sla-tomaat-komkommer-paprika (geaccrediteerd Labo Fytofarmacie R.U.G.) dat iedere partij voldoet aan de door de overheid opge-



REO-veiling.

legde normen creëert een toegevoegde waarde.

- In het voorjaar van 1995 werd Centrasort C.V. opgericht. Centrasort staat in voor het sorteren en het marktklaar maken van de tomaten voor een 22-tal bedrijven. Alhoewel het een zelfstandige C.V. is, is er toch een nauwe band met de REO-veiling. Centrasort is gehuisvest in één van de REO afgehuurde loods. De leden van Centrasort moeten lid zijn van de REO en alle producten (voorlopig alleen tomaat) gesorteerd en verpakt via Centrasort moeten verkocht worden via de REO-veilingklok. De toegevoegde waarde van C.V. Centrasort bestaat er in dat zeer flexibel kan ingespeeld worden op specifieke wensen van de koper bv. qua kleur, kallibrering en/of type verpakking.
- Bij de fruitteelt werd in september 1994 gestart met de bemiddelingsverkoop. Deze verkoopswijze laat toe grote, uniforme, partijen pitfruit af te leveren. De bestemming is meestal export; peren naar Engeland en appels naar G.O.S.-landen en Spanje.
- In maart 1994 sloot REO aan bij C.B.H. (Champignon Bemiddelingsbureau Holland). De bedoeling is via deze weg toegang te krijgen tot de specifieke champignonkontrakt-handel (vooral export) met behoud van éénzelfde opstelling (prijstermijn en dergelijke) als C.B.H. C.B.H. beschikt, op deze specifieke deelmarkt, over de nodige contacten, know-how en ervaring. Tenslotte moet onderstreept worden dat verkoop en de prijsvorming via de veilingklok op zich een toegevoegde waarde inhoudt. De marktomstandigheid bij de handel via de veilingklok is het enige systeem waarbij de concurrentie totaal en de handel volledig transparant verloopt. Dit garandeert én naar de producent én naar de handel konstant de meest korrekte afzet en prijsvorming.
- Op de terreinen van de REO-veiling is er een loods waar standplaatsen verhuurd worden aan de groothandel-import. Deze standplaatsen zijn uitgerust met frigo- en kantoorruimte. Gemeenlijk wordt deze loods 'de fruitkoer' genoemd. Natuurlijk wordt daar niet alleen geïmporteerd fruit verhandeld. Ook geïmporteerde groenten maken daar deel uit van

Tabel 6  
Roulatie kisten en aankoop

Soort kist	Roulatie 1993	Roulatie 1994	Aankoop 1993 & 1994
Slakist (plastiek)	13.040.466	13.632.324	1.521.033
Tomatenkist (plastiek)	9.491.456	9.859.164	3.511.095
Duplex & mediumkist (plastiek)	1.376.424	1.320.789	387.249
Champignonkist (plastiek)	3.516.645	3.330.487	-
Fruit & aardbeikist	653.422	610.437	-
Dozen	1.661.430	1.365.322	3.026.752
Kratten (hout)	983.016	731.066	1.714.082
Andere	30.454	3.823	34.277

het pakket. Op de 'fruitkoer' wordt vooral de distribuerende groothandel bevoorrad. Op de 'fruitkoer' hebben een 10-tal bedrijven een standplaats.

Door het bestaan van de 'fruitkoer' binnen de terreinen van de REO-veiling ontstaat er een nog sterkere concentratie van handel in groenten en fruit, geproduceerd door de leden van de veiling, maar ook voor ingevoerde producten. De omzet gerealiseerd op de fruitkoer mag geraamd worden op ±750 miljoen fr.

#### Toekomstperspektieven van REO

Wat de toekomst zal brengen is moeilijk te voorzien. Wel weten we waar de knelpunten liggen. Er worden strategieën ontwikkeld en doelstellingen geformuleerd teneinde de afzet van groenten en fruit via de veiling, vooral in het belang van de producenten en de handel, te optimaliseren.

Onze missie is in de eerste plaats een maximale concentratie te krijgen van vraag en aanbod op de veiling. Daarbij wordt gesteld dat de veilingklok hét instrument moet blijven waarop de prijs tot uitdrukking komt. De organisatie wordt zo opgebouwd dat er een maximum aan flexibiliteit aanwezig is. Naargelang de zich wijzigende omstandigheden wordt daar zeer snel op ingespeeld.

Naar de producenten toe wordt enorm veel energie gestopt in de voorlichting en de begeleiding naar het produkt toe, zodat het aan alle gestelde kwaliteitseisen voldoet. Dit slaat zowel op de uiterlijke kwaliteitsaspecten, als op de innerlijke. Ook aan de konditionering, van bij de oogst tot in de kamion van de handelaar, wordt meer en meer aandacht besteed. We menen (vrezet) dat de globale produktie een verzadigingspunt heeft bereikt. Nu moet er vooral gewerkt worden aan kwaliteit en service. Een verdere groei van de



REO-veiling.

omzet van de veiling zal in de eerste plaats moeten komen van produkten die thans nog in de buiten-de-veiling-om circuit verhandeld worden. De groei van de omzet, zowel in verpakkingseenheden als in waarde, is geen doel op zich. Het is eerder het gevolg van het feit dat een maximale concentratie van produkten optimaal is voor de korrekte prijsvorming waarbij zowel de producenten als de handel gebaat is. De REO-veiling reageert ook, via haar voorlichting en klassifikatie, het snelst op de verwachtingen van konsumenten. Thans is de REO-veiling sterk betrokken bij de G.A.P. (Goede Agrarische Praktijk) en bij de Geïntegreerde Fruitproduktie. Deze is gericht op het behoud van een 'normale' produktie maar op een methode die minimum milieu belastend is. Dit moet het imago opvijzelen en de verkoopbaarheid van de produktie maximaliseren. De samenwerking van de veilingen, zelfs over de grenzen heen wordt versterkt. Dit is ondermeer het geval op materieel niveau, zoals verpakking en normering. Ook op het vlak van werking, opstelling en strategie is er thans meer nood dan vroeger aan samenwerking en goede verstandhouding. De uitdagingen zijn enorm en de beslissingen die zullen (moeten) genomen worden zullen de mogelijkheden en de aantrekkelijkheid van de veilingen voor meerdere jaren determineren.

## De Brugse Algemene Bouwonderneming n.v.

Maria van Bourgondiëlaan 29,  
8000 Brugge  
Tel. (050) 31 41 73



Private, openbare en industriële Bouwwerken  
Renovatie- en Restauratiewerken  
Vaste meubilering  
Schrijnwerk

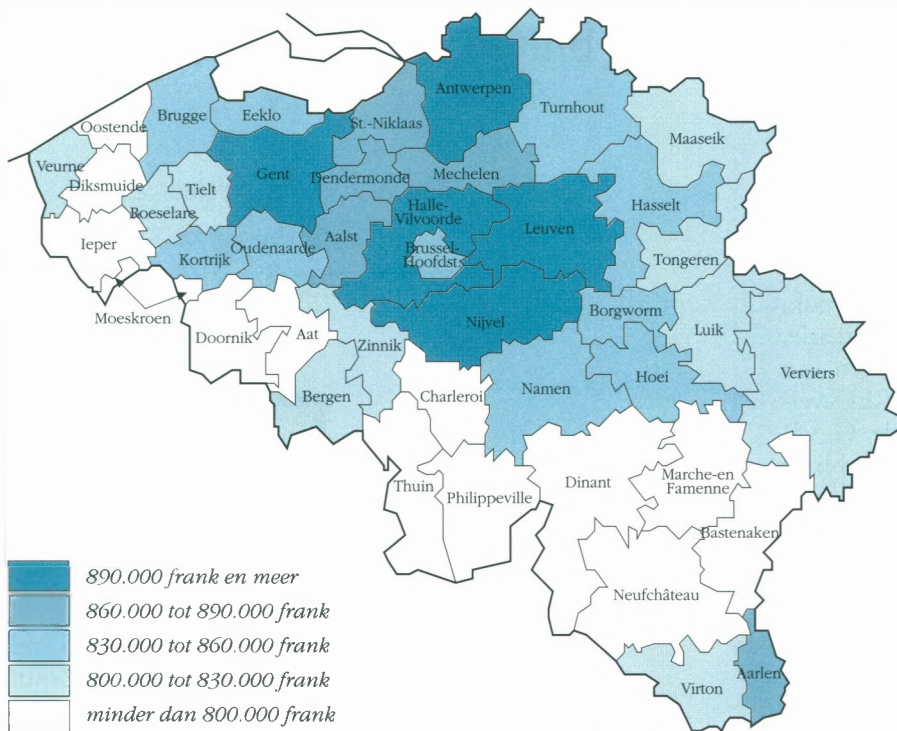
## Financieringen en financiële dienstverlening voor creatieve ondernemers

- Eigen en quasi-eigen vermogenfinancieringen via participaties, onderhandse obligatie-leningen of leningen op vaste termijn
- Financiële herstructureringen
- Controlewijzigingen: familiale opvolgingsproblemen, verzelfstandiging via management buy-out en buy-in, fusies en overnames
- Bescherming minderheidsbelangen

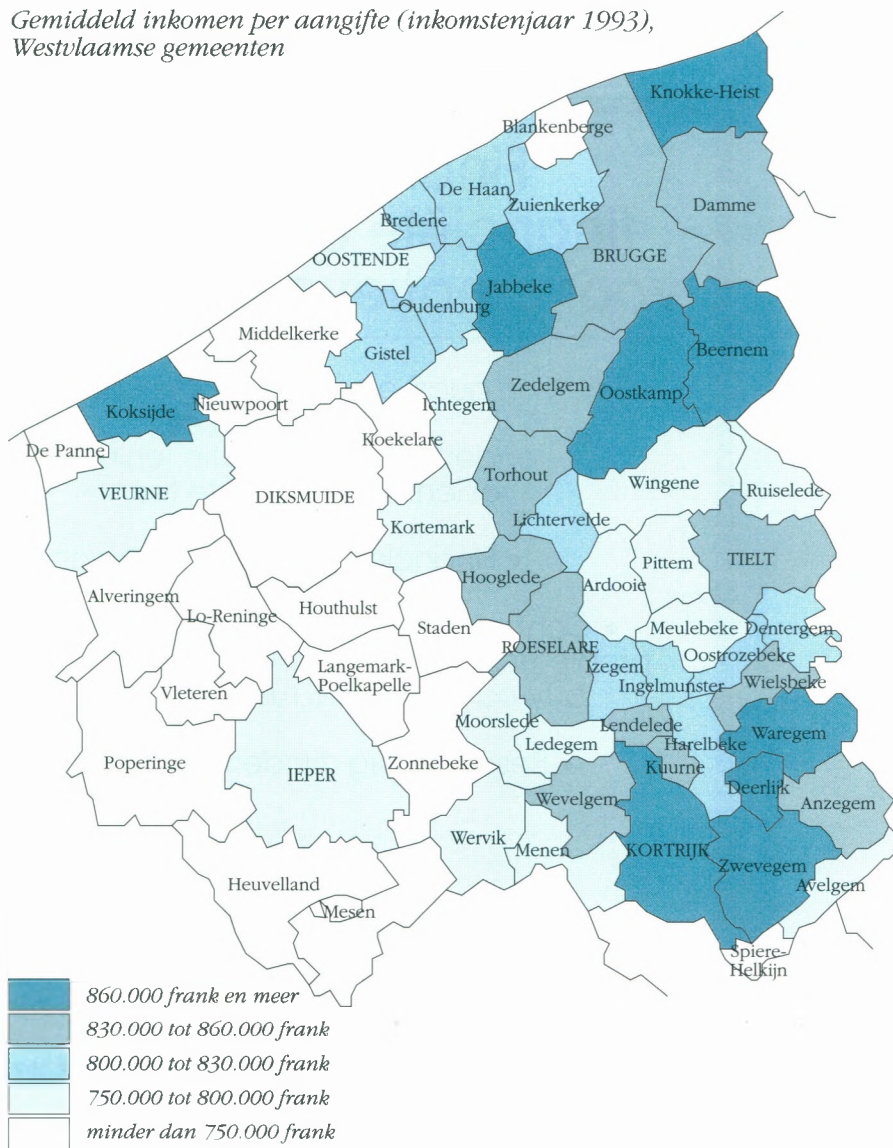
# INVESTCO

Regentlaan 54, Box 2, B-1000 Brussels - Tel. 02/513.45.20  
Fax. 02/513.97.41

Gemiddeld inkomen per aangifte (inkomstenjaar 1993),  
Belgische arrondissementen



Gemiddeld inkomen per aangifte (inkomstenjaar 1993),  
Westvlaamse gemeenten



# Totaal belastbaar inkomen, aantal aangiften, gemiddeld belastbaar inkomen (per aangifte, per inwoner) en mediaan inkomen (inkomensjaar 1993)

Bron: NIS

Arrondissement	Aantal aangiften	Totaal belastbaar inkomen	Belastbaar inkomen per aangifte		Belastbaar inkomen per inwoner (×1.000 Bfr.)	Mediaan (×1.000 Bfr.)
		(×1.000.000 Bfr.)	(×1.000 Bfr.)	Rangorde (a)		
Brugge	111.361	95.383,5	856,5	11	357,5	689,6
Diksmuide	18.689	13.515,0	723,2	42	283,6	616,0
Ieper	41.381	30.964,1	748,3	40	296,8	636,8
Kortrijk	114.700	97.014,6	845,8	17	348,7	696,7
Oostende	59.973	47.213,8	787,3	33	336,5	660,1
Roeselare	56.109	46.089,3	821,4	23	331,7	680,9
Tielt	33.482	27.030,5	807,3	29	311,6	679,5
Veurne	22.509	18.300,4	813,0	26	334,7	636,6
Aalst	110.585	98.027,5	886,4	6	377,1	723,6
Dendermonde	76.312	65.693,5	860,9	10	356,8	706,2
Eeklo	31.614	26.271,4	831,0	20	331,6	687,7
Gent	204.852	182.602,3	891,4	5	372,6	717,4
Oudenaarde	47.151	39.457,6	838,8	18	348,3	689,4
St.-Niklaas	89.291	77.122,1	863,7	9	352,3	711,8
Antwerpen	404.798	363.085,4	897,0	4	389,1	707,8
Mechelen	125.501	110.768,9	882,6	8	370,7	718,5
Turnhout	160.404	136.488,2	850,9	16	349,6	717,9
Hasselt	147.864	126.438,6	855,1	13	340,4	711,7
Maaseik	78.752	65.305,7	829,3	21	314,5	722,3
Tongeren	71.172	58.535,1	822,4	22	316,3	699,4
Halle-Vilvoorde	226.440	230.685,0	1.018,7	2	423,1	773,9
Leuven	185.866	175.270,3	943,0	3	397,5	743,5
Aat	31.842	25.315,1	795,0	31	326,8	645,6
Charleroi	165.542	128.353,4	774,4	35	299,8	637,0
Bergen	93.943	76.120,6	810,3	28	300,6	666,7
Moeskroen	27.423	20.673,2	753,9	38	289,9	638,3
Zinnik	67.735	55.527,0	819,8	24	326,3	667,8
Thuin	56.014	44.196,0	789,0	32	305,0	648,9
Doornik	55.940	44.012,4	786,8	34	312,0	648,0
Hoei	37.715	31.523,6	835,8	19	328,7	676,2
Luik	240.240	195.337,1	813,1	25	328,6	664,5
Verviers	102.747	83.508,3	812,8	27	323,5	671,0
Borgworm	25.760	21.976,7	853,1	14	340,4	699,2
Aarlen	17.025	15.069,1	885,1	7	301,0	722,2
Bastenaken	14.315	10.349,5	723,0	43	269,0	606,3
Marche-en-Famenne	18.985	14.082,3	741,8	41	297,3	618,1
Neufchâteau	20.361	15.486,2	760,6	37	283,3	635,2
Virton	17.650	14.124,0	600,2	30	301,0	671,5
Dinant	37.774	28.852,4	763,8	36	301,3	636,7
Namen	110.893	94.965,2	856,4	12	345,2	689,7
Philippeville	23.877	17.992,6	753,6	39	300,0	619,8
Nijvel	132.550	135.664,1	1.023,5	1	409,5	747,7
Brussel-Hoofdstad	380.307	324.377,2	852,9	15	341,6	650,8
West-Vlaanderen	458.204	375.511,2	819,5	7	336,0	674,3
Oost-Vlaanderen	559.805	489.174,4	873,8	4	363,6	711,8
Antwerpen	690.703	610.342,5	883,7	3	376,2	712,2
Limburg	297.788	250.279,4	840,5	5	327,5	711,7
Henegouwen	498.439	394.197,7	790,9	9	306,5	649,8
Luik	406.462	332.345,7	817,7	8	328,1	668,9
Luxemburg	88.336	69.111,1	782,4	10	291,0	652,4
Namen	172.544	141.810,2	821,9	6	329,1	666,7
Vlaams Brabant	412.306	405.955,3	984,6	2	411,7	
Waals Brabant	132.550	135.664,1	1.023,5	1	409,5	
Vlaams Gewest	2.418.806	2.131.262,8	881,1		365,2	711,5
Waals Gewest	1.298.331	1.073.128,8	826,5		325,3	666,0
Brussel-Hoofdstad	380.307	324.377,2	852,9		341,6	650,8
Het Rijk	4.097.444	3.528.768,8	861,2		349,9	691,0

a) Rangorde naar dalend gemiddeld belastbaar inkomen per aangifte.

# Het verloop van de sociaal-ekonomische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen, toestand september 1995

## Werkloosheid

In de maand juli 1995 zijn er 40.673 werklozen<sup>1</sup> in West-Vlaanderen (grafiek 1). Dit is meer dan de maand voordien en is te wijten aan het jaarlijkse seizoenpatroon in de werkloosheid. Belangrijker is een vergelijking op jaarbasis. Aldus kent de werkloosheid een daling met 2,6%. Er is ook minder goed nieuws: het tempo van de afname begint te vertragen. Tijdens alle voorgaande maanden van dit jaar was de vermindering van de werkloosheid sterker.

In Vlaanderen als geheel is de werkloosheid eveneens aan het dalen. De afname is er echter niet zo sterk als in West-Vlaanderen. In de maanden mei, juni en juli van 1995 lag de werkloosheid respectievelijk 2,8%, 1,9% en 0,9% lager op jaarbasis. Ook hier verzwakt het tempo van de daling.

De jeugdwerkloosheid maakt 28,2% uit van de totale werkloosheid in juli 1995. De forse stijging ten opzichte van de maand (19,9%) voor-

dien komt door de instroom van jongeren na het beëindigen van hun studies (jongeren in wachttijd worden als niet-werkende werkzoekenden geregistreerd). De jeugdwerkloosheid is in juli 1,5% lager dan een jaar terug. In de maanden voordien was de afname sterker. Doch het aandeel van deze categorie bereikt heden een laag niveau zodat er maar weinig ruimte is voor een verdere afname.

## Lopende werkaanbiedingen

Er zijn 3.220 lopende werkaanbiedingen op het einde van de maand juli 1995. Dit is 4,6% meer dan in juli 1994. Tijdens de voorgaande maanden was de toename van het aantal lopende werkaanbiedingen bij de VDAB sterker. Vooral de maanden januari en februari presteerden goed.

## Bouwnijverheid

In januari 1995 waren er 597 vergunde woningen in West-Vlaan-

deren<sup>2</sup>. Dit is een toename met 7,8% ten opzichte van dezelfde maand in 1994. De statistiek vertoont nogal wat schommelingen van maand tot maand. Gemiddeld over 1994 lag het aantal bouwvergunningen 8,0% lager dan in 1993.

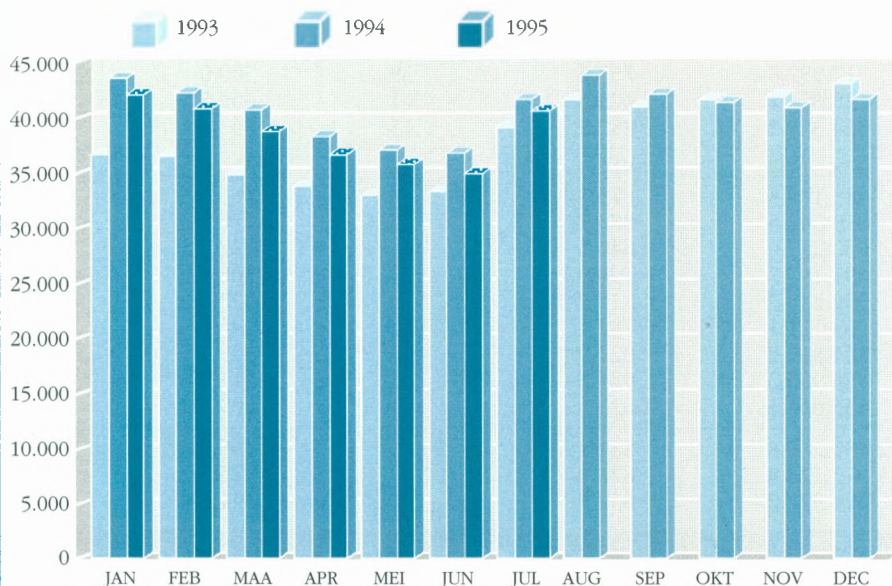
In heel Vlaanderen was er eveneens sprake van een daling van de bouwvergunningen in 1994. De vermindering (-1,2%) was toch niet zo sterk als in West-Vlaanderen.

## Omzet van de bedrijven

De omzet van de grote bedrijven met zetel in West-Vlaanderen<sup>3</sup> belooft in juni 1995 134,6 miljard frank (grafiek 2). Dit is in nominale termen slechts 1,9% meer dan tijdens de maand juni van 1994. De groei van de omzet loopt daarmee terug na betere prestaties tijdens de eerste maanden van dit jaar.

## Grafiek 1

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



Bron : VDAB

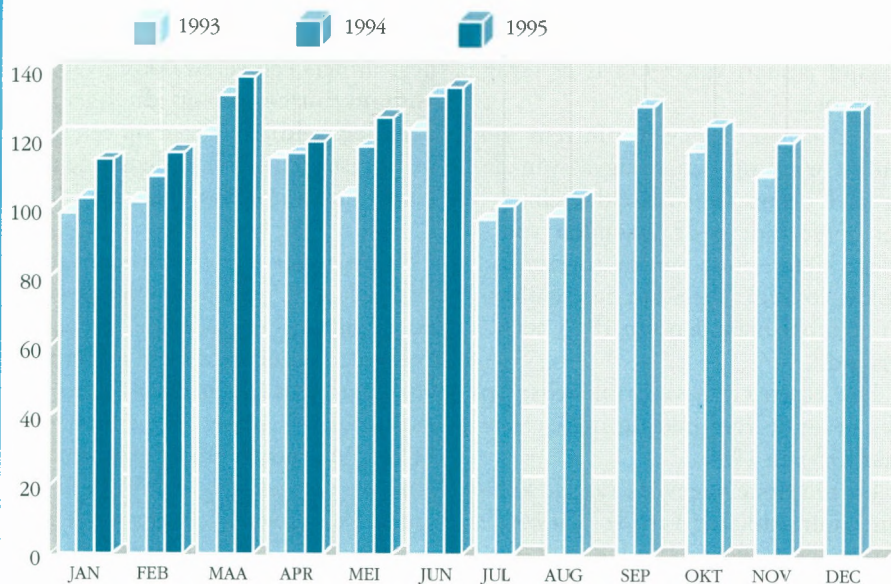
<sup>1</sup> Onder werklozen wordt verstaan: het aantal niet-werkende werkzoekenden. Dit komt overeen met de EG-definitie. Een nadeel is wel dat de oudere werklozen (55+ of 50+ met verminderde arbeidsgeschiktheid) niet zijn opgenomen.

<sup>2</sup> Vergunde woningen in woongebouwen en in niet-woongebouwen.

<sup>3</sup> Het feit dat de registratie gebeurt naar vestiging van de hoofdzetel betekent dat men niet noodzakelijk de economische activiteit in het betrokken arrondissement meet. Dit nadeel wordt afgezwakt doordat het hier over een evolutie doorheen de tijd gaat. Maandelijks procentuele veranderingen zijn dan belangrijker dan absolute gegevens.

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

**Grafiek 2**  
 Evolutie omzet Westvlaamse bedrijven (volgens BTW-aangiften)



Bron : NIS

### Investerings van de bedrijven

De investeringen van de grote bedrijven met zetel in West-Vlaanderen<sup>4</sup> bedragen in juni 1995 circa 5,8 miljard frank. In nominale termen is dit een toename met 10,0% op jaarbasis. De maandelijkse schommelingen van de

ze indikator kunnen echter groot zijn. Toch is er sprake van een behoorlijke groei van de investeringen. Globaal over de eerste vijf maanden van 1995 is de omzet immers nominaal met 22% gegroeid ten opzichte van dezelfde periode van 1994.

Voor het eerste kwartaal van 1995 is

er ook in geheel Vlaanderen een toename van de investeringen.

### Het elektriciteitsverbruik van de bedrijven

Het elektriciteitsverbruik van de Westvlaamse bedrijven bedraagt in het tweede kwartaal van 1995 circa 1.015.082 MWh. In vergelijking met hetzelfde kwartaal van 1994 is er sprake van een groei met 3,0%. Het kwartaal voordien bedroeg de groei zelfs 5,6%. Dit wijst op een betere conjunctuur.

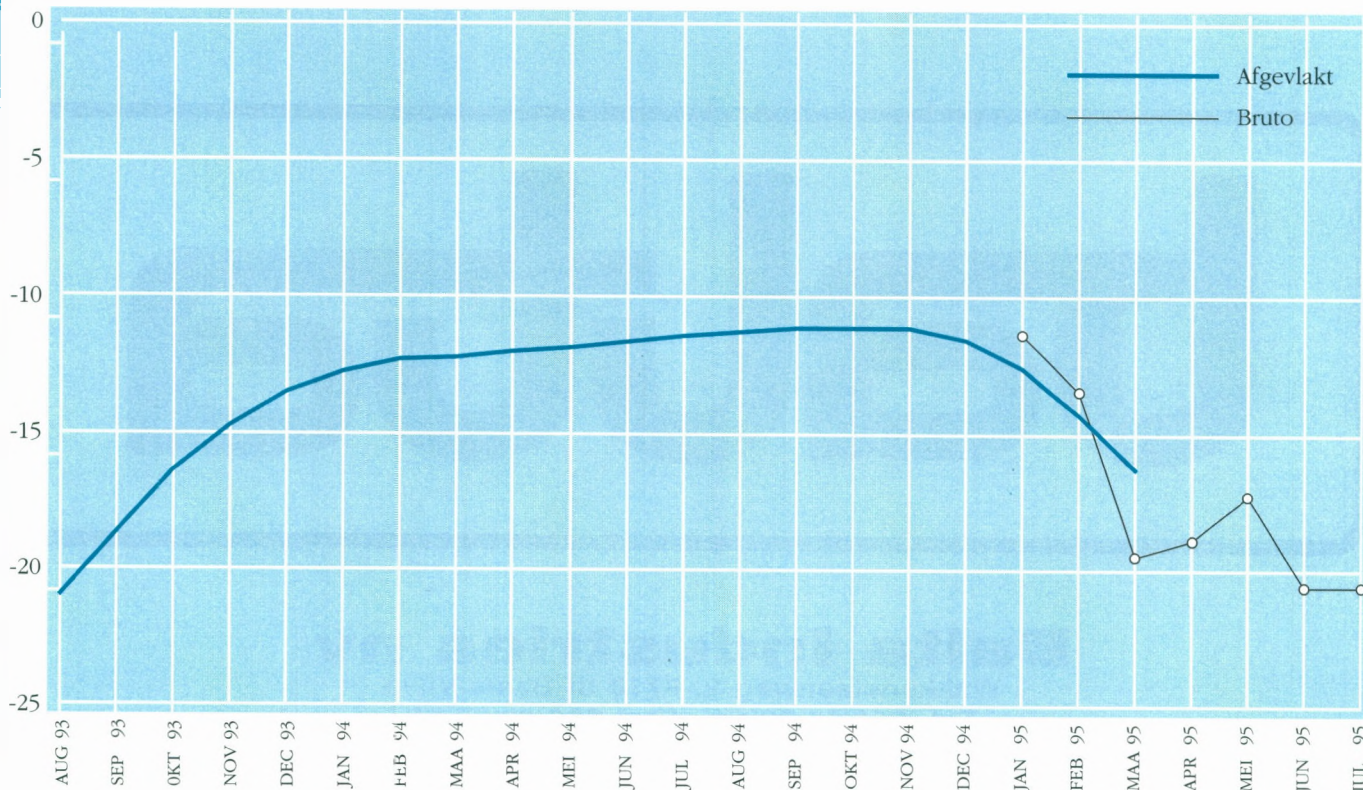
### Konjunctuurindicator Nationale Bank

De bruto synthetische conjunctuurkurve<sup>5</sup> bereikt -20,6 in juli 1995 (grafiek 3). Sedert de zomer van 1993 werden dergelijke waarden niet meer gehaald. De indikator wijst op een minder goede economische toestand op korte termijn. De afgevlakte kurve die de trend weergeeft kan slechts berekend worden tot in maart. Sedert december van vorig jaar zet deze een neerwaartse beweging in.

<sup>4</sup> zie voetnoot 3.

**Grafiek 3**  
 Synthetische conjunctuurkurve voor West-Vlaanderen

Saldo van de positieve en de negatieve antwoorden



Bron : NBB

De brutokurve is in de industrie in de maanden juni en juli gedaald. De trend is er sedert het einde van vorig jaar duidelijk neerwaarts gericht. In de sektor van de ruwbouw is de brutowaarde in juli voor het eerst in 1995 gestegen. Als dit zich doorzet in de komende maanden kan de dalende trend omgebogen worden. In de handel valt de afgelopen maanden een stabilisatie van de conjunktuurindicator waar te nemen. De brutowaarde presteert in juli iets beter na een duik in juni.

Ook in het Rijk en in Vlaanderen is de indicator van de Nationale Bank neerwaarts gericht.

#### *Konklusie*

De daling van de werkloosheid zet zich in West-Vlaanderen door. Ook de jeugdwerkloosheid neemt verder af. Minder goed is dat de dalende trend van de werkloosheid minder sterk lijkt te verlopen.

De lopende werkaanbiedingen bij de VDAB zijn nog steeds groter dan

een jaar geleden. Ook hier zwakt de groei enigszins af.

Het aantal vergunde woningen ligt in 1994 lager dan in 1993. In de maand januari van 1995 is er terug een groei.

Het laatste gegeven omtrent de omzet wijst op een terugval van de groei. De omzet ontwikkelde zich echter beter tijdens de maanden voordien. Het verloop van de investeringen is volatiel. Toch zijn deze globaal in de eerste maanden van 1995 bevredigend.

Het elektriciteitsverbruik wijst op een gezonde conjunktuur in de eerste jaarhelft van 1995.

De recentste gegevens van de conjunktuurindicator van de Nationale Bank zijn duidelijk minder goed. Deze indicator heeft een voorlopend karakter.

Samenvattend kan men zeggen dat de variabelen die met enige vertraging beschikbaar komen nog op een vrij goede conjunktuur wijzen (investeringen, elektriciteitsverbruik en in mindere mate de omzet).

De economische toestand zal in de komende maanden echter minder gunstig zijn. De indicatoren waarvan recente waarden beschikbaar zijn tonen immers een verzwakking van het conjunktuurherstel op dit ogenblik (werkloosheid) en wijzen op een minder gunstige situatie in de nabije toekomst (indicator Nationale Bank).

<sup>5</sup> De konstruktie van de indikator van de Nationale Bank verloopt als volgt: er wordt maandelijks een enquêteformulier aan bedrijfsleiders verzonden. Daarin gaat men na hoe het gesteld is met een aantal facetten van de activiteit, de vraag en de vooruitzichten. Er zijn drie antwoordmogelijkheden: stijgend (positief), gelijkblijvend of dalend (negatief). De indikator is het saldo van de positieve en de negatieve antwoorden op deze vragen, en dit voor alle ondervraagden. In tegenstelling tot de nationale indikator worden de antwoorden hier niet gewogen.

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



# balta

**Balta Industries nv**

Wakkensteenweg 2, 8710 St.Baafs-Vijve  
Tel. 056/62.22.11 - Fax. 056/62.23.55

**Vasttapijt geweven & getuft (synthetisch & wol)**

**Stuktapijt wol & synthetisch**



▪ **Axa-Med**, een Brugs controlebureau voor schilderwerk, gaat de controles uitvoeren op de coatingswerken van twee sierschouwen voor de koninklijke serres te Laken. Axa-Med werd



opgericht in 1987. De firma voert technische controles uit tijdens de uitvoering van (meestal) industriële schilderwerken en betonrenovatie. Het bedrijf levert ook technisch advies en voert expertises uit bij schadegevallen. Naast een vast cliënteel in de Benelux en Duitsland voerde het bedrijf ook opdrachten uit in Frankrijk, Spanje, Scandinavië, Oost-Europa, Turkije en de Verenigde Staten. De omzet van Axa-Med bedraagt 24 miljoen fr. Er zijn zeven bedienden tewerkgesteld.

▪ Op de algemene startvergadering van het VKW West-Vlaanderen op 7 september jongstleden werd besloten om op provinciaal vlak de werkgroep ACT op te richten. ACT is een niet-gouvernementele organisatie die de ontwikkelingssamenwerking op een economische leest wenst te schoeien in samenwerking met bedrijven en ondernemers uit de streek. De samenwerking kan bestaan uit het leveren van praktische bedrijfskennis of financiering voor kleinschalige projecten op economische basis.

▪ De Europese Commissie heeft begin juli een lijst van gebieden goedgekeurd waar de regionale overheden **verhoogde investeringssteun** mogen toekennen. In deze gebieden, die grotendeels overeenkomen met de regio's die (in het kader van het doelstellingbeleid) in aanmerking komen voor Europese steun mag de expansiesteun tot 15 % oplopen. De steun is in West-Vlaanderen van toepassing op het doelstelling 5b-gebied: Westhoek-Middenkust-zeevisserijgebied, alsook een 'bufferzone' grenzend aan de provincie Henegouwen en Noord-Frankrijk. In deze bufferzone liggen de fusiegemeenten Menen, de deelgemeenten Wervik, Wevelgem, Aalbeke, Marke, Bissegem, Heule en Kortrijk ten zuiden van de E17 alsook de industriezone Heule-Kuurne, Zwevegem-Kanaalzone, de deelgemeente Moen en de fusiegemeenten Spiere-Helkijn en Avelgem.

▪ De rederij **North Sea Ferries** bestaat dertig jaar. In deze tijd vervoerde de rederij bijna 15 miljoen passagiers en 3,5 miljoen vrachteenheden. North Sea Ferries startte in 1965 een joint venture met zes maatschappijen via een nacht-ferrydienst tussen Hull en Rotterdam. Op deze lijn werd één nieuw schip de 'Norwave' ingezet. Nu zijn er vier routes waarop twaalf grote en moderne passagiers- en vrachtferry's worden ingezet.

▪ **Het provinciebestuur West-Vlaanderen** pakte in het najaar uit met enkele initiatieven die de Provincie dichterbij de burger moeten brengen. Zo ontving elke Westvlaming de brochure 'De Provincie creëert mee uw leefomgeving'. 'Uit in West is best', de jaarlijkse happening van het provinciebestuur had plaats in het weekend van 30 september en 1 oktober in het provinciedomein Bulskampveld. Tenslotte organiseert de Provincie een kul tuur-veertiendaagse van tentoonstellingen, boekenbeurzen, concerten en dergelijke ter gelegenheid van het veertig jaar bestaan van de Provinciale Dienst voor Cultuur. Deze veertiendaagse gaat door van zaterdag 14 oktober tot en met zaterdag 28 oktober 1995.

▪ **Elektrogroothandel Cheyns** te Kortrijk bestaat 50 jaar. In deze periode groeide Cheyns uit van een klassieke elektro-groothandel tot een groep van zes bedrijven. Cheyns levert aan professionele klanten zoals elektriciens, installateurs, architecten, ingenieurs en industriële bedrijven. De firma is ook actief in het buitenland; Japan, China en Spanje behoren tot de afzetmarkten. Recent verwierf Cheyns ook het ISO-9002 certificaat. De omzet van de groep Cheyns bedraagt 1 miljard fr.

▪ De firma **Donaldson Europe**, producent en distributeur van industriële filters, verhuist zijn productie van Gistel naar het bedrijventerrein Herdersbrug te Brugge. Op een terrein van 4,5 ha zal de firma aldaar een nieuwe fabriek bouwen waar de productie voor de Europese markt zal worden gekoncentreerd. Medio 1996 zal de productie worden opgestart. De vijftig medewerkers die nu in Gistel werken kunnen in Brugge aan de slag. Wellicht komen er ook bijkomende arbeidsplaatsen.

Donaldson Europe startte in 1992 met de productie van industriële filters, na de overname in 1991 van Gimetal, het Gistelse metaalkonstruktiebedrijf voor gereedschappen.

▪ Het vrachtvervoer op de **luchthaven van Oostende** kende de eerste zes maanden van dit jaar een forse toename. In deze periode werd 39.500 ton vracht overgeslagen. Dit is een stijging met 45 % in vergelijking met dezelfde periode van vorig jaar.

▪ **Brouwerij Bockor** uit Bellegem investeerde 15 miljoen fr. in een eigen waterzuiveringsinstallatie. Na zware investeringen in de modernisering van de brouwerij met een flessenafvullijn en inpakmachine wil Bockor nu ook investeren in typische Bockorstamcafés. In 1994 steeg de omzet van de brouwerij met 8 miljoen tot 225 miljoen fr. Bockor exporteert naar Frankrijk en Spanje en binnenkort ook naar de Verenigde Staten. Bij de brouwerij werken 37 mensen.

▪ De Waregemse firma **Litrabel** opende op 1 augustus een **European Trade Center** in Vilnius, de hoofdstad van Litouwen. In dit handelscentrum zijn de kantoren en opslagruimten gehuisvest van een 25-tal Vlaamse, Nederlandse en Noord-Franse bedrijven. Naast het verburen van de kantoren staat Litrabel tevens in voor de promotie van de produkten van de diverse firma's.

▪ De firma **Pallmac Belgium**, producent van eindverpakkinginstallaties voor de voedingsindustrie en kartonbreekmachines voor de golfkartonindustrie opende in juni een filiaal in de USA. Pallmac Belgium is gehuisvest op het bedrijventerrein **Blauwe Toren** te Brugge. Aldaar gebeurt de engineering, prototype bouw en marketing van de twee type produkten van Pallmac: de **Omni-Pall** en de **Omni-separator**. De assemblage van de **Omni-Pall**, een snelle palletizeermachine, wordt uitbesteed aan de Brugse firma **Fabricom**. De **omni-separator**, een kartonbreekmachine wordt geproduceerd in het Nederlandse zusterbedrijf **Quadro Engineering**, dat voor 50% participeert in **Pallmac Belgium**.

De omzet van het bedrijf wordt dit jaar op 470 miljoen fr. geraamd. Bij **Pallmac** zijn 37 mensen tewerkgesteld.

▪ In september 1995 startte het **Provinciaal Maritiem Instituut** met twee vestigingsplaatsen gelegen te **Knokke-Heist** (de administratieve zetel) en te **Oostende**. Het betreft een provinciale zeevisserijschool die 3 visserijscholen groepeerd: de visserijschool van het **Gemeenschapsonderwijs 'De Golfbreker'** te **Knokke-Heist**, de **Stedelijke Zeevisserijschool 'John Bauwens'** te **Oostende** en de **Vrije Visserijschool 'Paster Pype'** te **Oostende**.

▪ De firma **Daikin**, gevestigd te **Oostende**, draaide deze zomer op volle toeren. De firma produceert air-conditioning, zowel voor bureaus, administratieve gebouwen als voor bedrijven. De produktie-installaties te **Oostende** leveren 60 tot 70% van de binnenlandse vraag. Het overige, alsook de speciale modellen, worden vanuit **Japan** ingevoerd. In 1994 werd een omzet van 6,5 miljard fr. bereikt. Voor 1995 wordt een omzet van 8,4 miljard fr. verwacht. Bij **Daikin** zijn 450 mensen tewerkgesteld.

▪ De grensoverschrijdende trip tussen **Oostende** en **Duinkerke** met tram en bus was deze zomer bijzonder succesvol. Uit cijfers van de lijn **West-Vlaanderen** blijkt dat er in juli 1995 meer dan 11.000 toeristen gebruik maakten van deze formule. De reizigers namen hierbij eerst de kusttram van **De Lijn** tot in **De Panne** om vervolgens over te stappen op de Franse bus van **De Panne** naar **Duinkerke**.

▪ De firma **Deceuninck Plastics Industries** uit **Hoogdele-Gits** levert de kunststofprofielen voor de 1.200 ramen van het **Habana Libre Hotel** te **Cuba**. Dit prestigieuze hotel met 570 kamers werd in 1958 opgericht en wordt momenteel grondig gerenoveerd. **Deceuninck Plastics Industries** zal ook de kunststofplafondlamellen leveren voor de renovatie van de hotelkamers van het hotel.



▪ Om de samenwerking en de efficiëntie tussen het ontwerp en de fabricage van machines en installaties te optimaliseren besloot de **Bekaertgroep** alle **Bekaert Engineering**activiteiten samen te brengen te **Ingelmunster**. Het constructie-atelier van **Bekaert** waar alle machines en installaties worden geproduceerd bestaat reeds 30 jaar te **Ingelmunster**. Nu werd ook de ontwerpafdeling uit **Zwevegem** overgebracht naar nieuwe ontwerp kantoren aldaar.

▪ **Oostende Lines** noteerde tussen 1 januari en 31 juli 1995 goede trafiekcijfers op de route **Oostende-Ramsgate**. Ten opzichte van vorig jaar nam het passagiersvervoer toe met 10%; het vrachtvervoer met 13%.

▪ **Belgian New Fruit Wharf (BNFW)**, de Antwerpse fruitbehandelaar die in juli 1995 door de **Gentse Groep Sea-Invest** werd overgenomen is nu een volle dochtermaatschappij van **Sea Invest**. **Sea Invest** bezit naast de havenbedrijven in **Antwerpen** en **Gent**, de fruiterterminal **Andrew's Fruit Wharf (AFT)** en het koelcentrum **Flanders Cold Centre (FCC)** te **Zeebrugge**. **BNFW** heeft participaties in **St. Nazaire**, **Zeebrugge** en **Antwerpen**.

▪ De **Lijn West-Vlaanderen** pakt uit met een aantal nieuwe initiatieven. Een van de akties is erop gericht het bedrijfsleven te motiveren meer gebruik te maken van het openbaar vervoer. Hiertoe ontvangen 15 bedrijven uit **Sint-Gillis-Brugge** een speciale folder met vermelding van de buslijnen en de haltes in de buurt.

▪ De **Deerlijkse firma Boucquillon**, distributeur van oplosmiddelen, zuren en basen en vaste stoffen investeerde dit jaar 220 miljoen fr. in nieuwe tankinstallaties voor zuren en basen en in de uitbreiding van het tankpark. De firma zal eveneens dit jaar nog 50 miljoen fr. investeren in een schuiminstallatie als brandbeveiliging voor de afdeling oplosmiddelen. Bij **Boucquillon** zijn 100 mensen tewerkgesteld.

▪ **Touroperator JetAir** uit **Oostende** verwacht voor het lopende boekjaar een omzet van ruim 7 miljard frank. Dit is een groei van ongeveer 7% ten opzichte van het vorige jaar. Het aantal passagiers over 1994-1995 zal naar verwachting 325.000 bedragen, 25.000 meer dan het jaar voordien. **JetAir** haalt het gros van zijn verkoop uit georganiseerde vliegvakanties. Voor de komende jaren wil de touroperator het produktengamma verruimen. Nieuwe bestemmingen voor deze winter zijn **Malta** en **Vietnam**. In de **Caraïben** worden cruises aangeboden en vanaf 1997 zal waarschijnlijk gestart worden met het aanbieden van auto-cruises. Tevens heeft **JetAir** een belangrijke participatie genomen in het **Antwerpse Joodse Express Tours**. Deze touroperator is marktleider in België voor vliegvakanties naar **Israël**. **JetAir** startte vorig jaar eveneens met aanbiedingen op deze bestemming. Door samen te werken kunnen beide touroperators twee keer per week een vlucht naar **Eilat** aanbieden.



*De GOM-West-Vlaanderen doet voorstellen aan de Vlaamse regering om de vestigingsprocedure voor bedrijven te vereenvoudigen*

De concrete ervaring van de GOM-West-Vlaanderen met de vestigings- en uitbreidingsproblematiek van bedrijven en het recente delokatiefenomeen leidden reeds in februari 1995 tot een uitvoerige bespreking in de Raad van Bestuur van de GOM-West-Vlaanderen van voorstellen om het bedrijfsklimaat te verbeteren. Vier aanbevelingen werden aan de Vlaamse regering overgemaakt:

- het herleiden van de discrepantie in overheidssteun met bepaalde omliggende gebieden;
- een ruimer aanbod van bedrijventerreinen;
- een soepelere en kortere vestigingsprocedure;
- een grotere rechtszekerheid voor het bedrijfsleven.

De Vlaamse regering boekte resultaat wat betreft het verschil in overheidssteun met de omliggende gebieden en bekwaam van de Europese Commissie de creatie van een bufferzone, weliswaar beperkt, waar verhoogde overheidssteun mogelijk is. Door de GOM-West-Vlaanderen werd ook reeds, na overleg met de lokale autoriteiten en de interkommunales, een pakket van voorstellen voor nieuwe bedrijventerreinen ingediend. Bij de Vlaamse regering werd aangedrongen op een versnellen van de behandelingsprocedure. Wat betreft de vestigingsprocedure en de vraag naar een grotere rechtszekerheid werd op 21 september 1995 in de Raad van Bestuur van de GOM-West-Vlaanderen een nota besproken die voorstellen bevat die de door de Vlaamse regering gewenste normen realiseren met een voor het bedrijfsleven aanvaardbare procedure. De voorstellen die naar voor werden gebracht handelen over een snellere procedure voor gewestplanwijziging, soepelere oplossingen voor zonevreemde bedrijven en een andere aanpak van de vergunningsprocedure in verband met de milieuproblematiek.

DE GOM-West-Vlaanderen dringt bij de Vlaamse regering aan om een werkgroep opdracht te geven de ideeën

geformuleerd in deze GOM-nota te bestuderen en binnen een korte termijn voorstellen tot vereenvoudiging uit te werken voor volgende procedures:

- de procedures die het creëren van bedrijventerreinen beheersen;
- de procedures die de uitbreiding en aanpassing van bedrijven moeten mogelijk maken;
- de procedures van het vergunningbeleid.

*De Leie te Kortrijk: hoe lang nog een flessehals?*

In haar jongste jaarvergadering heeft de Raad van Bestuur van de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij West-Vlaanderen opnieuw aandacht besteed aan de problematiek van de Leie te Kortrijk. Stroomafwaarts deze stad zijn de verruimingswerken reeds lang uitgevoerd; stroomopwaarts Kortrijk zijn zij grotendeels afgewerkt. Te Kortrijk zelf daarentegen zijn ze nog niet eens aanbesteed. Het gevolg is dat de Leie te Kortrijk door een flessehals stroomt zodat dit goedkoop, veilig en milieuvriendelijk vervoersmiddel niet volwaardig kan worden gebruikt en de reeds gedane investeringen op de Leie onvoldoende renderen. Bovendien zijn er ook negatieve gevolgen ten aanzien van de waterafvoer en komt door uitspoeling de stabiliteit van een aantal Leie-oeveren in Kortrijk in gevaar. Nochtans zijn er diverse documenten van de Vlaamse overheid aan te halen waarin de volledige aanpassing van de Leie wordt vooropgesteld. Bovendien werd tussen de Vlaamse regering en de Stad Kortrijk in dit verband reeds in 1992 een protocol ondertekend. Alle uitvoeringsplannen zijn klaar, de meeste onteigeningen zijn uitgevoerd en de bouwvergunning werd bekomen (maar is ondertussen alweer vervallen). Tegenover dit alles staat dat de procedure tot aanbesteding van de werken nog steeds niet is ingeleid. De GOM-West-Vlaanderen stelt dat het absoluut onaanvaardbaar is dat de uitvoering van het protocol tussen de Vlaamse regering en de Stad Kortrijk nog verder op de lange baan zou worden geschoven. Met aandrang wordt gevraagd dat eindelijk de procedure zou

worden gestart voor de aanbesteding en dat niets de vlotte naleving van het protocol in de weg zou worden gelegd. Dit standpunt werd overgemaakt aan de bevoegde minister uit de Vlaamse regering en aan de vier Westvlaamse ministers. Ook werd de inzet van alle streekparlementairen gevraagd.

*Doorgangsbouw in Wevelgem*

De GOM-West-Vlaanderen, in samenwerking met Leiedal en het BedrijvenCentrum Regio Kortrijk, plant een nieuw doorgangsbouw bij het laatstgenoemde BedrijvenCentrum. Het BedrijvenCentrum (BC) Regio Kortrijk, gelokaliseerd op het industrieterrein Zuid in Wevelgem, rechtover het vliegveld, werd 12 jaar geleden als eerste van de nu reeds 28 Centra in Vlaanderen opgestart.

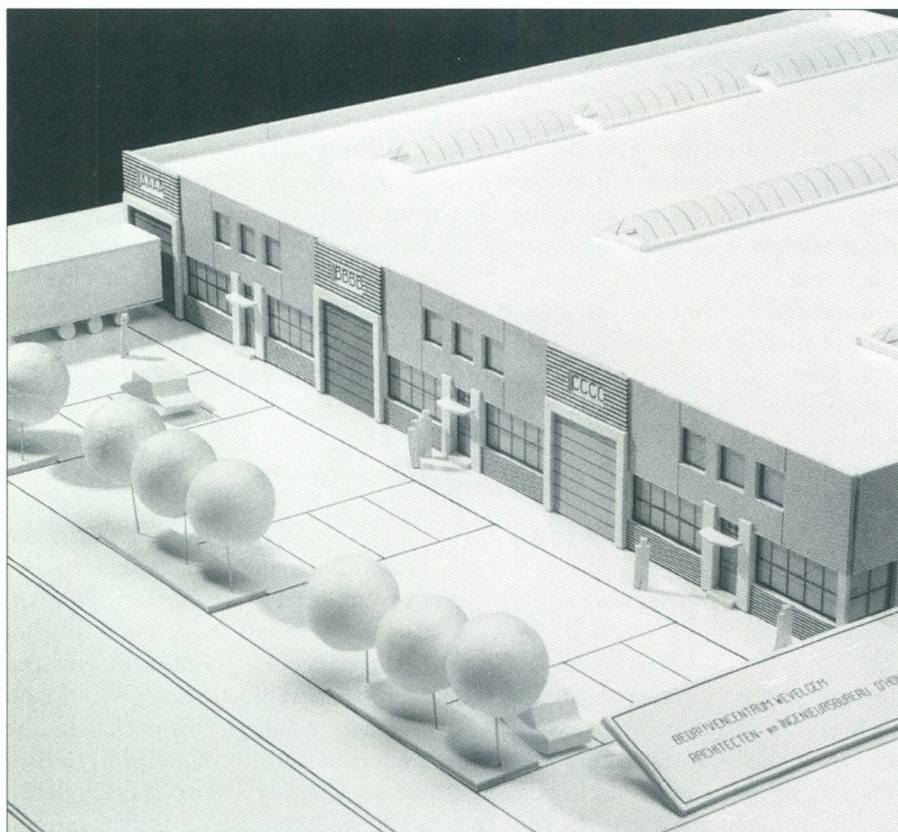
In het begin van de jaren negentig, naar aanleiding van het eerste decennium, werd er een strategisch plan opgesteld tot verdere uitbouw van het BC. De meeste investeringen voorzien in dit plan werden reeds gerealiseerd. Nu wordt het sluitstuk van dit strategisch plan gekoncretiseerd: het optrekken van een Doorgangsbouw.

Een doorgangsbouw maakt deel uit van de ontvangststructuur voor bedrijven. Wanneer iemand met een eigen bedrijf start, kan hij of zij enkele groeistadia doorlopen. Doorgaans begint men thuis, ofwel laat men zich domiciliëren bij een BC waar men ook administratieve en managementshulp krijgt, ofwel huurt men een kantoor, magazijn of werkplaats in een BC. Een laatste fase kan het betrekken van een eigen gebouw zijn, aangepast aan de specifieke behoeften en onafhankelijk van anderen.

Maar deze laatste stap blijkt soms nogal groot te zijn. Daarom werden een aantal industriële gebouwen (doorgangsbouwen) van elk ongeveer 650 m<sup>2</sup> beschikbaar gesteld voor een termijn van 3 à 5 jaar.

De voordelen voor de starter zijn hierbij belangrijk:

- het uitstellen van de investering van de vaak broodnodige financiële middelen in vaste activa en deze gebruiken om de mogelijkheden van de markt, het produkt of het proces



verder te ontwikkelen; hierdoor bekomt men ook een meer gezonde, evenwichtige financiële structuur;

- ervaring opdoen om later een meer efficiënt bouwproject aan te vatten.

Naast de starters is er nog een tweede doelgroep, namelijk de kandidaat investeerders die een nieuw project willen ontwikkelen en de bouwplannen voor een eigen vestiging nog even willen uitstellen. Ook zij kunnen terecht in het doorgangsbouw.

Tot de ontvangststructuur voor bedrijven behoren eveneens de bedrijvent centra. De doelstelling van een BC kan niet anders zijn dan starters de maximale kansen tot ontplooiing te verschaffen en aldus de regionale tewerkstelling te bevorderen.

Daarvoor stelt het volgende diensten ter beschikking:

- dienstenpakket: ook zonder verhuur van lokalen bv. domiciliëring, telefoonpermanentie, bijhouden inkomende post, huur vergaderzaal enzomere;
- verhuren van kantoren, werkplaatsen en/of magazijnen steeds met:
- dienstenpakket: telefonie, fax, moderne PC configuratie, fotokopie-service, mailings, inbinden en vertalingen,
- sekretariaat inclusief receptie bezoekers,

- infrastructuur: faciliteiten zoals parking, sanitair, cafetaria, vergaderzaal en afvalcontainer,
- advies en bijstand van de manager van het centrum.

De belangrijkste voordelen voor de starters in het BC zijn:

- beschikken over een flexibele infrastructuur aan minimale kosten;
- een ruime waaier van ondersteunende diensten; daardoor weinig tijdrovende materiële bekommernissen zodat men zich maximaal kan focussen op de ontwikkeling van het eigen bedrijf;
- een maximale kans op slagen wegens de bijstand en de sfeer in het BC;
- eenvoudige in- en uitstap regeling;
- goede lokalizatie en permanente toegankelijkheid.

De investeringen in het doorgangsbouw van Wevelgem bedragen 33 miljoen fr. In het project wordt geopteerd voor een gebouw van 645 m<sup>2</sup> onderverdeeld in 3 modules die totaal onafhankelijk van elkaar zijn. Het gebouw richt zich vooral naar lichte, ambachtelijke en milieuvriendelijke industrieën en diensten. Gezien de variërende bestemming werd flexibiliteit maximaal ingebouwd. De werken worden gestart in oktober '95. In juni '96 moet het doorgangsbouw operationeel zijn.

*Gom-West-Vlaanderen vraagt nieuwe gedeeltelijke herziening aan van de gewestplannen Kortrijk, Roeselare-Tielt, Ieper-Poperinge en Veurne-Westkust met betrekking tot het aspekt bedrijventerreinen*

De Raad van Bestuur van de GOM-West-Vlaanderen heeft een nieuwe gedeeltelijke inderzieningstelling aangevraagd van de gewestplannen Kortrijk, Roeselare-Tielt, Ieper-Poperinge en Veurne-Westkust voor wat het aspekt bedrijventerreinen betreft. Deze aanvraag werd opgemaakt in het licht van:

- a) een tekort aan bestemde bedrijventerreinen in het zuiden en zuidwesten van West-Vlaanderen;
- b) de nood aan watergebonden lokaties en het tekort aan beschikbare gronden op andere specifieke terreinen (zoals dienstzone Kennedypark, de transport- en distributiezone LAR);

c) de beslissing van de Vlaamse regering om in de zogenaamde bufferzone in West- en Oost-Vlaanderen (grenzend aan gebieden met hoge steunintensiteit) een verhoogde expansiesteun toe te kennen. De afbakening van de bufferzone werd trouwens recentelijk door de Europese Commissie goedgekeurd.

De aanvraag tot inderzieningstelling betreft het aspekt regionale bedrijventerreinen, met andere woorden bedrijventerreinen die duidelijk een bovengemeentelijke betekenis hebben. Voor bedrijventerreinen van lokaal belang kan een oplossing worden gevonden via het opmaken van een gemeentelijk plan van aanleg. De behoefteberekening voor de inderzieningstelling van het gewestplan heeft als tijdshorizon een periode van 15 jaar. Dit is conform met het 'Voorstel van Ontwerp Structuurplan Vlaanderen' en het 'Structuurplan Zuidoost'. Deze planperiode van 15 jaar impliceert dat een onderscheid wordt gemaakt tussen effectieve terreinen en reservegebieden. Het is de bedoeling dat een reservegebied kan worden aangesproken van zodra 50% van de gronden op het bestaande terrein of een nabijgelegen terrein is verkocht.

Rekening houdend met de behoefteberekening over 15 jaar wordt concreet voor het gewestplan Kortrijk de bestemming gevraagd van 211 ha effectieve bedrijventerreinen en 89 ha

reservegebieden. De voorstellen inzake de herzieningstelling van dit gewestplan werden opgemaakt in samspraak met Leiedal.

Voor het gewest Roeselare-Tielt betreffen de voorstellen 65 ha effectieve terreinen en 33 ha reservegebieden. De aanvraag tot herziening van het gewest Ieper-Poperinge heeft betrekking op een bestemming van 34 ha effectieve bedrijventerreinen en 27 ha reservegebieden. Tot slot wordt voor het gewestplan Veurne-Westkust de effectieve bestemming als bedrijventerrein gevraagd van 24 ha.

De GOM-West-Vlaanderen stelt uitdrukkelijk dat de door de gedeeltelijke herziening te bestemmen bedrijventerreinen worden omschreven als 'van openbaar nut'. Dit wil zeggen dat zij enkel door een overheidsinstantie kunnen worden gerealiseerd, met garantie dat de gronden binnen een redelijke termijn bouwrijp worden gemaakt en effectief op de markt komen. Rekening houdend met elementen zoals het schaarse aanbod op de bedrijventerreinen (met inbegrip van de specifieke terreinen), het delokatiefenomeen en de toepassing van de verhoogde Vlaamse expansiesteen in de bufferzone, dringt de GOM-West-Vlaanderen erop aan dat de procedure tot in herzieningstelling zo spoedig mogelijk wordt opgestart.

#### *Diskussiëren over export: het EMO-programma van de GOM-West-Vlaanderen*

Sinds vijf jaar organiseert de GOM-West-Vlaanderen discussie-sessies over export onder de naam EMO (Export Management Ondersteuning). Dit programma richt zich tot de exportverantwoordelijken van KMO's die exportactiviteiten plannen of recent met export zijn gestart. De deelnemers worden gedurende vier workshops gekonfronteerd met de ervaring en de know-how van expertspecialisten uit enkele grotere Westvlaamse ondernemingen. In deze vier workshops worden specifieke thema's behandeld zoals starten met export, marketing en verkoopplannen en exporteren naar markten zoals onder meer Frankrijk en Duitsland. Meer gegevens over dit programma zijn te bekomen bij de heer L. Vermandere, GOM-West-Vlaanderen, tel.: 050/35.81.31, fax: 050/36.31.86.



## **industriepark van nationaal belang met doorgangshallen**

rechtstreeks aangesloten op de A 19 en het Franse autowegennet via de A 25

#### **Info industriegrond**

Stad Poperinge  
Tel. 057/33.40.81  
Fax 057/33.75.81

#### **W.I.E.R.**

Tel. 050/35.64.31  
Fax 050/35.68.49

#### **Info doorgangshallen**

Stad Poperinge  
Tel. 057/33.40.81  
Fax 057/33.75.81

#### **G.O.M. West-Vlaanderen**

Tel. 050/35.81.31  
Fax 050/36.31.86

# Soepel investeren met



Voor een zelfde aanpak.

MEER INFO?

BEL  
051/235.444

BR-LEASE, de leasemaatschappij van de BANK VAN ROESELARE  
☎ 051/235.444, U vraagt naar Wim Callewaert of Geert Cokelaere

### Startersdorp van de Vlaamse GOM's op Ifest 1996

Van 22 tot 25 oktober 1996 vindt in Flanders Expo de vijfde editie plaats van de internationale vakbeurs voor milieutechnologie en veiligheid, IFEST.

Net als bij de twee vorige edities zullen de Milieucellen van de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij op deze beurs een startersdorp opzetten om aldus aan startende ondernemers de gelegenheid te bieden zich op deze beurs te profileren. Het initiatief van de GOM's wordt opgezet in samenwerking met de beursorganisatoren. De formule van een groepsstand biedt jonge ondernemingen het voordeel dat zij worden geïntegreerd in een groter geheel dat een maximale uitstraling garandeert bij de beursbezoeker. De beursdeelname krijgt daarbij promotionele ondersteuning doordat de groepsstand extra aandacht krijgt in de pers en in de beurskatalogoog. De organisatorische en administratieve aspecten van de groepsstand gebeuren door de GOM's zodat de onderneming zelf zich maximaal op het beursgebeuren kan concentreren. Verder worden enkele voorzieningen in de stand gemeenschappelijk georganiseerd (onthaal, zithoek en bar met bediening, telefoonaansluiting), zodat hiervoor geen eigen standruimte moet worden voorzien. In de groepsstand nemen ook de Milieucellen van de GOM's een module in van waaruit een permanente op de stand kan worden voorzien bij tijdelijke afwezigheid. De deelnemende starters genieten van een interessante prijsvermindering op de huurprijs en op de bouw en de inrichting van de modulestand.

Om als startende onderneming te worden erkend en te kunnen deelnemen aan de groepsstand moet de onderneming opgericht zijn na 1 januari 1993 en mag zij geen zuster- of dochteronderneming zijn van een bestaand bedrijf. Het moet tevens een eerste of tweede deelname aan IFEST betreffen. Bedrijven die in aanmerking komen voor deelname aan het startersdorp en hiervoor belangstelling hebben kunnen voor gedetailleerde informatie terecht bij de Milieucel van de GOM-West-Vlaanderen, tel. 050/35.81.31, kontaktpersonen de heren P. Tavernier en F. De Mulder.

## AGENDA

### Vakbeursprogramma van de Vlaamse GOM's

De Vlaamse GOM's voorzien de organisatie van een groepsstand voor KMO's op de volgende internationale vakbeurzen:

Naam en plaats	Data	Onderwerp
Anuga, Keulen	30/09-5/10/95	voeding
Interkama, Düsseldorf	30/10-4/11/95	meet- en automatizatietechniek
Batimat, Parijs	6/11-11/11/95	bouwmaterialen
Midest, Parijs	20/11-24/11/95	toelevering
VAT, Utrecht	30/01-02/02/96	toelevering
Roka, Utrecht	25/02-28/02/96	voeding
Interregio, Brussel	07/05-11/05/96	toelevering
Interpack, Düsseldorf	9/5-15/5/96	verpakking

Deze lijst is niet limitatief.

De groepsstand van de Vlaamse GOM's bestaat uit volledig uitgeruste stands, heeft als voornaamste voordeel dat heel wat organisatieproblemen in verband met de deelname aan de vakbeurs door de GOM's worden behartigd zodat de deelnemers zich maximaal kunnen concentreren op hun commerciële opdracht.

Verdere informatie: GOM-West-Vlaanderen, Afdeling Bedrijfsontwikkeling. Tel. 050/35.81.31.

'Postgraduaat in de fiscale wetenschappen', cursus ingericht door het VPOO (Vlaams Postuniversitair Onderwijs voor Ondernemingsbeleid) en VLEKHO - Brussel, H.T.I.-Brugge, het cursusprogramma (met start in oktober 1995) loopt over twee jaren, telkens op vrijdagavond en zaterdagvoormiddag.

Info: 050/38.71.75.

'Master in accountancy', cursus ingericht door het VPOO en VLEKHO - Brussel, H.T.I.-Brugge, de cursus (met start in oktober 1995) loopt over twee jaren, telkens op vrijdagavond en zaterdagvoormiddag.

Info: 050/38.71.75.

'Master in financieel-industrieel beleid', seminars ingericht door het VPOO en VLEKHO-Brussel, H.T.I.-Brugge, oktober 1995 - mei 1996 op vrijdagavond en zaterdagvoormiddag.

Info: 050/38.71.75.

'Informatie en communicatietechnologie', cursus ingericht door het SBM en het PUC-West-Vlaanderen, KU-Leuven Campus Kortrijk, 10 sessies in het najaar (oktober 1995 - december 1995) telkens op donderdag van 18.00 tot 21.15 u.

Info: 056/24.61.84.

'Internationaal financieel beheer', cursus ingericht door het SBM en het PUG-West-Vlaanderen, Kortrijk, Huis R. Savery, 21 sessies (oktober 1995 - april 1996), telkens op maandag van 18.00 tot 21.15 u.

Info: 050/40.30.85.

'Southern Finland Interprise 95', kontaktdagen voor KMO's en Finse bedrijven (sectoren logistiek, constructie, houtverwerking en dienstverlening verbonden aan handel met Rusland), georganiseerd door de Finse Kamer van Koophandel van Kymenlaakso, Kotka, 5 en 6 oktober 1995.

Info: 03/232.22.19.

## AGENDA

## Zitdagen Vlaamse economische vertegenwoordigers (2de semester 1995)

Land	Vl. ek. vertgw.	Standplaats	Datum	Kamer van
Nederland	W. Fimmers	Den Haag	17.10.95	Oostende
Oostenrijk	M. Schiltz	Wenen	19.10.95	Brugge
Ver. Staten	L. Kerkhof	Chicago	25.10.95	Ieper
	G. Meerbergen	New York		
	A. Decraene	Washington		
	J. Bruffaerts	Kopenhagen		
Denemarken	J. Bruffaerts	Kopenhagen	09.11.95	Kortrijk
Finland	M. Van der Linden	Helsinki	14.11.95	Brugge
Zweden	J. Billiet	Stockholm	14.11.95	Brugge
Duitsland	G. Scharpé	Berlijn	22.11.95	Oostende
	G. De Ruyter	München		
	J. Van de Vondel	Stuttgart		
	E. Roelandt	Parijs		
Frankrijk	G. Van Belle	Rijsel	29.11.95	Ieper
	C. Chantraine	Straatsburg		
Ver.Ar. Emiraten	F. de Maurissens	Dubai	05.12.95	Kortrijk
Ierland	J.P. Van Linthoudt	Dublin	13.12.95	Roeselare
Griekenland	M. Van Hoye	Athene	14.12.95	Roeselare

Bedrijven die in deze landen exportproblemen ondervinden of contacten wensen te leggen, doen er goed aan zo spoedig mogelijk een afspraak vast te leggen, zodat de vertegenwoordigers zo mogelijk nog voor hun terugkeer het gesprek kunnen voorbereiden. Deze afspraak wordt aangevraagd bij het provinciaal kantoor van de V.D.B.H. – (Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel) – Baron Ruzettelaan 33, 8310 Brugge. Tel. 050/35.81.40; fax 050/35.87.57

**Konferentie 'Integrale klantentevredenheid'**, georganiseerd door CKZ-West-Vlaanderen, Holiday Inn Hotel Gent, 17, 18 en 24 oktober 1995.  
Info: 056/20.36.23.

**Open-deur-dag CKZ-West-Vlaanderen** voor overheidsinstellingen, dienstverlenende bedrijven en industrie, Kortrijk, 14 november 1995.  
Info: 056/20.36.23.

**'Implementatie van de FKZ-gedachte in het onderwijs'**, pedagogische studiedag ingericht door het CKZ-West-Vlaanderen voor het onderwijzend personeel, Electrabel, 15 november.  
Info: 056/20.36.23.

**'8ste Vlaamse kwaliteitscongres'**, ingericht door het CKZ-West-Vlaanderen, Gent, 16 november 1995.  
Info: 056/20.36.23.

**'Kontaktdag Vlaamse textielfabrikanten'** met het Verbond van Nederlandse Tussenpersonen (VNT), georganiseerd door het VDBH, de Kledingfederatie en Febeltex. Flanders Expo Gent, 29 november 1995.  
Info: 02/504.88.49.

**'Bedrijfsinterne milieuzorg en de integratie met Kwaliteitszorg'**, cursus ingericht door WES Milieuonderzoek en -advies, Gom-West-Vlaanderen en CKZ-West-Vlaanderen, Hotel Restaurant Cortina te Wevelgem op dinsdag 7, 14, 21 en 28 november 1995 telkens van 18.30 tot 21.30 u.  
Info: 050/35.84.42

**PUC West-Vlaanderen en SBM : partners in vorming**

Het Postuniversitair Centrum West-Vlaanderen, KULAK en de Stichting Bedrijfsmanagement (SBM), Management School van het Vormingsinstituut gaan samenwerken. In het academiejaar 1995-1996 organiseren zij twee hoogwaardige opleidingen waarin praktijkgerichtheid en universitair niveau nauw samengaan : Internationaal Financieel Beheer (60u) en Informatie- en Kommunikatietechnologie : toegepast beheer (30u).

In de cursus *'Informatie en -Kommunikatietechnologie : toegepast beheer'* wordt uitgebreid aandacht besteed aan topics die momenteel heel actueel zijn binnen de informatica. Hierbij komen zowel de informatietechnologie (databases, software-ontwikkeling en operating systemen) als de komunikatietechnologie (netwerktechnologie, interkonnektiviteit, EDI) aan bod. Doelgroep van de cursus zijn de informatici, de ekonomen en de kaderleden die binnen een bedrijf beslissingsrecht hebben op informaticagebied. In de cursus *'Internationaal financieel beheer specialisatie'* wordt de recente evolutie en problematieken inzake Treasury management en risicobeheer, financiering en fiscaliteit diepgaande behandeld. Hierbij wordt de academische input gekombineerd met de toegepaste pragmatiek vanuit de financiële en de bedrijfswereld. De cursus richt zich tot bedrijven en hun adviseurs die internationaal ondernemen of dit in de nabije toekomst gaan doen.

Beide cursussen gaan half oktober van start. Voor meer informatie kunt U terecht bij het PUC West-Vlaanderen (tel. 056/24.61.84) of bij de SBM (tel. 050/40.30.85).

**Internationale expansie bij Deceuninck**

De firma Deceuninck Plastics Industries te Hooglede, gespecialiseerd in het ontwerp en de produktie van kunststof raamsystemen en -bouwprofielen zet haar internationale expansie voort. De firma verwierf in augustus 1995 een aandeel van 75 % in het Amerikaanse Slocomb Industries. Deze firma gelegen in Wilmington in de omgeving van Philadelphia stelt 150 mensen tewerk en heeft de extru-

sie van kunststofraamprofielen als hoofdactiviteit. In 1994 boekte Slocomb Industries een omzet van 19 miljoen dollar.

Tevens heeft de groep Deceuninck Plastics, met het oog op de bewerking van de markten van het Verre Oosten, een minderheidsparticipatie genomen van 21,3 % in Thai Plastwood, een kleine firma uit Thailand die platen extrudeert. Tot op heden realiseerde de groep Deceuninck haar omzet voornamelijk op de Europese markten met belangrijke productie- en distributie-eenheden in België, Nederland, Frankrijk, Spanje, Engeland, Duitsland en Polen. De groep Deceuninck bereikte in het eerste semester van 1995 een omzet van 2,5 miljard fr. Dit is een stijging met 6,7 % ten opzichte van het eerste semester 1994. Het goede winstcijfer werd verkregen niettegenstaande de zwakke bouwconjunctuur en de devaluatie van de meeste munten ten aanzien van de Belgische frank.

#### WVEM-resultaten en activiteiten

Op 6 juni jongstleden stelde de WVEM haar jaarresultaten voor samen met haar actieplannen voor 1995. De WVEM is zowel elektriciteitsproducent als distributeur. Tevens staat de interkommunale vereniging in voor de distributie van gas en kabeltelevisie. In 1994 werden 18 gemeenten bediend waarvan 17 in West-Vlaanderen en 1 in Henegouwen (Komen). De winst bedroeg 858 miljoen BEF ten opzichte van 807 miljoen BEF in het vorige jaar.

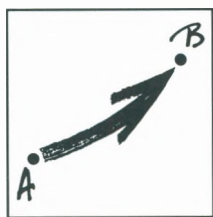
De WVEM verkoopt elektriciteit aan de huishoudens, de diensten en de industrie. Zij produceert ook elektriciteit in haar centrale te Harelbeke, maar vooral via de vennootschap SPE (Samenwerkende Vennootschap voor de Productie van Elektriciteit) waarvan zij hoofdaandeelhouder is. Dit bracht haar vorig jaar 128 miljoen BEF netto winst op. De gemeenten die bij de WVEM zijn aangesloten hebben in de ganse productie niets moeten investeren en genieten van de winst.

Het *elektriciteitsverbruik* kende bij de WVEM in 1994 een globale stijging: 6,07 % voor het hoogspanningsverbruik (industrie) en 0,78 % voor het laagspanningsverbruik. De zachte temperaturen tijdens de wintermaanden hebben duidelijk een invloed gehad op het laagspanningsverbruik.

Het totale *aardgasverbruik* steeg in 1994 met 0,8 % ten opzichte van 1993. Voor de lage druk-klienten was er een geringe daling van 2,4 %. Dit is een gevolg van het warmere jaar 1994.

Bij de industrie of de klanten die een middendruk-aansluiting hebben is het verbruik minder afhankelijk van de temperatuur. Door een verbetering van de conjunctuur kon zo een stijging van 5,8 % genoteerd worden. Voor de komende jaren wordt een project opgezet om de gasleidingen over ruime gebieden uit te breiden. Zo wordt gemikt op 3.000 aansluitbare woningen waarvan ruim tweederde zal aangesloten worden binnen de komende 20 jaar. Het gaat hier om een investering van ruim 300 miljoen BEF.

## Over de kortste afstand tussen een ondernemend bedrijf en zijn bank.



'n Ambitieuw bedrijf kijkt verder dan zijn markt groot is. Vandaar de vele plannen. Plannen voor nieuwe bedrijfsruimtes, meer capaciteit, nieuwe afzetregio's ... Zaken waar doorgaans veel geld mee gemoeid is.

Daarom wil een bedrijfsleider te allen tijde kunnen terugvallen op zijn bank. En dan liefst via de kortste weg. Vandaar de keuze van de ASLK voor een eigen team van bedrijfsadviseurs. Mensen met 'n all round kennis van de KMO-problematiek. Die vanuit die kennis slechts een beperkt aantal bedrijven onder hun hoede nemen. Om zó de 100% service van de ASLK te kunnen leveren.

Uw persoonlijke bedrijfsadviseur werkt zich in in de totaalproblematiek van uw bedrijf. Vanuit die betrokkenheid vertaalt hij uw plannen in degelijk advies en dito oplossingen. Zo begeleidt hij uw aanvraag voor een expansielening. Heeft hij oog voor het rendabel beleggen van kasgelden. En hij adviseert u zelfs inzake verzekeringen die de continuïteit in uw bedrijf zullen verzekeren.

'n Afspraak voor een verkennende kennismaking is zó gemaakt. Via de kortste weg. 'n Telefoontje volstaat.

# ASLK

KMO-TEAM WEST-VLAANDEREN

Regio Kortrijk 056/22 75 27 - Regio Brugge 050/44 44 61



## TECHNOLOGIETRANSFER

*Hierna volgen een aantal opportuniteiten die de TIV uit een internationaal aanbod weerhouden heeft en die potentieel interessant kunnen zijn voor Vlaamse bedrijven.*

*De TIV is de Gemeenschappelijke Technologische Innovatiecel van de Vlaamse GOM's*

*Indien één of meerdere van deze voorstellen U interesseren, dan kan U vrijblijvend bijkomende informatie bekomen via de GOM-West-Vlaanderen, of rechtstreeks bij de TIV.*

*De GOM-West-Vlaanderen en de TIV zijn eveneens graag bereid meer inlichtingen te verschaffen over de hulp die wordt geboden voor het oplossen van uw konkrete problemen inzake innovatie of technologie-overdracht.*

**Info:**

*GOM, K. Astaes, 050/35.81.31.*

*TIV, A. Kemps, 02/219.56.10.*

**Tegengewichtarm (TT-1481-MB)**

Monitors en andere toestellen kunnen bevestigd worden aan tegengewicht monitorarmen met nieuwe mogelijkheden. De positie van het toestel kan aangepast worden in de 3 dimensies over een groot bereik met een minimum aan krachten. Aan de basis van dit nieuw produkt ligt de ontwikkeling van een nieuw tegengewicht mechanisme, gebaseerd op een technische uitvinding steunend op de cosinus hefboomregel. Naast het gebruik in tegengewichtarmen kan de uitvinding gebruikt worden voor de ontwikkeling van mechanismen met konstante kracht.

Het tegengewicht mechanisme is bruikbaar voor zowel lichte als zeer zware objecten. Daarom kan het ook gebruikt worden in een werkplaats aan bijvoorbeeld assemblage-lijnen voor het tillen van onderdelen. Geen externe elementen zijn nodig, dit geeft een hoge veiligheid en gebruiksgemak. De benodigde kracht voor verplaatsing is laag. Toepassingen zijn te vinden in de kantooromgeving, de industrie, de gezondheidssector en de woonomgeving. De uitvinding wordt beschermd

door een patent, verschillende prototypes zijn getest. Geïnteresseerde firma worden gezocht voor een overeenkomst i.v.m. een produktielicentie of transfer of know-how.

*Ontwikkelingsgraad:*  
getest prototype.

*Voorgestelde overeenkomst:*  
produktielicentie.

**Komfortabele brandweerlans (TT-1482-MB)**

In Canada werd een nieuw concept voor een brandweerlans voor het spuiten van grote hoeveelheden water onder hoge druk ontwikkeld.

Deze nieuwe soort lans vangt de reaktiekracht van het water hoofdzakelijk op tegen de schouder, wat veel minder vermoeiend is dan de opvang van de krachten door de armspieren.

Door een bocht in de lans raakt de slang achter de gebruiker sneller de grond waardoor eveneens het gewicht aanzienlijk vermindert.

Waar vroeger een gelijkaardige lans gehanteerd werd door twee brandweerman, kan dit nu met één en het concept is zodanig dat deze brandweerman de lans hanteert met één hand, waardoor het gemak van werken en de veiligheid sterk toeneemt.

Deze lans werd recentelijk gebreveteerd en in productie genomen in Canada. De aanbieder zoekt één exclusieve licentienemer voor Europa die op zijn beurt niet-exclusieve licenties kan verlenen. Mogelijk moeten de aansluitstukken voor de slang en de spuitkop gewijzigd worden naar Europese normen.

*Ontwikkelingsgraad:*  
commercieel beschikbaar.  
*Voorgestelde overeenkomst:*  
licentie.

**Robot gestuurd zandstraalapparaat (TT-1483-R)**

Een Duitse onderneming ontwikkelde een installatie om de lak van grote voertuigen, zoals vrachtwagens, trein of tramvoertuigen, te zandstralen

door middel van robots. Zulk een installatie blijkt nauwkeuriger en tot drie maal sneller te werken. Een bijkomend voordeel is dat de operator in een stofvrije cabine zit en dus geen speciale kleding moet dragen.

Het concept bestaat uit twee robotarmen, één voor de werkzaamheden aan de zijkant en één voor het dak. De aandrijving van de robotarmen is aangepast voor zandstraalwerkzaamheden.

De programmering van de sturing is gebruiksvriendelijk en kan gebeuren door inscanning van de beweging uitgevoerd door de operator.

Nabehandeling van bepaalde oppervlakken kan vanuit de cabine d.m.v. bewegingsmacro's met visuele controle.

Verder is het systeem uitgerust met de nodige veiligheid, vermogen en krachtsensoren en kan voorzien worden van videocamera's.

In Duitsland is een installatie operationeel bij de Duitse Bundesbahn.

*Ontwikkelingsgraad:*  
commercieel beschikbaar.  
*Voorgestelde overeenkomst:*  
licentie - know-how overdracht.

**Kunststoffolie coating (TT-1490-C)**

Een Engelse onderneming, gespecialiseerd in coatingbehandeling van dunne kunststof-film, ontwikkelde een economisch procédé voor siliconenbehandeling.

Siliconenbehandeling op klassieke kunststoffilm kan in sommige toepassingen siliconenpapier vervangen dat gebruikt wordt als bescherm laag voor een klevende laag zoals dit bij kleefband, isolatieband, sanitaire producten, bitumen en roofingrollen en zelfklevers gebruikt wordt.

De nieuwe coatingtechnologie kan naast de volledige behandeling van de folie ook plaatselijk een siliconenlaag aanbrengen in een streepjesprofiel of spots ofwel op afgelijnde patronen. De uitharding van de siliconencoating gebeurt door middel van U.V.-licht. Men kan zeer dunne folie behandelen

## TECHNOLOGIETRANSFER

zoals 8 micron HDPE of 12 micron LDPE tot dikke folie van 350 micron. Tevens kan er met 6 kleuren flexoprint op de keerzijde geprint worden of onder de siliconenlaag.

De folie kan eenzijdig of tweezijdig, helder, getint of opaak behandeld worden. De U.V.-curing geeft een zeer fijne en gladde afwerking waardoor er kan bespaard worden op de gebruikte hoeveelheid kleefstof.

*Ontwikkelingsgraad:*

commercieel beschikbaar.

*Voorgestelde overeenkomst:* te bespreken.

#### Verwarmingssysteem op natuurlijke cirkulatie (TT-1485-WW)

Dit verwarmingssysteem maakt gebruik van het warmteverschil tussen 2 reservoirs om een vloeistof- en warmtestroom op te wekken. Het maakt de klassieke elektrische pomp overbodig in een gesloten circuit tussen een koude en een warmtebron. Het hoofdelement is een elektronische geregelde klep die de stroom, afhankelijk van de temperatuur en het niveau van de koude en warme bron, regelt. Slechts enkele graden verschil zijn nodig en afstanden tot tientallen meters zijn mogelijk. Een pilootproject is volledig getest en bereikt debieten tot 1m<sup>3</sup>/h voor een termische energie van 20 kw. Tests met prototypes in de zonne-energie en in wagens leverden bemoedigende resultaten.

*Ontwikkelingsgraad:*

gepatenteerd en getest prototype.

*Voorgestelde overeenkomst:* produktielicentie.

#### Draagbare plasma cutter (TT-1492-L)

Een Israëlische firma heeft een draagbaar plasma snijtoestel voor metaal ontwikkeld, volgens haar het meest compacte van de wereld. Het toestel combineert een plasma cutter en een kompressor en kan eenvoudig

aangesloten worden op het éénfasig 220V net. Het is ontwikkeld voor activiteiten 'in the field', waar het gebruik van plasma snijden moeilijk uitvoerbaar was door de omvang van de toestellen. Mogelijke gebieden zijn air conditioning installatie, reddingsdiensten, bedrijfsonderhoud, herstelling van landbouwwerktuigen en werfactiviteiten. Het vermogen bedraagt 3 Kw, het gewicht 26Kg, de snijdikte 8mm. Gezien de elektronische know-how van het bedrijf, werden moderne elektronische componenten aangewend, de snijder is uitgevoerd met een wisselrichter.

De firma zoekt verdelers.

*Ontwikkelingsgraad:*

commercieel beschikbaar.

*Voorgestelde overeenkomst:* distributielicentie.

#### Konnektoren voor glasvezelkabels (TT-1495-OE)

Een Zwitsers bedrijf heeft zich gespecialiseerd in de ontwikkeling en de productie van een volledig gamma konnektoren voor glasvezelverbindingen. Naast vijf gestandaardiseerde types die geschikt zijn voor monomode en multimodetoepassing kan men ook specifieke ontwerpen uitvoeren. Zo werd bijvoorbeeld reeds een bundelkonnektor voor twaalf glasvezelkabels ontworpen.

Alle konnektoren zijn beschikbaar in mannelijke en vrouwelijke uitvoering die gekoppeld kunnen worden zonder speciaal tussenstuk.

De standaardtypes worden voor drie verschillende glasvezelkabels gemaakt.

Het motto van de firma "leveren van hoogtechnologische producten aan de hoogste kwaliteit", wordt alle eer aangedaan bij de gehanteerde productiemethode van deze componenten. Zo wordt er geen gebruik gemaakt van stamp- of krimpstechnieken omdat deze werkwijze als onbetrouwbaar en te onnauwkeurig worden ervaren. Een verder nadeel is de mogelijke beschadiging die dit aan de ingebrachte glasvezel kan opleveren.

De dempingsverliezen die door deze konnektoren ontstaan, worden aldus tot een absoluut minimum gebracht.

Recente ontwikkelingsprojecten betreffen miniatuurkonnektoren voor toepassing in de ruimtevaart, de medische sector en voor gebruik bij plaatsgebrek.

*Ontwikkelingsgraad:*

sinds eind vorig jaar commercieel beschikbaar.

*Voorgestelde overeenkomst:*

distributierechten beschikbaar; ook ontwerp voor speciale toepassingen.

#### Rookgaszuivering (TT-1503-C)

De samenwerking tussen een Italiaanse en een Amerikaanse onderneming resulteerde in een goedkoper procédé voor de volledige dekontaminatie van rookgasen.

De Italiaanse onderneming is reeds een aantal jaren actief in de natte rookgaszuivering waarbij stofdeeltjes, SO<sub>x</sub>, Cl<sub>2</sub> en andere zure gassen verwijderd worden. De Amerikaanse onderneming ontwikkelde een geïntegreerd systeem voor de verwijdering van de NO<sub>x</sub> dat na de natte gaswassing d.m.v. een vernieuwde selectieve katalytische reductie verwijderd wordt.

Het geïntegreerd systeem zorgt voor een zeer hoge graad van rookgaszuivering en blijkt compakter te zijn en goedkoper dan bijvoorbeeld elektrostatisch neerslaan. De nieuwe drager voor de katalysator bestaat uit een keramische honingraatstructuur met een duidelijk verhoogde contactoppervlakte per volume eenheid, waardoor de katalysator hoeveelheid en de benodigde oppervlakte sterk beperkt wordt. Deze ruimtebesparing maakt het eenvoudig om verouderde installaties te optimaliseren in de bestaande configuratie. De goede werking van de eerste trap van zure rookgasverwijdering belet de vergiftiging van de katalysator, waardoor de levenscyclus op 8 à 10 jaar ingeschat wordt. De installatie is toepasselijk op termische krachtcentrales, maar ook

## TECHNOLOGIETRANSFER

als rookgaszuivering voor industriële ovens, zoals bijvoorbeeld aluminium smeltovens.

*Ontwikkelingsgraad:*

commercieel beschikbaar.

*Gezochte samenwerking:*

lange termijncontracten met engineering of productie-onderneming.

#### Warmteflux sensor (TT-1509-MF)

Een sensor werd ontwikkeld om de warmteflux door een oppervlakte te meten. Het gaat om een flexibele sensor die op het oppervlak kan gekleefd worden en de vorm van het oppervlak aanneemt. Konductie, konvektie en straling kunnen aan de basis van de te meten warmteflux liggen. Geen kalibratie hoeft uitgevoerd te worden. De dikte is zeer beperkt (0,2 mm), het oppervlak kan variëren van 1 cm<sup>2</sup> tot 1 m<sup>2</sup>. De sensor werkt autonoom zonder voe-

ding een spanning op zodat een eenvoudige microvoltmeter volstaat om een meting uit te voeren. Toepassingen worden gevonden in velerlei metingen zoals de opmeting van isolatie en de studie van materiaaleigenschappen.

*Ontwikkelingsgraad:*

commercieel beschikbaar.

*Voorgestelde overeenkomst:*

productie- of distributielicentie.

#### Autoruit coating (TT-1504-C)

Een Israëliëse universiteit ontwikkelde een nieuwe technologie om een snellere en hoog kwalitatieve transparante Tinoxidelaag af te zetten op glas. Een vorig procédé beruiste op een sputtering depositie waarbij slechts een relatief lage konductiviteit behaald werd, waardoor supplementair een generator voor op-voltage nodig was om de voorruit van wagens te ver-

warmen voor ontvriezen of ontzetten van aandamping. Het huidige procédé maakt de coating meer geleidend, waardoor de generator overbodig wordt. Tevens is de neerzetting van de coating sneller uit te voeren, waardoor de totale kost voor transparante TiO<sub>2</sub> coating merkkelijk goedkoper kan worden.

De primaire toepassing van de technologie was ontvriezen van autoruiten, de methode is echter toepasbaar op een ruimer spektrum zoals transparante elektroden voor zonnecellen, optische detectoren, LCD-displays en ook bouwkundig glas.

Samenwerking wordt gezocht met de auto-industrie, vacuümcoaters of andere investeerders voor upscaling en/of de bouw van een industriële eenheid.

*Ontwikkelingsgraad:*

prototype - patentaanvraag.

*Voorgestelde overeenkomst:*

licentie - investering.

# CARL ADAMS N.V.

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

PERSONEELSRECRUTERING  
ORGANISATIE & MANAGEMENT ADVIES

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

## TIV

### Technologische Innovatiecel voor Vlaanderen vzw Gemeenschappelijke Cel van de Vlaamse GOM's

Als innoverende KMO wenst U: een goed produkt, een geschikte partner,  
een klare kijk op de nieuwste technologische ontwikkelingen,  
een passende strategie, de juiste informatiekkanalen, een snel resultaat

#### *TIV: uw rechterhand voor een suksevolle innovatiestrategie*

Tot uw beschikking staan:  
een multidisciplinair team  
jarenlange ervaring in het opsporen van de  
nieuwste produkten, processen of projekten  
toegang tot databanken, instituten, federaties, ...  
waar ook ter wereld  
een flexibele, uitgeteste methodiek  
technologie-monitoring  
geleide workshop voor het initiëren van produktideeën

#### *TIV biedt U een volledig gepersonaliseerd programma aan*

startbespreking en formulering van uw  
interesseprofiel  
wereldwijde prospectie en kontaktnamen  
analyse van de respons  
evaluatie van de voorstellen  
rapportering van de resultaten  
opvolging van de kontakten

**De Technologische Innovatiecel voor Vlaanderen vzw  
werd opgericht door de vijf Vlaamse GOM's en  
wordt door hen en de Vlaamse Executieve gesteund.**

#### Kontaktadressen:

GOM-West-Vlaanderen  
Baron Ruzettelaan 33, 8310 Brugge-Assebroek  
Tel. 050/35.81.31. - Fax 050/36.31.86

TIV  
Bisschoffsheim 25, 1000 Brussel  
Tel. 02/219.56.10 - Fax 02/219.82.27

### Bekaert : samenwerkingsakkoorden en financiële resultaten

Bekaert en ZDB hebben een akkoord ondertekend om een nieuwe staaldraadfabriek te bouwen te Bohumin (Tsjechische Republiek) met een totale capaciteit van 80.000 ton.

ZDB (Zelezarnya Dratovny Bohumin), opgericht in 1885, is een van de belangrijkste Tsjechische vennootschappen. Het bedrijf produceert staal en warm gewalste staalprodukten, staaldraad en staaldraadprodukten, wielen voor treinstellen, verwarmings-systemen en gietstukken. De belangrijkste fabrieken zijn gevestigd te Bohumin in Noord-Moravia in de Tsjechische Republiek. ZDB heeft tevens twee dochterondernemingen op andere plaatsen in de Tsjechische Republiek die draadprodukten produceren. De vennootschap werd met succes geprivatiseerd in 1995 en heeft een zeer goede reputatie. Alle activiteiten zijn ISO 9001 gecertificeerd. De gekonsolideerde omzet van ZDB bedroeg 294 miljoen DEM in 1994. De totale investering in de nieuwe staaldraadfabriek bedraagt 50 miljoen DEM, waarvan 20 miljoen zal worden gefinancierd met het eigenvermogen van Bekaert. Van de aandelen zullen 55 % in handen zijn van Bekaert en 45 % van ZDB.

De groep Bekaert voert tevens besprekingen met TrefilEUROPE om de activiteit 'handelsprodukten' van deze laatste firma over te nemen. TrefilEUROPE (Usinor-Sacilor Groep) is een van de belangrijkste producenten

van staaldraad- en staalprodukten in Europa. Zijn 'Handelsprodukten' worden geproduceerd te Charleville-Mézières (Ardennes), Commercy (Meuse) en Ancerville (Meuse), allen in het noordoosten van Frankrijk. Deze activiteit bestaat uit ongeveer 50.000 ton draden, afsluitingen en panelen bestemd voor de landbouw, de residentiële en de industriële sektor en vertegenwoordigde in 1994 een omzet van ongeveer 290 miljoen FRF. Beide partijen hopen een akkoord te bereiken voor het einde van 1995.

De Bekaertgroep heeft tevens de financiële resultaten van de eerste helft van dit jaar bekend gemaakt.

Bekaert heeft in de eerste helft van 1995 een gekonsolideerde nettowinst van 1,8 miljard BEF geboekt. Dit is beduidend minder dan de nettowinst van 5,1 miljard BEF van vorig jaar die een meerwaarde van 3,7 miljard BEF bevatte op de verkoop van 12,1 miljoen aandelen in het Japanse Bridgestone-Matalpha (BMA). Deze meerwaarde echter ter zijde gelaten boekte Bekaert een winststijging van 28 % ten opzichte van de 1,4 miljard BEF winst uit de eerste helft van 1994. Dit positief resultaat werd verkregen niettegenstaande de stijgende grondstoffenprijzen en een sterke Belgische frank. De gekonsolideerde omzet van de groep steeg in de eerste helft van 1995 met 2,1 % tot 32,1 miljard BEF in vergelijking met 31,4 miljard BEF voor dezelfde periode van vorig jaar.

Het verkocht volume voor draad- en draadprodukten kon in de eerste helft van 1995 met 2,5 % verhoogd

worden ten opzichte van dezelfde periode van 1994. De Speciale Staaldraden (SSW) kenden de sterkste stijging, namelijk 7,5 %; voornamelijk als gevolg van de wereldwijde sterke vraag van de automobielsektor.

Het verkocht volume staalkoord (exclusief BNA) steeg in de eerste helft van 1995 met 13,5 % ten opzichte van de eerste helft van 1994. Het verkocht volume staalkoord voor de versterking van banden steeg met 16 % als gevolg van een voortdurende sterke vraag van alle klanten uit de regio's. De staalkoordfabriek in China werd succesvol opgestart en is op heden volledig operationeel.

Voor de 'nieuwe activiteiten' van de groep werden stevige groeiresultaten genoteerd: de omzet steeg er in de eerste helft van 1995 met een derde ten opzichte van dezelfde periode in 1994. Zo haalde Bekaert Fibre Technologies dat dunne metaalvezels produceert voor gebruik in textiel en airbags 22 % meer omzet. De omzet van komposietmaterialen steeg met 13 %, die van gesputterde filmen met 39 %.

### Desimpel groeit

De groep Desimpel uit Kortemark boekte in de eerste zes maanden van 1995 een nettowinst van 188 miljoen BEF. Dit is bijna een verdubbeling van het winstcijfer van het eerste semester van 1994. De gekonsolideerde omzet bedroeg in het eerste semester van dit jaar 3,2 miljard BEF. Dit is een stijging van 20 % ten opzichte van het

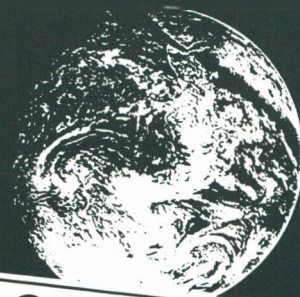
## ZEEBRUGGE: THE PLACE TO BE FOR BUSINESS

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

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



TRANSPORTZONE ZEEBRUGGE NV



AN OFFICE WITH A  
WORLDWIDE VIEW!



# Gemeentekrediet

winstcijfer van 2,6 miljard BEF uit de vergelijkbare periode van 1994. De omzettoename is voor 3 % toe te schrijven aan interne groei en voor 17 % het gevolg van de akquisities van de steenhandel Aberson (Nederland) en de vestigingen Roca en St. Palais Briques (Frankrijk). De globale produktiekapaciteit werd in de eerste helft van 1995 praktisch voor 100 % benut. De produktie werd voor een deel ook aangewend om de voorraden uit te breiden. Vorig jaar stonden de stocks in de baksteensektor immers op een laag niveau; Dit resulteerde in sommige gevallen in wachttijden en leveringsproblemen. Desimpel slaagde erin eind juni zijn voorraden weer op te bouwen tot een 'laag maar werkbaar peil'. De verkoopprijzen en verkoopvolumes stabiliseerden op een hoog niveau.

De Groep Desimpel verwacht voor het tweede semester van 1995 eveneens positieve resultaten. De prognoses voor 1996 zijn daarentegen eerder gematigd gezien het konsumentenvertrouwen meer en meer hinder blijft ondervinden van het aanhoudende onzekere economische klimaat.

## *Zeebrugge open voor mega-carriers*

Op 11 juli 1995 werd Flanders Container Terminal (FCT) gelegen in de voorhaven van Zeebrugge officieel ingehuldigd in aanwezigheid van J.L. Dehaene, Eerste Minister, F. Ridder Traen, Voorzitter MBZ en F. Huts, Voorzitter groep Katoen Natie.

Deze viering kaderde tevens in de festiviteiten rond 100 jaar Zeebrugge. Op 25 november 1895 werd immers de Maatschappij voor Brugse Zeevaartinrichtingen opgericht, een initiatief van de toenmalige Belgische regering. 10 jaar geleden, op 20 juli 1985, opende wijlen Koning Boudewijn de nieuwe haven van Zeebrugge. Sedertdien kende Zeebrugge een forse groei: van 9 miljoen ton overslag in 1983 tot 33 miljoen ton in 1994. Sinds 1991 kent de containeroverslag in Zeebrugge een gemiddelde groei van 26 % per jaar.

Ridder Traen, Voorzitter van het Havenbestuur van Brugge-Zeebrugge wees er dan ook in zijn toespraak op dat de opening van Flanders Container Terminal niet te vroeg komt:

'De containerrevolutie is in een versnelling gekomen met supercontainerschepen en megaconsortia. Iedere maand komen nieuwe en grotere containerschepen (van 4.000, 5.000, straks 6.000 TEU) in de vaart, herzien nieuwe consortia diensten rond de wereld op klokvaste dagen en uren'. Zo worden op de route van Noord-Amerika schepen ingezet van 4.000 TEU. Op de verbinding Europa-Verre Oosten is er een evolutie gaande van schepen van 4.000 TEU tot zelfs 6.000 TEU. Weinig havens beschikken echter over een diepgang van 13,5 meter (45 voet) die vereist is voor schepen van meer dan 4.800 TEU. Flanders Container Terminal voldoet met zijn diepwaterkaai van 16 meter (53 voet) wel aan deze voorwaarde. De uitbater van FCT, Katoen Natie/Sea

Port Terminals, wil dan ook trafieken aantrekken van en naar het Verre Oosten. Het gaat hier in de eerste plaats om het behoud van trafieken die anders waarschijnlijk uit de Belgische havens zouden verdwijnen.

FCT beschikt verder over een kaailengte van 1.023 meter (uit te breiden tot 1.350 meter) en een achterterrein voor containeropslag van 100 ha. De uiteindelijke capaciteit bedraagt aldus 1.200.000 containers. Tevens wordt de optie opengehouden voor de bouw van een insteekdok waardoor het mogelijk zou worden om de superschepen van de toekomst (postpanamax) langs beide zijden van het schip te behandelen. Momenteel is Flanders Container Terminal maar voor 20 % bezet: de rederij Cast verhuisde in april 1994 zijn trafiek uit de achterhaven naar de terminal. Door de subkoncessie van Ferry Boats werden de trafieken van de Deense rederij Mærsk en het Britse P&O van de OCZ-terminal eveneens naar FCT overgebracht.

## *Infosoft lanceert eigen softwarepakketten voor de Europese markt*

De firma Infosoft te Harelbeke werd in 1977 opgericht. Het softwarebedrijf levert zelf ontwerppakketten en softwareprodukten op maat voor elke klant van de Europese computermarkt. Het basismateriaal hiervoor wordt sinds 1990 geleverd door Oracle. Deze Amerikaanse softwarefirma

levert relationele database (RDBMS) voor open systemen. De firma behaalde in 1994 een omzet van drie miljard Dollar. Tot 1989 gebruikte Infosoftware het basismateriaal van Wang. Wegens het grote bedrijfsverlies van deze laatste firma, werd tijdig overgeschakeld op de softwarepakketten van Oracle.

Het leerproces om van Wang naar Oracle over te schakelen en de kosten om een aantal nieuwe basisproducten te maken kostte de firma over de periode 1990-95 184 miljoen BEF. De eerste vruchten van deze investeringen worden nu geplukt: Infosoftware start een nieuw markt offensief met zelfontwikkelde producten voor de Europese computermarkt. Het aanbod kan ingedeeld worden in zogenaamde horizontale en verticale producten. Horizontale producten hebben betrekking op activiteiten zoals boekhouding, lonen en wedden-administratie, tijdregistraties, toegangskontrolle en fax en telex-automatisering. Met de verticale producten mikt Infosoftware rechtstreeks op sectoren zoals handels- en productiebedrijven, toeroperators, bouwondernemingen en de retailmarkt.

Momenteel staan een achttal nieuwe projecten op stapel ter waarde van 65 miljoen BEF. Op heden begeleidt Infosoftware meer dan 500 binnenlandse en 150 buitenlandse klanten. Tot deze laatste groep behoren de internationale luchttransportvereniging IATA en de NAMSA (afdeling NATO in Luxemburg). 33 % van de Infosoftware klanten zijn productiebedrijven, 30 % is actief in de handel en 30 % in de diensten. In 1994 bereikte de firma

een omzet van 210 miljoen BEF. De geschatte omzet voor dit jaar ligt op 215 miljoen BEF. Infosoftware stelt 60 hooggekwalificeerde medewerkers tewerk. De firma investeert jaarlijks 10 miljoen BEF in opleidingen voor zijn medewerkers en 20 miljoen BEF in het up-to-date houden van de pakketten. Infosoftware hoopt tegen eind 1995 als eerste Vlaamse softwarehuis het ISO 9001 certificaat te behalen. De voorbereidingen hiertoe werden gestart.

#### *Gaselwest - resultaten en aandelen*

Op de persconferentie op 6 juni jongstleden werden door Gaselwest de winstcijfers anno 1994 voorgesteld met een overzicht van de verwezenlijkingen van het voorbije jaar.

Gaselwest met Electrabel als privé-partner is een gemengde intercommunale vereniging die instaat voor de distributie van elektriciteit, aardgas en kabeltelevisie aan 61 vennoten waaronder 44 Westvlaamse gemeenten. In 1994 boekte Gaselwest een winst van 2,7 miljard BEF voor de activiteit elektriciteit. Voor aardgas werd een winst van 815 miljoen BEF genoteerd en voor kabeltelevisie bedroeg de winst 95 miljoen BEF.

Naast de resultaten van het afgelopen boekjaar werden de activiteiten anno 1994 voorgesteld. Nieuw voor 1994 was de oprichting van Figga, de Financieringsintercommunale voor de gemeenten van Gaselwest. FIGGA heeft als doel Gaselwest-aandelen te

verwerven voor rekening van en op verzoek van de aangesloten gemeenten. De uiteindelijke betrachting is de inbreng van de gemeenten in Gaselwest even groot te laten worden als de inbreng van de privé-partner. Op termijn moet deze operatie de positie van de Gaselwest-gemeenten versterken tot de statutaire voorziene 50 %. In 1994 verwierf Figga voor 229,7 miljoen BEF Gaselwest-aandelen in elektriciteit en voor 83,9 miljoen BEF aandelen in aardgas.

Tot de verwezenlijkingen in 1994 behoorden de investeringen in de netten en de installaties voor de distributie van elektriciteit, aardgas en kabeltelevisie ter waarde van 2,6 miljard BEF. Er werd een doelbewuste politiek van rationeel energiegebruik gevoerd met als voornaamste acties:

- de uitbreiding van de netten voor het milieuvriendelijk aardgas;
- de uitbouw van een energievriendelijk openbaar verlichtingsnet;
- de ondersteuning van REG-projecten in de industrie, in de gemeenten en bij de huishoudelijke klanten;
- de opleiding van energieverantwoordelijken in de gemeenten;
- het ondergronds brengen van netten.

De mogelijkheden van de teledistributie werden uitgebreid door het uitzenden van nieuwe programma's, de verdere ombouw van het net op 450 MH en de invoering van regionale teletekst. Het sociaal-humanitair programma werd uitgebouwd met diverse regelingen voor mensen met betaalmoeilijkheden. Sinds enkele jaren

**GENENCOR**  
INTERNATIONAL

*Genencor International N.V.*

Komvest 43, 8000 Brugge

Tel. 050/44.91.11 - Telefax 050/33.68.49

*Genencor International N.V.* is een productie-onderneming toegespitst op de fermentatie, opwerking en formulering die zich in hoofdzaak richt naar biotechnologische producten voor industriële toepassingen.

streeft Gaselwest via kwaliteitsakties naar een beter kwaliteitsbeleid. In 1995 werden deze akties nog geïntensifieerd. Gaselwest hoopt dan ook tegen eind 1995 het ISO-certificaat te behalen.

### Atlantikwall

Op 5 juli jongstleden werd het tweede deel van het Openluchtmuseum Atlantikwall te Raversijde voor het publiek opengesteld. Het betreft de vrij goede bewaarde marinekustbatterij Saltzwedel Neu Tirpiz uit de Tweede Wereldoorlog. Het Domein Raversijde wordt door de Provincie West-Vlaanderen in samenwerking met andere openbare besturen in verschillende deelprojecten gerealiseerd en opengesteld voor het publiek. Zo werd in 1992 het Memoriaal Prins Karel geopend en in 1993 de batterij Aachen uit de Eerste Wereldoorlog alsook een tentoonstelling over de geschiedenis van het Koninklijk Domein Raversijde. In 1994 werd in de villa Goffinet de tentoonstelling Walraversijde geopend die de eerste resultaten toont van

het archeologisch onderzoek naar het gelijknamig Middeleeuws vissersdorpje. Ook de opgravingsite zelf werd voor het publiek opengesteld. Het Provinciebestuur zal in de toekomst eveneens een grote recreatiezone (30 ha) op het Domein ontsluiten.

### IMEWO - resultaten en activiteiten

De Algemene Vergadering van de Interkommunale Maatschappij IMEWO, bij het afsluiten van het 20ste boekjaar, vond plaats op maandag 20 juni in het vernieuwde Casino te Blankenberge.

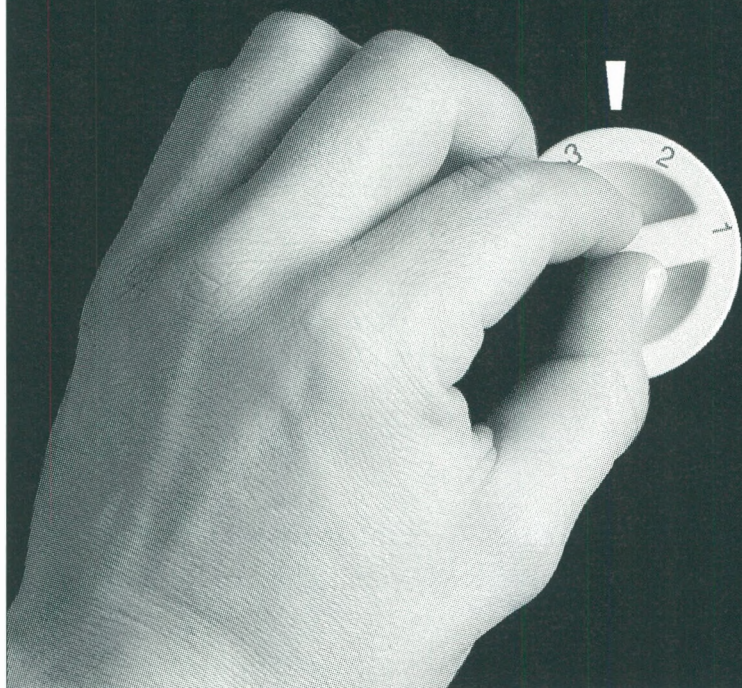
IMEWO, de Interkommunale Maatschappij voor Energievoorziening in West- en Oost-Vlaanderen, werd opgericht op 10 maart 1975 en bestaat 20 jaar. Op vandaag telt IMEWO 42 steden en gemeenten: 12 in West-Vlaanderen en 20 in Oost-Vlaanderen. In 1994 investeerde IMEWO voor 2,170 miljard BEF in het uitbaten en het uitbreiden van de elektriciteits- en aardgasnetten en het in stand houden en verder uitbouwen van een efficiënte en betrouwbare dienstverlening.

Belangrijke aktiepunten in 1994 waren:

- het REG-programma waarbij de 'REG-gedachte' concreet werd uitgewerkt voor alle doelgroepen (steden en gemeenten, ondernemingen, huishoudelijke klanten en architecten en installateurs);
- de investering in nieuwe aardgasnetten. Nieuwe gasnetten werden voorzien voor de gemeenten Jabbeke (Stalhille), Oostkamp (Ruddervoorde), Zedelgem (Wijk De Toekomst/Loppem);
- sociale akties en het toepassen van het drievoudig uurtarief. Er bestaat ook sedert 10 jaar een intense samenwerking tussen de IMEWO-gemeenten en OCMW's. Het doel van deze samenwerking is de sociaal-zwakkeren effectief bij te staan en zoveel mogelijk energieschorsingen bij deze groep te voorkomen.

De sociale akties van IMEWO bestaan uit de bijdragen in het financieel Hulpfonds, de toekenning van specifiek sociale tarieven, het installeren van vermogenbeperkingen en de organisatie van afbetalingsplannen.

## Wij steken ook energie in een goed-geregelde service.



Dat wij resoluut een rationeel energiegebruik verdedigen, is iets wat u dagelijks ervaart. Maar wist u ook dat u bij ons altijd kunt aankloppen met al uw vragen over energie? Stel uw vragen, want onze adviezen en service zijn volledig gratis. Contacteer ons op onderstaande adressen.

GASELWEST  
Rijselestraat 57 - 8500 Kortrijk - Tel. 056/36 92 11

IMEWO  
F. Rooseveltlaan 1 - 9000 Gent - Tel. 09/235 96 58



GASELWEST



imewo

Verstand van energie. Gevoel voor service.

ELECTRABEL verzorgt als privé-partner de dienstverlening in opdracht van de intercommunales GASELWEST en IMEWO.



## GOM-Milieucellen organiseerden milieukontaktdagen 'bodemsanering'

Op 29 oktober 1995 treedt het bodemsaneringsdekreet in werking. Dit dekreet voorziet ondermeer dat exploitanten van bepaalde categorieën van inrichtingen of activiteiten binnen een bepaalde termijn en vervolgens met een bepaalde periodiciteit, op eigen kosten moeten overgaan tot een oriënterend bodemonderzoek. Dit bodemonderzoek kadert in de algemene identificatie van verontreinigde gronden. Het dekreet maakt een onderscheid tussen nieuwe bodemverontreiniging (ontstaan na de inwerkingtreding van het dekreet) en historische bodemverontreiniging (ontstaan vóór de inwerkingtreding van het dekreet). De verplichting tot sanering, de prefinanciering ervan en de aansprakelijkheidsregels verschillen naargelang het om nieuwe of historische verontreiniging gaat. Om de bedrijven terdege te informeren omtrent de krachtlijnen van het bodemsaneringsdekreet organiseerden de Milieucellen van de GOM's in de maand september 1995 een aantal milieukontaktdagen rond dit thema. Hierbij gaven vertegenwoordigers van de Openbare Afvalstoffenmaatschappij voor het Vlaamse Gewest (OVAM) toelichting over de inhoud van het nieuwe bodemsaneringsdekreet en de praktische en juridische impact van de bijbehorende uitvoeringsbesluiten. Vervolgens werden bodemonderzoeken en saneringstechnieken besproken. Tevens werd op deze infodagen, voorafgaand aan de voordrachten en erop aansluitend de mogelijkheid voorzien tot gepersonaliseerde contacten met consultancybedrijven, labo's en ingenieursbureaus actief op het vlak van onderzoek en uitvoering van bodemsanering.

### 'Training Management' opleidingsprogramma gestart bij het WES

Op 11 september 1995 is bij het WES het opleidingsprogramma 'Training Management' gestart ten behoeve van overheidsambtenaren uit ontwikkelingslanden. Het opleidingsprogramma, dat wordt gefinancierd door het Algemeen Bestuur voor Ontwikkelingssamenwerking (ABOS), richt zich specifiek tot ambtenaren die verantwoordelijkheid dragen, binnen hun

ministerie, op het vlak van opleiding, vorming en training.

De 15 deelnemers aan het programma hebben allen een verantwoordelijke functie in het leiden van opleidingseenheden of -instituten, en staan in voor het koncipiëren, plannen en uitvoeren van opleidingsprogramma's binnen hun ministerie. Op die manier spelen ze een belangrijke rol in de ontwikkeling van het ambtenarenkorps in hun land. Het programma dat over drie maanden loopt, behandelt de diverse aspecten die bij het management van administratieve eenheden aan bod komen en spitst zich verder toe op het domein van training en opleiding. Dit 'training of trainers' programma beoogt verder vooral zeer praktijk- en ervaringsgericht te zijn en maakt in belangrijke mate gebruik van de ervaringswereld van de deelnemers. Het uitwisselen van die ervaring tussen de deelnemers is daarbij een belangrijk element in de aangewende methodiek.

De deelnemers uit Azië en Afrika komen uit niet minder dan 14 verschillende landen. De volgende landen zijn onder de deelnemers vertegenwoordigd: Bangladesh, Botswana, Cambodja, China, Filippijnen, Indonesië, Kameroen, Malawi, Kenya, Marokko, Tanzania, Uganda, Vietnam en Zambia.

### Matige start van het toeristisch seizoen

De toeristische activiteit in West-Vlaanderen is tijdens de voorseizoenmaanden mei en juni 1995 met 3,6% gedaald ten opzichte van dezelfde maanden van vorig jaar. Dit bleek uit een analyse door het WES van de evolutie in een aantal indicatoren die rechtstreeks of onrechtstreeks door de toeristische activiteit worden beïnvloed. Het is het derde opeenvolgende jaar dat de toeristische activiteit in het voorseizoen een terugloop vertoont.

De evolutie is niet dezelfde geweest in de drie toeristische zones van West-Vlaanderen. Aan de Kust (-3,8%) en in Brugge (-6,8%, enkel gebaseerd op overnachtingen) werd een achteruitgang vastgesteld. Het Achterland kende een toename met 3,1%.

Het aantal overnachtingen daalde met 5,4% aan de Kust en met 6,8% in Brugge. In het Achterland werden 7,3% overnachtingen meer genoteerd.

Niet alle logiesvormen aan de Kust kenden een vermindering van het aantal overnachtingen. In de vakantie dorpen was er een toename met 6,4%, in de sociale logiesinstellingen werd een status-quo genoteerd (-0,6%). De globale terugloop is dan ook te wijten aan het verlies aan overnachtingen bij de campings (-9,2%), de huurvakantiewoningen (-6,3%) en de hotels (-3,8%). De meeste andere indicatoren waarvoor de Kust reeds gegevens ter beschikking zijn, gaven eveneens een negatieve evolutie te zien. De daling is vergelijkbaar met de eerder opgegeven globale daling aan de Kust voor de opname van patiënten van buiten de kustregio in de ziekenhuizen aan de Kust (-2,8%), het aantal treinreizigers (-4,8%), het aantal verstrekte inlichtingen in de diensten voor toerisme (-4,8%), het museumbezoek (-4,8%), het waterverbruik (-5,9%) en het bezoek aan zwembaden (-6%). De achteruitgang is relatief belangrijker voor de huisvuilverwerking (-17,1%) en de speelomzet in de casino's (-13,7%).

De handelsoomzet aan de Kust bleef nagenoeg ongewijzigd (-0,2%) terwijl een toename werd vastgesteld voor het bezoek aan pretparken (+4,3%) en het postverkeer (+3,7%). Voor verschillende andere posten uit de WES-index zijn nog geen gegevens voorhanden zodat het vermelde resultaat nog als voorlopig moet worden beschouwd.

### Juli 1995: geen toeristische topmaand

Volgens de eerste gegevens die het WES ontving is de toeristische activiteit in West-Vlaanderen tijdens de maand juli 1995 met bijna 3% gedaald ten opzichte van dezelfde maand het jaar voordien. Dit bleek uit een analyse door het WES van de evolutie in een aantal indicatoren die rechtstreeks of onrechtstreeks door de toeristische activiteit worden beïnvloed.

Opnieuw stellen we een terugloop van het verblijftoerisme vast. Deze deed zich voor in de drie toeristische zones van West-Vlaanderen. De overnachtingen daalden met 2,4% aan de Kust, 4,9% in Brugge en 1,1% in het Achterland. Alle verblijfsvormen aan de Kust registreerden minder overnachtingen. Het verlies schommelde tussen 1% voor de hotellerie en 4% voor het sociaal toerisme.



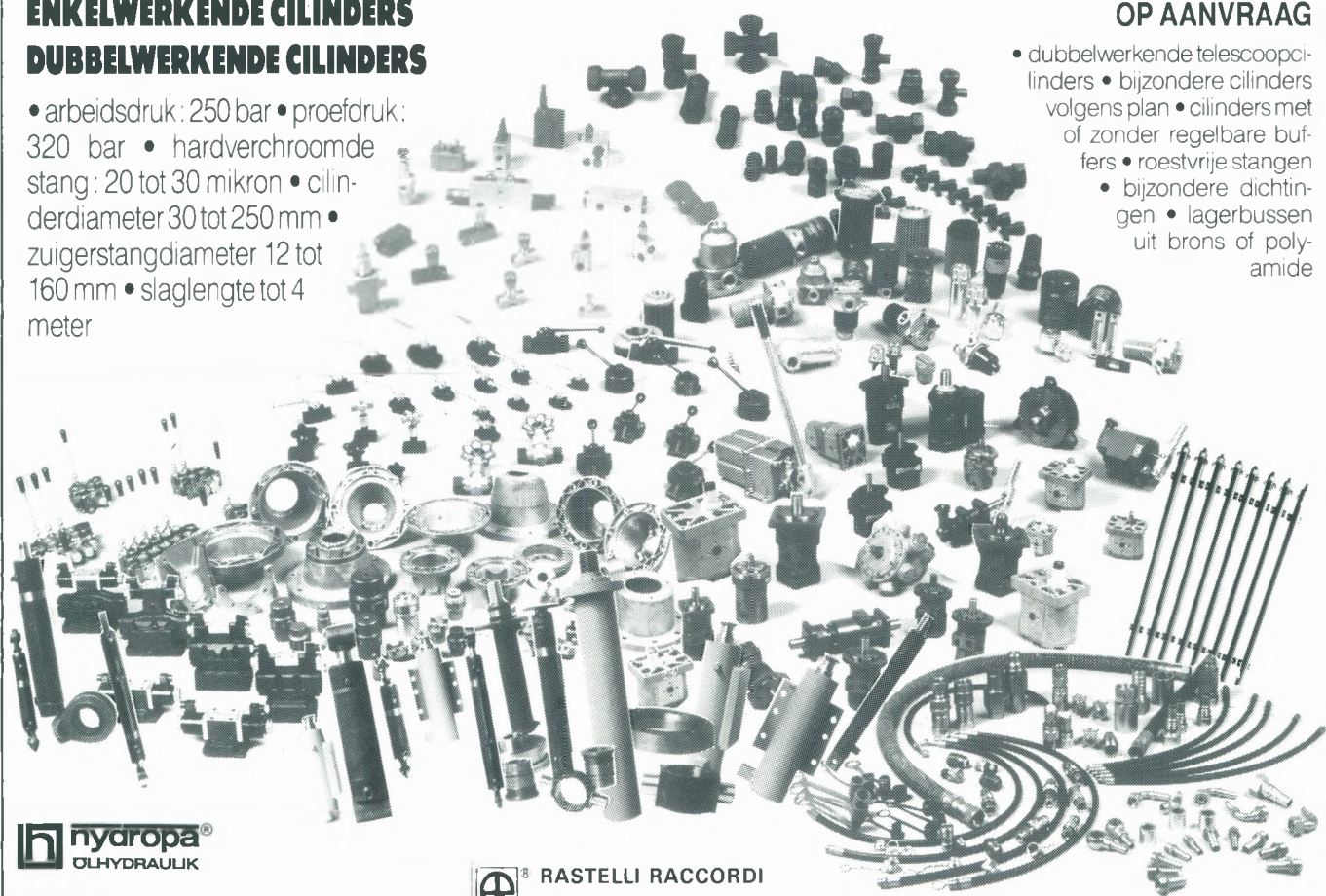
# HYDRAULISCHE CILINDERS HYDRAULISCHE GROEPEN

## ENKELWERKENDE CILINDERS DUBBELWERKENDE CILINDERS

• arbeidsdruk: 250 bar • proefdruk: 320 bar • hardverchroomde stang: 20 tot 30 mikron • cilinderdiameter 30 tot 250 mm • zuigerstangdiameter 12 tot 160 mm • slaglengte tot 4 meter

## OP AANVRAAG

- dubbelwerkende telescoopcilinders • bijzondere cilinders volgens plan • cilinders met of zonder regelbare buffers • roestvrije stangen
- bijzondere dichtingen • lagerbussen uit brons of polyamide



**nydropa**<sup>®</sup>  
OLHYDRAULIK

**di natale  
-bertelli** S.p.A.  
martinetti idraulici

**Oil Control**

**atos** 

**ZETA FLUID**  
ACCESSORI PER  
FLUIDODINAMICA

 **RASTELLI RACCORDI**

**RIC**

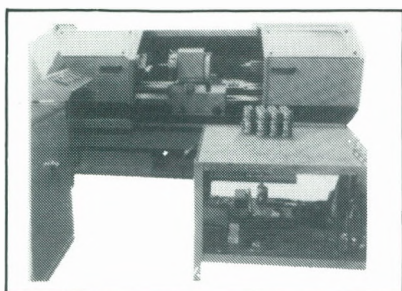
**BIGNOZZI**

**FBO**

**LOTTI  
STROZZI**

**eh**

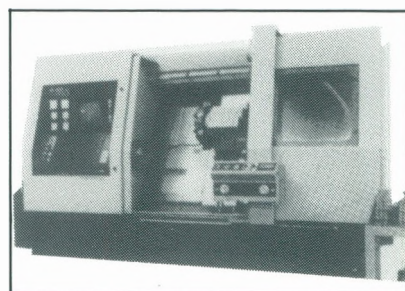
**S.A.M.  
HYDRAULIK**



# VAPO

HYDRAULICS n.v.  
Industrielaan 8  
8658 DADIZELE

Telefoon 056/50 11 16 en 50 11 17  
Telex VAPODA 85962 - Telefax 056/50 17 99



De evolutie van de andere indicatoren waarvoor reeds gegevens ter beschikking zijn, is overwegend negatief.

Een daling werd waargenomen voor indoor-activiteiten zoals het bezoek aan zwembaden (-9%) en musea (-8%). Andere negatieve evoluties waren er voor de handelsactiviteit (-1%) en de opname van patiënten van buiten de kustarrondissementen in de kustziekenhuizen (-1%), het waterverbruik (-2%), het postverkeer (-3%), de huisvuilaanvoer (-6%) en het spoorverkeer naar de Kust (-10%).

Enkel voor het aantal verstrekte inlichtingen door de diensten voor toerisme (+11%) en het bezoek aan pretparken (+3%) werden stijgingen genoteerd.

Voor verschillende andere posten uit de WES-index, zoals bijvoorbeeld de verkeerstellingen, zijn nog geen gegevens beschikbaar zodat het vermelde resultaat nog als voorlopig moet worden beschouwd.

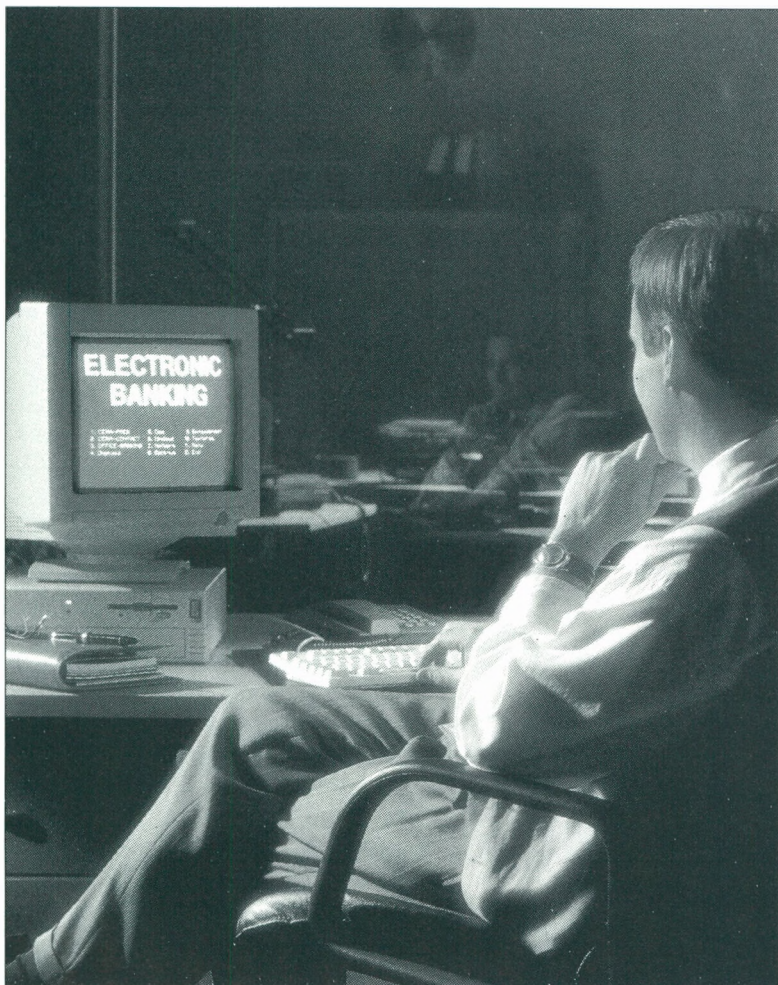
### Augustus 1995: licht herstel

Uit de gegevens die het WES verzamelde bij diverse bij het toerisme betrokken private en overheidsorganisaties blijkt dat de *toeristische activiteit in West-Vlaanderen* in de voorbije maand augustus 3,4% hoger lag dan in dezelfde maand van het jaar voordien. Volledigheidshalve dient evenwel vermeld dat augustus 1994 een uitzonderlijk slechte maand was. Rekening houdend met de daling van de toeristische activiteit met 3,6% in het voorseizoen en met 2,7% in de maand juli en de toename in augustus, kan voor het ganse seizoen 1995 een vermindering van de toeristische activiteit met ongeveer 1% worden vooropgezet. Sinds 1991 is dit het vierde opeenvolgende toeristische seizoen met een teruglopende activiteit. De overnachtingen kenden zowel aan de Kust als in Brugge een status-quo in vergelijking met augustus 1994. In het Achterland was er een beperkte toename met 2,4%. Onder invloed van het goede weer en de hiermee gepaard gaande late boekingen, nam het aantal over-

nachtingen in de kusthotels en -campings toe met respectievelijk 4,5% en 9,6%. Het appartementstoerisme bleef op hetzelfde niveau terwijl er een beperkte vermindering was van het aantal overnachtingen in de sociale logiesvormen (-1,6%) en in de vakantie-dorpen (-3,9%).

De meeste andere indicatoren in de WES-index gaven een positieve evolutie te zien. Dit was het geval voor de handelsactiviteit (+2,8%), de opname van personen van buiten de kustarrondissementen in de kustziekenhuizen (+6,8%), het aantal spoorreizigers (+7,5%), het waterverbruik (+7,8%), het bezoek aan pretparken (+8,2%), het postverkeer (+10,2%) en vooral het aantal verstrekte inlichtingen door de diensten voor toerisme (+23,7%). Het bezoek aan musea nam af (-4,8%) terwijl het bezoek aan zwembaden nauwelijks wijzigde (+0,8%).

Voor verschillende andere posten uit de WES-index, zoals bijvoorbeeld de verkeerstellingen, zijn op dit ogenblik nog geen gegevens beschikbaar zodat het vermelde resultaat als voorlopig moet worden beschouwd.



## 8 uur 's avonds. Even de bankzaken regelen.

**ELECTRONIC BANKING.** Zo, de dag zit er weeral op. Met al de medewerkers naar huis ligt de zaak er rustig bij. Een geschikt moment om de betalingsadministratie af te handelen. Met de openingsuren van uw bankkantoor hoeft u immers geen rekening te houden. Want bij CERA Bank bankiert u wanneer u wilt: 24 u. op 24, vanachter uw bureau, via uw PC.

Met het softwarepakket CERA-PACK stelt u zelf uw betaal- en inningsopdrachten op. En u analyseert er ook de fluctuaties op uw rekeningen mee. CERA-PACK is onmisbaar bij efficiënt financieel beheer. Met CERA-CONTACT krijgt u bovendien real-time-informatie: het saldo van uw rekeningen, rentevoeten, risico-informatie, enzovoort.

Bankieren wanneer u wilt is dus slechts één voordeel van Electronic Banking. Het betalingsverkeer van uw bedrijf verloopt ook efficiënter, u neemt optimale financiële beslissingen en u beschikt altijd over de meest recente financiële informatie.

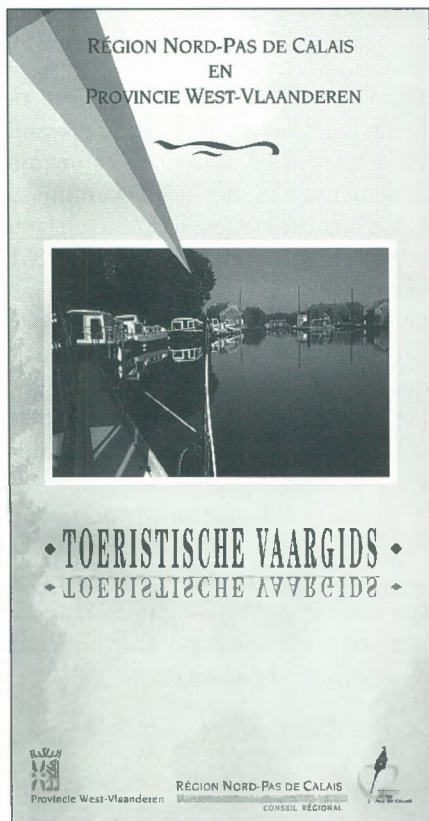
**CERA**

DE BANK DIE JE RUIMTE GEEFT.

8001 #88888

## OP DE LEESTAFEL

Toeristische vaargids, uitgegeven door de Provincie West-Vlaanderen en Région Nord-Pas-de-Calais, 1995, 128 blz., 350 fr.



De Provincie West-Vlaanderen en de Région Nord-Pas-de-Calais publiceerden een *toeristische vaargids* met grensoverschrijdende vaarroutes voor de binnen- en buitenlandse toerist die een lusvormige tocht op het waterwegennetwerk van het Interreg-gebied West-Vlaanderen / Noord-Frankrijk wenst te maken en daarbij niet alleen over vaartechnische en praktische, maar ook over toeristisch-recreatieve informatie wenst te beschikken. Naast topografisch kaartenmateriaal over het waterwegennetwerk, de kunstwerken en de aanlegmogelijkheden omvat de vaargids dan ook een beschrijving van de cultuurhistorische en landschappelijke bezienswaardigheden en van de recreatieve mogelijkheden in een straal van 5 km rond de waterweg. Er zijn talrijke foto's opgenomen en vierkleurendruk is gehanteerd. De toeristische vaargids is ter beschikking in het Nederlands, Frans, Engels en Duits. De gids is te verkrijgen door 350 fr.

over te schrijven op rekeningnummer 091-0096666-83 van de Provincie West-Vlaanderen, Dienst Boekhouding, 8200 Brugge met vermelding 'Interreg vaargids'. Inlichtingen kunt u krijgen bij de Directie Milieu, R.O., Natuur en Recreatie op het nummer 050/40.32.78.

Bij bestelling van minstens 10 vaargidsen wordt 20% reductie verleend.

**In het spoor van '14-'18, cultuurhistorische brochure** uitgegeven door de Provincie West-Vlaanderen, 77 blz., 250 fr.

De Frontroute, een creatie van E.H. Godfried Vandenberghe, werd in 1981 officieel voorgesteld. Het Comité de Drie Frontsteden (Nieuwpoort, Diksmuide en Ieper) trad op als initiatiefnemer en promotor. Op initiatief van de provincie West-Vlaanderen, in samenwerking met het Comité de Drie Frontsteden en Zonnebeke, Langemark-Poelkapelle, Houthulst, Heuvelland, werd besloten de frontroute te vernieuwen.

Een eerste vernieuwend element is de samenwerking met Frankrijk. Ook zij hebben veel geleden onder het oorlogsgeweld, maar hebben, in tegenstelling tot de Westhoek, het toeristische potentieel daarvan nog niet benut. Daar het front, dat zich aanvankelijk vormde langs de IJzer, zich in één lijn uitbreidde in zuidelijke richting, bestond hier de mogelijkheid de route door te trekken over Henegouwen tot in Frankrijk.

In tweede instantie werd het oude concept van de Frontroute totaal vernieuwd in die zin dat het circuit werd opgesplitst in vier lussen die elkaar op één punt overlappen. Het grote voordeel bestaat hierin dat de toerist niet verplicht wordt de route in haar totaliteit te doen, terwijl hij toch telkens één geheel (circuit) afwerkt. Bovendien is de afstand van de lussen ideaal voor een fietstocht.

De nieuwe route, die de naam *In het Spoor van '14-'18* meekreeg, moest voldoende informatief blijven. Vandaar dat geopteerd werd voor een publicatie die te koop wordt aangeboden

bij de Provincie West-Vlaanderen, toeristische diensten en V.V.V.'s, voor de prijs van 250 Bfr. Bovendien werd de publicatie geïntegreerd in een nieuwe versie 'Kultuurtoeristische brochures', waarvan de Dienst voor Cultuur van de Provincie West-Vlaanderen initiatiefnemer is. Wegens het grensoverschrijdend karakter van dit initiatief, kon het project rekenen op Europese steun via het Interregfonds.

**Bruggen naar de toekomst, Aimé Heene, Lannoo, Tielt, 300 blz., 995 fr.**



In 'Bruggen naar de Toekomst' toont Aimé Heene hoe u van de zorgen van vandaag kunt overstappen naar het voorbereiden van het succes van uw onderneming in de toekomst. Met als uitgangspunt de overtuiging dat managers verantwoordelijk zijn voor de toekomst van hun organisatie en de mensen die erin werken en leven. 'Bruggen naar de Toekomst' richt zich naar zoekende en zorgende praktijkmensen, en is geïnspireerd op de praktijkervaring van honderden managers die elke dag opnieuw zorgen voor het succes van morgen.

De auteur van het genoemde werk is docent aan de Universiteit Gent en Partner van De Vlerick School voor Management.

OPNIEUW BESCHIKBAAR

*Dr. N. Vanhove / Dr. J. Theys*

# **West-Vlaanderen 2000**

*Een strategie  
voor  
economische ontwikkeling*

**Westvlaams Economisch Studiebureau**

# **WES**

Te bestellen bij WES, Baron Ruzettelaan 33, 8310 Brugge-Assebroek. Prijs: 1.020 fr.

# Publikaties Wer/Wes/Gom - West-Vlaanderen

## Tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt'

Abonnement 1995: 595 fr. (BTW en port inbegrepen).  
Buitenland: 750 fr. (port en kosten inbegrepen).

Steunende leden ontvangen het tijdschrift en de andere publikaties van het jaar.  
België 1995: 900 fr. (BTW inbegrepen).  
Buitenland: 1.300 fr. (port en kosten inbegrepen).

## 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-Vlaanderens economische groei, 1965, 172 blz.\*  
Adresboek van de Westvlaamse Industrie, 1978.\*  
Repertorium Toeleveranciers Kunststoffen en Rubber, 1995, 1.200 fr.  
Repertorium Toeleveranciers Metaalsektor, 1994, 1.200 fr.  
Repertorium Toeleveranciers Elektrotechniek, 1992, 1.200 fr.  
Biotechnologisch Repertorium voor Vlaanderen, 1987, 400 fr.

## Reeks Wes (BTW en port inbegrepen)

- 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. Omev, De Zeevisserij, 1981, 256 blz., 500 fr.
- 28 Land- en tuinbouw in West-Vlaanderen 1982, 400 blz., 774 fr.
- 29 E. Omev, Kwalitatieve discrepanties in de arbeidsallokatie, 1985, 424 blz., 819 fr.
- 30 O. Vanneste, Verzamelde toespraken, 1980-1989, 1990, 520 blz., 1.060 fr.
- 31 N. Vanhove, J. Theys, West-Vlaanderen 2000 - Een strategie voor economische ontwikkeling, 1990, 468 blz., 1.020 fr.

## Reeks facetten van West-Vlaanderen (BTW en port inbegrepen)

- 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 Teverkstelling, Toerisme en Rekreatie in West-Vlaanderen, 1979, 80 blz., 166 fr.
- 17 Milieuzorg in West-Vlaanderen, 1979, 76 blz., 159 fr.
- 18 Infrastrukturele behoeften, 1979, 80 blz., 166 fr.
- 19 Structuuranalyse 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 Structuuranalyse van de metaalnijverheid in West-Vlaanderen, 1982, 156 blz., 314 fr.
- 22 Structuuranalyse 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.
- 27 Marktstrategie voor de Britse toeristische markt, 1986, 176 blz., 600 fr.
- 28 Huisvestingsbehoeften in West-Vlaanderen, 1985-95, 1987, 76 blz., 175 fr.
- 29 Het kanaal Zeebrugge-Merendree, Sociaal-economische verantwoording en milieu-effectenrapportering, 1987, 112 blz., 250 fr.
- 30 Masterplan ter renovatie van de haven van Oostende, 1988, 36 blz., 95 fr.
- 31 Een vernieuwd toeristisch aanbodbeleid voor West-Vlaanderen, 1988, 32 blz., 85 fr.
- 32 Ready for the tunnel, 1988, 36 blz., 154 fr.
- 33 Hoevetoerisme in de Westhoek, 1989, 88 blz., 226 fr.
- 34 Telekommunikatie morgen - Telematicadiensten en ISDN-netwerk, 1990, 28 blz., 95 fr.
- 35 Strategisch marketingplan voor het toerisme te Knokke-Heist, een toeristisch beleidsactieplan, 1991, 32 blz., 95 fr.
- 36 Het vakantie- en korte-vakantiegedrag van de Belgen in de periode 1982-88, 1991, 44 blz., 136 fr.
- 37 De economische betekenis van het toerisme te Brugge, 1992, 96 blz., 260 fr.
- 38 Mogelijkheden voor het riviertoeerisme in West-Vlaanderen, 1993, 72 blz., 170 fr.
- 39 Het vakantie- en korte-vakantiegedrag van de Belgen in de periode 1982-1991, 1994, 32 blz., 200 fr.
- 40 Bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1994, 52 blz., 550 fr.
- 41 West-Vlaanderen in cijfers, 1995, 119 blz., 790 fr.

\* Uitgeput

**DESIMPEL**

*méér dan 100 jaar ondernemingszin!*

 **DESIMPEL**

*thuis in gebakken klei*

**RC**  
**SYSTEMS**

*know - how in aluminium*

**mb**

**mainil, de bie & partners**

*reclame,- advies- en creatiebureau*



**GALERIJ DESKO**

*kunstgalerij kortemark*



*bedrijvencentrum roeselare*



**REMI CLAEYS ALUMINIUM**

*lichtervelde*



*hotel & business center hooglede*

**Hostellerie Abdijhoeve** 

*oudenburg*

# ZEEBRUGGE

## EEN NIEUWE HAVEN VOOR EUROPA



HAVENBESTUUR BRUGGE-ZEEBRUGGE  
Louis Coiseaukaai 2 8000 Brugge

Telefoon 050-44 42 11 / Fax 050-44 42 24 / Telex 81.201