

west • vlaanderen werkt



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

Dossier: Sport en economie

WES

3. 2001

Trimestrieel:
aug-sept-okt
43ste jaargang

Afgiftekantoor 8400 Oostende I

Ostend Airport, the key to success



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

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

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



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

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

98

Ten geleide

121

**Abonnement
West-Vlaanderen Werkt 2002**

*Bij naamvermelding verschijnt de
bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur*

100

Stefan Kesenne
Hoe belangrijk is de sport
voor de economie?

126

Kort genoteerd

Beschermcomité

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

102

Marijke Taks
Sport en tewerkstelling

131

Spectrum

Adviesraad

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

107

Trudo Dejonghe
Het lokaliseringsvraagstuk van
het topvoetbal in West-Vlaanderen

137

WES-Nieuws

Redactiecomité

prof. dr. N. Vanhove
voorzitter
R. De Keyser, S. Simoens, H. Desmyttere,
R. Houthaeye, P. Walrave

112

**Rik De Keyser
Christiane Gunst**
Sport en toerisme

139

**WES Milieuonderzoek en
-advies informeert**

Redactiesecretaris

Sabine Simoens

Verantwoordelijke uitgever

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

116

Bedrijf in de kijker
Unilin

143

Fiscale Focus

119

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

144

**Publicaties
WES**

Abonnement

West-Vlaanderen Werkt:

950 fr. (BTW en port inbegrepen);
Voor vier nummers plus publicatie
'West-Vlaanderen in feiten en cijfers'
Losse nummers: 175 fr.
Aanvragen bij Sabine Simoens
tel: 050-36 67 78
fax 050-36 31 86
e-mail: sabine.simoens@wes.be

Advertentiewerving:

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

Oplage:

4.120 exemplaren

WES
Baron Ruzertelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
tel. 050-36 71 36
fax 050-36 31 86
Postrekening
000-0125243-16
BTW
BE 408 382 668
website: www.wes.be

Ontwerp lay-out
Johan Mahieu, Brugge
Drukkerij
Goekint Graphics,
Oostende
Foto kft
Jean Godecharle,
Brugge
met dank aan KTK In 't Vrije

ISSN=1374-6235

Ten geleide

Sport is uitgegroeid tot een volwaardige economische sector, vooral door de groeiende professionalisering en commercialisering van de topsport. Zowel de actieve sportbeoefening, als de publieke belangstelling voor het professionele sportgebeuren hebben een enorme vlucht genomen.

Sport is niet langer enkel een vrijetijds-aangelegenheid; de invloed van de sport is merkbaar in de groeiende sportindustrie, de stijging van het aantal sportaccommodaties en vooral het toenemend (maatschappelijk) belang van sport voor opvoeding, gezondheid en integratie.

In dit nummer gaan we dieper in op het belang van de sport voor de economie. We belichten de relatie tussen sport en economie vanuit een aantal diverse invalshoeken.

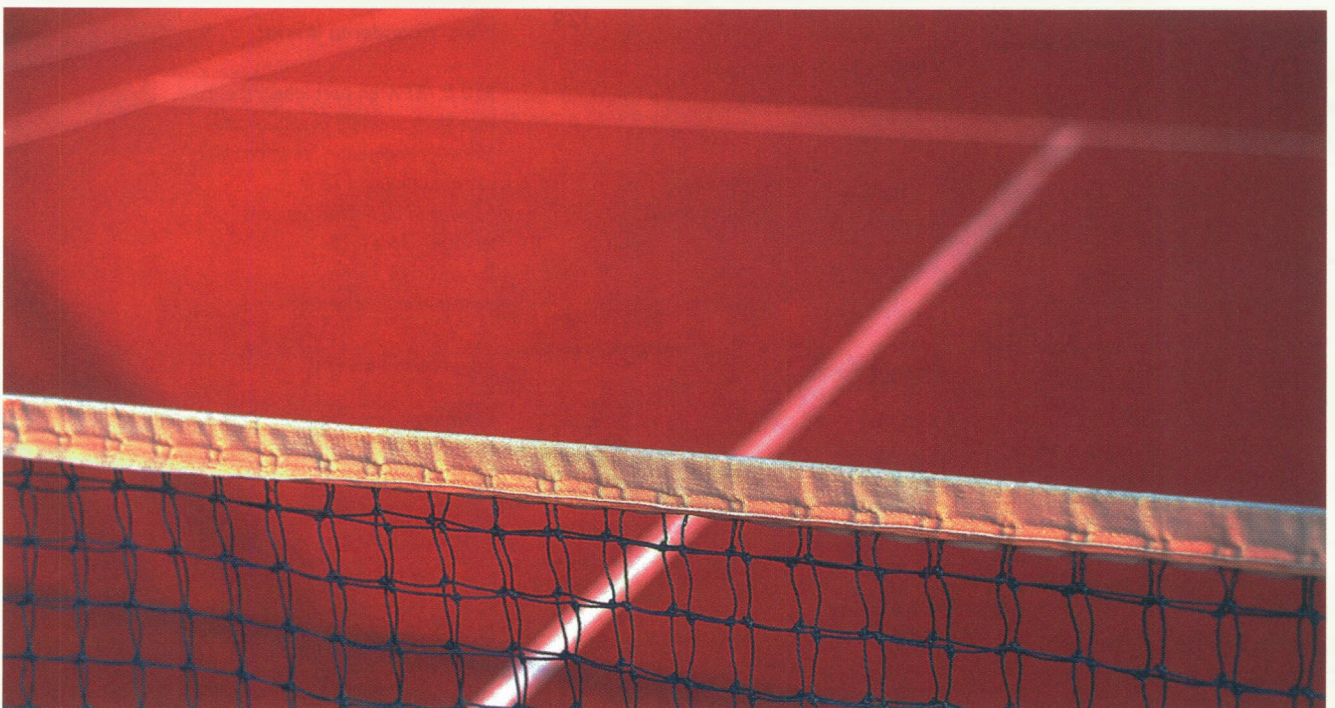
Het thema sport en tewerkstelling wordt in kaart gebracht. Niet alleen de sport-deelname, maar ook het sportaanbod heeft zich de laatste decennia uitgebreid. Beide evoluties

hebben geleid tot een verhoogde economische activiteit met betrekking tot sport en bijgevolg ook tot verhoogde tewerkstellingsmogelijkheden binnen de sportsector.

Ook toerisme is onlosmakelijk verbonden met sport. Toerisme is op vandaag niet denkbaar zonder sport. Omgekeerd kan geen enkele van de grote sportevenementen plaatsvinden zonder de hulp van de reisindustrie. Het sportgebeuren stimuleert bovendien de toeristische sector om producten en arrangementen rond sport uit te werken.

Voetballiefhebbers kunnen zich verdiepen in het lokalisatievraagstuk van het topvoetbal in West-Vlaanderen. Zo is het meteen duidelijk dat professioneel voetbal niet langer een spel is, maar 'big business'.

We zetten ook Unilin extra in de kijker, het bedrijf dat via haar afdeling Unilin Decor met Quick-Step laminaatparket de sponsor is van één van de meest vooraanstaande wielerploegen ter wereld.





HANDLING EQUIPMENT

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

RENTAL DIVISION

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

FORKLIFT PARTS

Service en wereldwijde verdeler van onderdelen voor heftrucks.

IMPORT-EXPORT

Aanbod uit meer dan 1600 occasie heftrucks.

NATIONAAL

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



Dé nummer 1 in heftrucks en onderdelen

THERMOTÉ & VANHALST

EEN TOTAALBEELD OP DE HEFTRUCKMARKT

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



DAEWOO



TEREX LIFTING



SIGMA-LID

Driemasten 120-126 • 8560 Gullegem • Tel.: 056/ 43 42 11
Fax: 056/ 43 44 88 • Internet: E-mail: info@tvh.be • Web: www.tvh.be

Hoe belangrijk is de sport voor de economie ?

Prof. dr. Stefan Kesenne
Universiteit van Antwerpen,
UFSIA en K.U.Leuven

Inleiding

In rijke landen als België is de sport uitgegroeid tot een volwaardige economische sector. Zowel de actieve sportbeoefening als de publieke belangstelling voor het professionele sportgebeuren hebben gedurende de laatste decennia een enorme vlucht genomen. De budgetten waarover de meest professionele topclubs kunnen beschikken kennen inderdaad een meer dan exponentiële groei. Hierbij spreken vooral de astronomische salarissen van topspelers tot de verbeelding, evenals de transfer-sommen die sportclubs kunnen betalen of de uitzendrechten die mediagroepen bereid zijn op tafel te leggen. Intuïtief is men ook geneigd om deze enorme bedragen met mekaar op te tellen, waardoor een foute indruk ontstaat van het economisch belang van de geldstromen in de professionele en commerciële sporten.

Zo zijn de vele miljoenen die de VRT bereid is te betalen voor de uitzendrechten van voetbalwedstrijden dezelfde miljoenen die de adverteerders van sportschoenen en andere producten bereid zijn aan de televisiezenders te betalen voor reclamespots. Dit zijn dan weer dezelfde miljoenen die de actieve sporter uiteindelijk meer moet betalen voor zijn sportschoenen; marketinguitgaven zijn immers bedrijfskosten die worden doorgerekend in de prijzen van de sportbenodigdheden en deze worden voornamelijk gekocht door de grote aantallen recreatieve sportparticipanten. De finale betaler van de bedragen die in de professionele topsport omgaan is bijgevolg eerder de actieve doe-sporter op het terrein dan de passieve kijk-sporter in de tribune, achter zijn krant of voor het tv-scherm. Het aandeel van de sportbestedingen van de actieve en recreatieve sportparticipant wordt dus schromelijk onderschat. Nochtans verdienen deze - vanuit economisch oogpunt - meer onze aandacht dan de geldstromen die in de wereld van de passieve kijksport circuleren.

Recent onderzoek in Vlaanderen

Uit een IOS-onderzoek over de sportbestedingen in Vlaanderen, dat in opdracht van het BLOSO werd uitgevoerd met gegevens die betrekking hebben op het jaar

1996, blijkt dat de private consumptiebestedingen voor de sport in geldtermen veruit het belangrijkste percentage vertegenwoordigen in het totaal van de sportbestedingen. De investeringen in sportinfrastructuur en de overheidsbestedingen voor de sport zijn in verhouding erg beperkt.¹ De private consumptie voor de sport in Vlaanderen, inclusief lichamelijke opvoeding en schoolsport, bedroeg in 1996 **167,3 miljard BEF**. Hierbij weze wel opgemerkt dat bij de berekening van de private consumptie zowel de rechtstreekse als onrechtstreekse uitgaven voor sport zijn opgenomen, dat wil zeggen ook de verplaatsingskosten van en naar het sportterrein, de après-sport enz.. Een tweede belangrijke vaststelling is dat binnen de categorie van de private consumptieuitgaven het aandeel van de actieve sport (85 %) veel groter is dan dat van de passieve sport (15 %), hetgeen de functie van de actieve sportparticipant als belangrijkste gangmaker van de groeiende sportbusiness bevestigt. In vergelijking met de onderzoeksresultaten van een vroeger onderzoek voor 1982 is deze groei in de private consumptieuitgaven inderdaad opmerkelijk: op minder dan 15 jaar tijd zijn deze uitgaven quasi verviervoudigd in reële termen (dit is de stijging van de prijzen buiten beschouwing gelaten). Daarenboven is deze toename voornamelijk op rekening te schrijven van de uitgaven voor de actieve sport, die in verhouding veel sterker zijn gestegen dan de uitgaven voor de passieve sport. De publieke bestedingen in Vlaanderen zijn slechts een fractie van de private consumptiebestedingen van de gezinnen. Exclusief de onderwijsuitgaven, bedroegen de totale bestedingen, zowel consumptie- als investeringenbestedingen, van de diverse overheden in Vlaanderen ongeveer **9,9 miljard BEF**. Het grootste aandeel hiervan is voor rekening van de gemeentelijke overheden, hun netto-bestedingen voor sport in 1996 liepen op tot **6,7 miljard BEF**, tegenover **1,9 miljard BEF** voor de Vlaamse Gemeenschap en slechts **827 miljoen BEF** voor de Vlaamse provincies. Tellen we hierbij de netto-bestedingen op voor lichamelijke opvoeding en schoolsport, hetzij **5,2 miljard BEF**, dan bedragen de totale overheidsbestedingen voor de sport ongeveer **15 miljard BEF** per jaar. Indien we ook nog rekening houden met de private sportinvesteringen en corrigeren voor het negatieve handelsbalanssaldo kan worden gesteld dat de sportsector reeds

Figuur 1

Het Regionaal Sportproduct in Vlaanderen in miljarden BEF	
• Private consumptie	167,3
• Overheidsconsumptie	12,4
• Overheidsinvesteringen	2,7
• Private investeringen	1,5
• Handelsbalanssaldo	-12,9
Totaal :	171,0

meer dan 3 % van het totaal Regionaal Product vertegenwoordigt, m.a.w. de totale jaarlijkse sportgerelateerde uitgaven in Vlaanderen bedragen reeds meer dan 3 % van alle uitgaven in Vlaanderen (*zie figuur 1*).

Inzake werkgelegenheid is de economische activiteit in de Vlaamse sportsector goed voor 70 500 voltijds-equivalente arbeidsplaatsen in België en voor 58 miljard BEF fiscale en parafiscale ontvangsten voor de Belgische overheid (merk de asymmetrie 'Vlaanderen-België' op in deze laatste stelling, hetgeen te wijten is aan het ontbreken van regionale input-outputtabellen).

Bij deze schattingen is geen rekening gehouden met de meer dan 250 000 vrijwilligers die in de Vlaamse sportwereld actief zijn². Men hoede zich ook voor het trekken van foute conclusies uit de verhouding tussen de belastinginkomsten van de overheid via de sport (58 miljard BEF) en het totaal van de overheidsbestedingen voor de sport (15 miljard BEF). Dit betekent geenszins dat voor elk bedrag dat de overheid in de sport investeert er ongeveer vier maal zoveel naar de overheid treugvloeit. Immers ook als de overheid zich volledig afzijdig houdt van de sport, zal er nog steeds aan sport worden gedaan en komt er belastinggeld in kas.

En Wallonië?

Het zal de lezer niet ontgaan zijn dat hier enkel cijfers voor Vlaanderen worden geciteerd. Wallonië kan helaas weinig recente en betrouwbare cijfers voorleggen over haar sportbestedingen. De laatste studie dateert, voor zover wij weten, van meer dan vijftien jaar geleden³. Bij een internationale vergelijking van de cijfers, in het kader van een gemeenschappelijk project van de Raad van Europa⁴, bleek echter dat het niet zo sportieve Wallonië met dusdanig hoge consumptiecijfers voor de dag kwam dat er ernstige twijfels rezen over de gehanteerde onderzoeksmethode en de betrouwbaarheid van de resultaten. In de veronderstelling echter dat de Vlaamse gemeenschap goed is voor ongeveer 58 % van het totale sportproduct in ons land, komt het Bruto Binnenlands Sport Product voor België dicht in de buurt van 300 miljard BEF in het jaar 1996. We wagen ons hierbij niet aan een vergelijking met andere sectoren in België omdat in onze cijfers ook de onrechtstreekse uitgaven voor sport zijn opgenomen, zoals transport-, horeca- en andere sportgerelateerde bestedingen, zodat elke vergelijking met andere sectoren mank loopt.

Slotbeschouwing

Op basis van het IOS-onderzoek in Vlaanderen kan inderdaad worden gesteld dat de sport is uitgegroeid tot een belangrijke economische sector. Het regionaal sportproduct in Vlaanderen bedraagt ongeveer 171 miljard BEF en vertegenwoordigt meer dan 3 % van het totaal regionaal product in Vlaanderen. Het zijn vooral de private bestedingen voor sport die een steeds toenemend aandeel opeisen in deze groei.

Sedert het begin van de jaren '80 is vooral de combinatie van sport en toerisme een nieuw gegeven, waarbij

de sportfaciliteiten bij de keuze van de reisbestemming steeds meer de doorslag geven. Indien het uitgavenpatroon van de sportconsument wordt geanalyseerd, blijkt deze aan verplaatsingskosten het meeste geld uit te geven, meer dan aan sportuitrusting, lidgelden en accommodatie. In vergelijking met de cijfers van 1982 is in dit verband vooral de spectaculaire boom in de skisport opmerkelijk. Een gemiddeld Vlaams gezin gaf in 1996 het meeste geld uit aan skiën, inclusief de hoge verplaatsingskosten, meer dan aan elke andere sport, ook al blijven fietsen, zwemmen en wandelen, in die volgorde, de meest beoefende sporttakken. Skiën komt hier slechts op een gedeelde zevende plaats met voetbal, na fitness, joggen en tennis. Opvallend is ook dat het geheel van de publieke bestedingen voor sport over de laatste vijftien jaar is gedaald in reële termen (dit is gecorrigeerd voor inflatie). Deze daling is bijna uitsluitend toe te schrijven aan de gemeentelijke uitgaven voor sport, zowel wat de lopende als de kapitaaluitgaven betreft. De overheid verkrijgt steeds meer lopende inkomsten omdat van de sportparticipant een grotere private bijdrage wordt gevraagd (en verkregen), terwijl de private sector ook een steeds groter deel van de sportinfrastructuurvoorziening voor eigen rekening neemt. Men zou hieruit kunnen afleiden dat de overheid in haar taak als promotor van de sport in Vlaanderen tekort schiet. Onze interpretatie van de cijfers is eerder dat het steeds groter wordende aandeel van de private sector in het sportgebeuren in Vlaanderen een bewijs is dat de overheid in de realisatie van haar beleidsdoelstellingen succesvol is geweest. De Vlaming besteedt steeds meer geld aan sport en heeft voor zijn sportactiviteiten steeds minder het geld van de belastingbetaler nodig. Hierbij dient wel opgemerkt dat meer geld uitgeven aan sport niet noodzakelijk betekent dat er ook meer aan verantwoorde sportbeoefening wordt gedaan. Het toezien op de kwaliteit van de sport en de promotie van een sociaal, medisch en ecologisch verantwoorde sportbeoefening blijven tot de taak van de overheid behoren.

1 M. TAKS en S. KESSENNE: *De Economische Betekenis van de Sport in Vlaanderen*, Sport, 41ste jaargang, Bloso, Brussel, juni 1999.

2 P. DE KNOP e.a.: *Analyse van de georganiseerde sport in Vlaanderen*, Volume 2 van: *Fysieke fitheid en sportbeoefening van de Vlaamse jeugd*, BLOSO, Brussel, 1991.

3 UNISOP, *Les Pratiques Sportives en Communauté Française*, Bruxelles, 1985.

4 H. JONES: *The economic impact and importance of sport: a European study*, Council of Europe, Strasbourg, 1989.

Sport en tewerkstelling

Prof. Dr. Marijke Taks

*Departement Sport- en Bewegingswetenschappen,
Faculteit Lichamelijke Opvoeding en Kinesithérapie,
KULeuven*

Inleiding

Tewerkstelling is een belangrijk thema op de politieke agenda, zowel op wereldvlak, als binnen de Europese Unie, als in België en Vlaanderen. Sport en recreatie zijn sectoren waarin de voorbije jaren heel wat nieuwe jobs tot stand zijn gekomen en bieden ook in de toekomst nog heel wat nieuwe werkgelegenheidskansen. Er zijn een aantal maatschappelijke tendensen die hieraan ten grondslag liggen.

Sport is een belangrijke 'industrie' geworden

Met de opkomst van de 'Sport voor Allen' filosofie in de jaren zestig zijn de meeste lidstaten van de Raad van

Europa een actief promotiebeleid gaan voeren ten aanzien van actieve sportbeoefening. Dit heeft de laatste 20 tot 30 jaar ongetwijfeld geleid tot een **toegenomen sportparticipatie**, die overigens in verschillende studies empirisch werd vastgesteld.

Sindsdien is sport een belangrijke 'industrie' geworden die zich zowel over de publieke, de vrijwilligers- als de commerciële sector uitstrekt.

Niet alleen sportdeelname, maar ook **het sportaanbod** heeft zich de laatste decennia uitgebreid, inclusief sporttoerisme^{1,3}.

Beide evoluties: 1) een verhoogde graad van sportdeelname en 2) een verruimd sportaanbod hebben geleid tot een **verhoogde economische activiteit** met betrekking tot sport en bijgevolg ook tot verhoogde tewerkstellingsmogelijkheden binnen de sportsector.

Thans stelt men vast dat er vanuit de sportsector een **toenemende vraag is naar professionalisering** teneinde zo effectief en efficiënt mogelijk te kunnen werken⁷.

Meer en meer wenst de sportsector op een professionele en kwaliteitsvolle manier tegemoet te komen aan de wensen en de noden van de leden en/of de klanten. In Vlaanderen hebben twee **decreten** bijgedragen tot tewerkstellingsmogelijkheden binnen de sportsector:

- het decreet van 7 december 1976 in verband met de erkenning van gemeentelijke sportdiensten en de subsidiëring van gemeentelijke sportfunctionarissen, en
- het decreet van 2 maart 1977 in verband met de erkenning en subsidiëring van landelijk georganiseerde sportverenigingen.



foto: Dienst Toerisme Knokke-Heist

Thans zijn beide decreten vernieuwd. De aangepaste decreten sturen onder meer aan op een verhoogde graad van professionalisering door diplomavereisten te benadrukken:

- het decreet van 5 april 1995 met betrekking tot de erkenning en subsidiëring van gemeentelijke sportdiensten, de provinciale sportdiensten en de sportdienst van de Vlaamse Gemeenschapscommissie (VGC), stelt dat gemeenten en steden, provincies en de VGC nog enkel in aanmerking kunnen komen voor erkenning en subsidiëring indien zij regenten en/of licentiaten lichamelijke opvoeding, met een bijkomend brevet sportfunctionaris of een gelijkgeschakeld bekwaamheidsbewijs, kunnen aanstellen als sportfunctionaris (artikel 10).
- het decreet van 13 april 1999 houdende de erkenning en subsidiëring van sportfederaties stipuleert expliciet dat sporttechnisch geschoold personeel in dienst moet genomen worden.

Dit maar om aan te geven dat de wetgever in het verleden reeds tewerkstellingmogelijkheden in de sport ondersteund en gecreëerd heeft en recent ook aandacht besteedt aan de graad van professionalisering.

Wanneer we echter het thema sport en tewerkstelling in kaart willen brengen zijn er verschillende benaderingen mogelijk. Eerst en vooral kan men een **kwantitatieve en kwalitatieve analyse** maken van de tewerkstelling binnen de sportsector. In de tweede plaats kan men het effect van de (verhoogde) economische activiteit van de sportsector gaan bekijken **op de tewerkstelling in het algemeen**. Tenslotte kan men ook nagaan waar diegenen met een **specifieke sportopleiding**, met name regenten en licentiaten lichamelijke opvoeding, terecht komen **op de arbeidsmarkt**. Deze bijdrage zal voor elk van deze benaderingswijzen enkele tendensen weergeven. Voor een meer uitgebreide analyse over sport en tewerkstelling verwijzen wij naar een meer volledige publicatie over 'Sport en tewerkstelling'⁵ in de reeks 'Samenleving en sport', uitgegeven door de Koning Boudewijnstichting*.

Trends in de tewerkstelling in de sportsector in België (1981-1998)

De 'European Observatory on Sport Occupations' (EOSO), een werkgroep van het 'European Network of Sports Sciences in Higher Education' (ENSSHE), houdt zich sedert het midden van de jaren '90 bezig met de harmonisering van sportopleidingen, -kwalificaties en -beroepen op Europees niveau. In een recente studie over sport en tewerkstelling (Sport et Employ 1999) heeft EOSO getracht een kwantitatief en kwalitatief beeld te schetsen van sportberoepen en van sportactiviteiten in verschillende Europese landen. Als uitgangspunt voor deze studie wordt het schema gehanteerd zoals weergegeven in **figuur 1**.

De 'economische sportactiviteiten' of 'kernproducten' blijven beperkt tot dienstverlenende activiteiten die in direct verband staan met sportbeoefening, met name het ter beschikking stellen van sportinfrastructuur of -uitrusting en

Figuur 1

Economische activiteiten, noodzakelijk voor, of geïntroduceerd door sportbeoefening volgens de 'European Observatory on Sport Occupations'



Bron: Sport et Employ 1999: 14, grafische verwerking WES

de omkadering met betrekking tot sportbeoefening (diensten van sportverenigingen vallen hier uiteraard onder). Dit komt overeen met de categorie 92.6 van de NACE (Nomenclature des Activités de la Communauté Européenne). Dit is overigens de enige categorie in de officiële nomenclaturen waar sport geïsoleerd wordt. De activiteiten die hieronder geklasseerd worden, vertonen overigens geen homogeen karakter (aanwezigheid van sportverenigingen, commerciële sportondernemingen, professionele beroepssporters). Binnen de sportactiviteiten worden vier grote groepen onderscheiden die zowel management activiteiten omvatten, als de omkadering voor de organisatie, als de sportpromotionele activiteiten, met name:

1. beroepssport of spektakelsport
2. competitiesport
3. recreatiesport
4. aangepaste sport

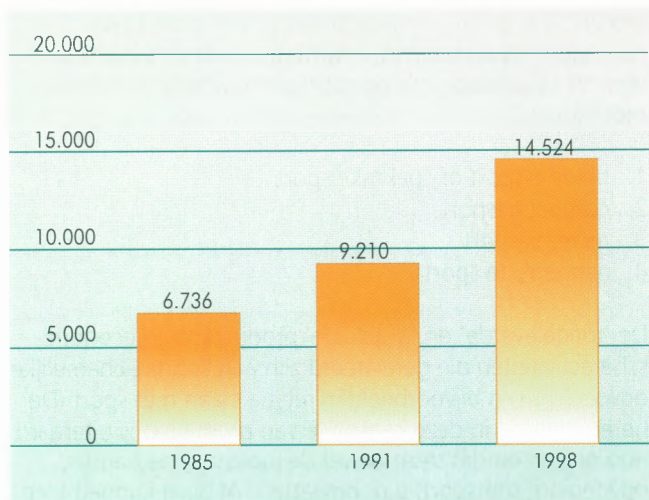
De 'toegeleverde' en 'afgeleide' producten zijn economische activiteiten die gerelateerd zijn aan sport. Lichamelijke opvoeding kan bijvoorbeeld in relatie staan met sport. De heterogeniteit in deze categorie van producten is uiteraard nog groter, omdat deze zowel de industrie, de handel, opvoeding, transport, e.d. omvatten. Al bij al kunnen hier zes grote groepen onderscheiden worden, met name:

- 1. ondernemingen gespecialiseerd in het bouwen van sportaccommodaties (stadia, gymnastiekzalen, zwembaden, golfterreinen, etc.);
- 2. de producenten van sportuitrusting en sportartikelen en de distributieondernemingen;
- 3. gespecialiseerde sportmedia;
- 4. de opvoedings- en vormingssector;
- 5. activiteiten met betrekking tot publieke sportadministratie;
- 6. de gezondheidssector.

De gegevens voor België werden in het kader van deze Europese studie, verzameld door Taks, Eyckmans & Willems.⁴ Hiervoor werden twee benaderingen gehanteerd. Enerzijds via een analyse van personen die: a) sport als beroep hebben en/of 2) beroepsactief zijn in de sportsector (zie figuur 2). Anderzijds werd de tewerkstelling in de sportsector geanalyseerd via een analyse van ondernemingen die actief zijn in de sportsector (zie figuur 3). Deze cijfers wijzen op een stijgende tewerkstelling in de sportsector in België. De 5.393 sportondernemingen waren in 1997 goed voor een tewerkstelling van 22.441 eenheden. Afhankelijk van de gehanteerde bron, wordt de tewerkstelling in de sportsector in België dus geschat tussen de 14.000 (analyse op basis van personen) en de 23.000 personen (analyse op basis van ondernemingen).

Hier dient echter opgemerkt dat in de statistieken van het NIS alleen sportberoepen en -activiteiten opgenomen worden wanneer het om een hoofdberoep of hoofd-activiteit gaat. Iedereen die vertrouwd is met de sportsector weet dat dit voor vele personen juist vaak om een bijberoep of nevenactiviteit gaat. Bovendien is de nomenclatuur met betrekking tot sportberoepen en -activiteiten in deze statistieken eerder 'eng' gedefinieerd. Er zijn ons inziens dus veel meer mensen in de sportsector tewerkgesteld dan de bovenstaande cijfers van het NIS weergeven.

Figuur 2
Personen met en zonder sportberoep in de sportsector in België in 1985, 1991 en 1998

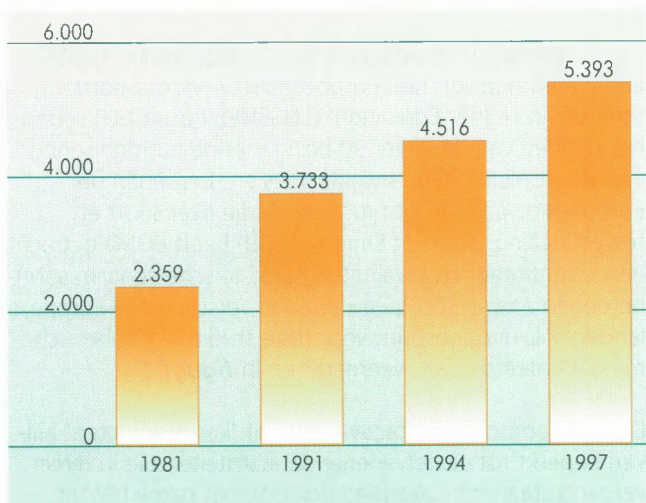


Bron: Beroepsenquête NIS, grafische verwerking WES

Vrijwilligers en professionals in de sportsector in Vlaanderen

Een belangrijk en specifiek fenomeen binnen de sportsector zijn de vrijwilligers. Vooral de sportclubs en -federaties drijven op de inzet van vele vrijwilligers (ruim 180.000 in Vlaanderen). Binnen de **Vlaamse overheid** vinden we weliswaar op de verschillende niveaus (landelijk, provinciaal en lokaal) een tewerkstelling van ruim 4.000 banen⁶. De verhouding vaste en tijdelijke werknemers bedraagt hier ongeveer 90 % ten opzichte van 10 % seizoenpersoneel, jobstudenten, vrijwilligers. Zonder dit met harde cijfers te kunnen staven, zouden we durven stellen dat deze verhouding binnen de sportclubs en -federaties net omgekeerd is, namelijk 10 % effectief tewerkgesteld (hoofdzakelijk in sportfederaties) en 90 % vrijwilligers. Het is niet voor niets dat men deze **private non-profit sector** ook wel de 'vrijwilligerssector' noemt. Doch hier moet opgemerkt worden dat er een stijgende tendens is om deze vrijwilligers, vooral het sporttechnisch kader, te gaan bezoldigen, meestal onder de vorm van onkostenvergoedingen of soms ook uurvergoedingen. Van effectieve tewerkstelling is dus geen sprake, maar toch. In Vlaanderen speelt Het Vlaams Bureau voor Sportbegeleiding (VLABUS) een niet onbelangrijke rol wat betreft de formele - zij het vooral tijdelijke - tewerkstelling in sportclubs, -federaties en overheidssportdiensten, kortom in de non-profit sector. In 1996 stuurden zij een 700-tal gediplomeerde regenten en licentiaten lichamelijke opvoeding op pad om het sportaanbod te verzorgen. Voor de **commerciële sportsector** ontbreken voor Vlaanderen accurate tewerkstellingscijfers. Op basis van de gegevens van het NIS van 1997 wordt een schatting gemaakt van om en bij de 13.000 personen. De tewerkstelling in de commerciële sportsector wordt echter niet decreetaal ondersteund, zodat we hier eigenlijk kunnen spreken van een 'ongecontroleerde' expansie.

Figuur 3
Evolutie van het aantal ondernemingen in de sportsector in België in 1981, 1991, 1994 en 1997



Het effect van een verhoogde economische activiteit op de tewerkstelling in het algemeen

Dat de verhoogde economische activiteit van sport de voorbije twee decennia heeft geleid tot een verhoogde algemene tewerkstelling werd bevestigd door twee Vlaamse economische impact studies uit 1982 en 1996, die nagenoeg op identieke wijze werden uitgevoerd. Ook hier mag men niet afgaan op absolute cijfers omdat het slechts partiële cijfers betreft, namelijk het effect van de finale vraag naar sport in Vlaanderen op productie en werkgelegenheid voor heel België. In 1982 bedroeg het aantal voltijdse equivalenten in de andere tewerkstellingssectoren, geïnduceerd door sport 55.133. In 1996 berekende men 70.697 voltijdse equivalenten. Men kan dus spreken van een niet onaanzienlijke stijging van 28 % voltijdse equivalenten tussen 1982 en 1996.

De tewerkstellingssituatie van afgestudeerden in de lichamelijke opvoeding, sport en recreatie

De beroepsactiviteiten van afgestudeerden in de lichamelijke opvoeding analyseren is een andere manier om sport en tewerkstelling te gaan benaderen. De belangrijkste conclusies hier zijn het feit dat tewerkstelling in het onderwijs reeds geruime tijd een dalende trend vertoont. Men zou verwachten dat juist deze afgestudeerden de sportsector zouden vervoegen, doch ook deze doorstroming is eerder 'mager' te noemen, want vele regenten en licentiaten lichamelijke opvoeding vinden vooral een job buiten het onderwijs en buiten de sportsector. Verschillende oorzaken kunnen hieraan ten grondslag liggen: a) de sportsector heeft te weinig 'volwaardige' jobs te bieden (cf. supra vaak gaat het om een bijberoep of nevenactiviteit), b) andere sporttechnisch opgeleiden (VTS cursisten) vinden hun weg in de sportsector en c) nog al te vaak wordt er geen kwalificatie vereist om in de sportsector aan de slag te gaan. Het lijkt ons belangrijk om in de toekomst aandacht te gaan besteden aan dit fenomeen en ervoor te zorgen dat meer afgestudeerden lichamelijke opvoeding een job in de sportsector zouden ambiëren. De Vlaamse wetgever heeft hier reeds een eerste aanzet gegeven met het decreet over de overheidssportdiensten (5 april 1995) en het decreet over de sportfederaties (13 april 1999).

Besluit

Het in kaart brengen van tewerkstelling in de sportsector is allesbehalve eenvoudig. Sport is dermate verweven in het algemeen maatschappelijk gebeuren en in zowat alle economische sectoren dat 'zuivere' gegevens over sport en tewerkstelling quasi onbestaand zijn. In deze bijdrage werd getracht om via analyse van verschillende soorten bronnen het gegeven sport en tewerkstelling te schetsen. Bij de interpretatie van de resultaten dient men echter permanent rekening te houden met de beperkingen en de benaderingswijzen van de diverse bronnen. Algemeen kunnen we stellen dat alle cijfers in tijdstrendperspectief wijzen op een **toegenomen tewerkstelling in de sportsector en op een toegenomen werk-**

gelegenheid in het algemeen geïnduceerd door sport. Dit is een gegeven waar ook politici niet langer omheen kunnen. Een blijvende ondersteuning van de overheid om in de sportsector meer 'aantrekkelijke' en 'volwaardige' jobs te creëren zal de uitstroom van professioneel opgeleide regenten en licentiaten lichamelijke opvoeding tegengaan en een **verhoogde graad van professionalisering** stimuleren. Bovendien zal een toegenomen tewerkstelling in de sport ook de algehele economie ten goede komen.

Wat zijn nu de toekomstperspectieven met betrekking tot sport en tewerkstelling?

Een eerste aspect betreft het creëren van **meer 'volwaardige' jobs in de sportsector** zodat opgeleiden in de lichamelijke opvoeding het aantrekkelijk zullen vinden om in deze sector actief te blijven en de sector professioneel te ondersteunen. Een zinvolle denkpiste is hier ongetwijfeld deze van de **'flexibele opdracht voor de leraar lichamelijke opvoeding'** die naast een loopbaan in het onderwijs, een volwaardige, betaalde baan in sportclubs en/of federaties zou kunnen uitoefenen. In muziekscholen en conservatoria worden toch ook enkel gediplomeerde lesgevers aangesteld. Bovendien krijgen deze mensen dan een 'volwaardig' statuut aangeboden om deze opdrachten te vervullen. Onder impuls van de minister van sport, wordt het eerste pilootproject rondom de 'flexibele opdracht van de leraar lichamenlijk opvoeding' dit schooljaar 2001/2002 opgestart.

Wellicht zal men in **sportorganisaties** (clubs en federaties) in de toekomst meer en meer komen tot **mengstructuren, waarin vrijwilligers en professionelen samenwerken.** Dit hoeft geenszins een bedreiging te zijn voor de vrijwilligers, integendeel, zij zouden dit moeten ervaren als een zinvolle ondersteuning.

Een andere belangrijke sector is het **sportief toerisme.** Deze sector zal ongetwijfeld in de toekomst nog aan belang winnen^{2,3}. Ook hier zullen opgeleiden in de lichamelijke opvoeding, sport en recreatie een belangrijke rol te vervullen hebben, wil men op een verantwoorde manier te werk gaan.

Tot slot

Tot slot willen we besluiten met enkele perspectieven die geformuleerd worden vanuit de Europese studie omtrent sport en tewerkstelling². Uit deze studie blijkt onder meer dat de professionele spektakelsport slechts een klein deel van de tewerkstelling voor haar rekening neemt, ook al is dit een groeiende sector. De **hoofdbrok van de tewerkstelling in de sportsector ligt bij de recreatiesport en het sportief toerisme.** Het gebruik van sport voor de integratie van minderheidsgroepen wint aan belang en kan ook in de toekomst voor meer tewerkstelling zorgen. De studie berekende dat er in de 15 lidstaten van de Europese Unie een klein miljoen mensen actief zijn in de sportsector. De laatste 10 jaar wordt er een stijging waargenomen van om en bij de 50 %. Sport biedt dus wel degelijk nieuwe werkgelegenheidskansen.

Referenties

- 1 CRUM B,
1992, *Over versporting van de samenleving*, Haarlem: De Vrieseborch, 46 p.
- 2 Sport et Employ,
1999, *Sport et employ en Europe: rapport final* (Commission Européenne-DG X), s.l.: Réseau Européen des Institut de Sciences du Sport/Observatoire Européen de l'emploi sportif, 95 p.).
- 3 STANDEVEN J; DE KNOP P,
1999, *Sport tourism*, Champaign (Ill.): Human Kinetics, 367 p.
- 4 TAKS M; EYCKMANS J; WILLEMS T,
1999, *Sport et employ en Europe: Belgium* (Commission Européenne-DG X), s.l.: Réseau Européen des Institut de Sciences du Sport/Observatoire Européen de l'emploi sportif, 68 p.
- 5 TAKS M,
2000a, *Samenleving en sport: sport en tewerkstelling* (n° 8), Brussel: Koning Boudewijnstichting, 108 p.
- 6 TAKS M,
2000b, *Tewerkstelling van afgestudeerden in de lichamelijke opvoeding*, *Tijdschrift voor Lichamelijke Opvoeding* 187 (3): 8-11.
- 7 VERHOEVEN M; LAPORTE W; DE KNOP P; TAKS M; BOLLAERT L; VAN BUNDER D; DUYSTERS A,
1997, *Voluntary work in a changing environment of sport: empirical study about the development of professional expertise in sport federations and sport clubs*, in *Proceedings of the 5th Congress of the European Association for Sport management*, Glasgow (Scotland), 17-20 September 1997, pp. 378-387.

* Met dank aan de Koning Boudewijnstichting voor hun toelating om een samenvattende bijdrage te mogen publiceren in West-Vlaanderen Werkt. De volledige publicatie is verkrijgbaar bij het: Contactcentrum van de Koning Boudewijnstichting, Postbus 96, B-Elsene 1 – B- 1050 Brussel (e-mail: publi@kbs-frb.be).



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

Reflecta lettering

Verbieststraat 10 - 8740 Pittem

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

reflecta@village.uunet.be

www.reflecta-lettering.com



U de ambitie.



Wij de specialisten.

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



Het lokalisatievraagstuk van het topvoetbal in West-Vlaanderen

Dr. Trudo Dejonghe

Vakgroep geografie
Universiteit Gent

"The spatial patterns of the professional football industry have come to reflect those of the growing tertiary orientation of the space economy" (Bale J., 1988:509)

Inleiding

De problematiek van het voetbal in België is momenteel niet meer uit de actualiteit weg te houden. De toekenning van proflicenties en de financiële problemen in bepaalde (top)clubs zijn dagelijks nieuws geworden. In de provincie West-Vlaanderen komt deze problematiek ook naar voor.

Het product topvoetbal

De intrede van het mondiale professionalisme, de media-tisering, de commercialisering, de internationalisering en de recente beursgangen van het topvoetbal resulteerde in een toenemende impact van de economische realiteit op het voetbalgebeuren. Het leidde tot het ontstaan van een benadering waarbij topvoetbal als een economisch product, een immateriële, niet duurzame consument-georiënteerde dienst met een ECONOMISCHE functie, beschouwd kan worden. Bij een verdere economisch-geografische specificering kan het als een marktgeoriënteerde centrale functie met een hoge drempelwaarde geclassificeerd worden. Deze classificatie heeft als gevolg dat enkel locaties met een minimale lokale populatie en/of een centraliteitsfunctie voor een complementaire regio een voetbalclub van een bepaald niveau op lange termijn succesvol kunnen onderhouden. De evolutie van het professionele topvoetbal resulteert in een dichotome indeling (inter)nationaal – lokaal waarbij voor het overleven op lange termijn het economisch potentieel van de ruimte geanalyseerd moet worden naar aantal potentiële toeschouwers en sponsors. Deze benaderingswijze leidt tot een economisch determinisme waarbij het topvoetbal niet onafhankelijk van de stedelijke structuur kan gezien worden en de oorspronkelijke nutsmaximaliserende functie van de voetbalclubs gesubstitueerd moet worden door een bedrijfsmatige winstmaximaliserende benadering. Het langetermijnsucces van de clubs wordt echter in bedrijfsmatige economische visies voornamelijk als een budgettering-sponsoringsprobleem beschouwd. Uit onderzoek blijkt dat de aanwezigheid van een marktpotentieel

de belangrijkste factor is in het cumulatief causatieproces dat tot dit langetermijnsucces leidt.

De weerstand ten opzichte van de economische wetmatigheden kunnen voornamelijk verklaard worden door de affectieve bindingen die mensen hebben met de lokale plaatsgebonden voetbalclub die aanvankelijk hun spelers lokaal of regionaal rekruteerden. Een praktisch gevolg van deze liefde voor de eigen plaats of "topofilie" wordt duidelijk bij een potentiële relocatie of fusie waar lokale supporters en/of bestuurslui alle mogelijke alternatieven zoeken om toch maar niet tot een fusie met een andere club uit de regio verplicht te worden. Het gevolg is dat op korte termijn een club boven zijn "niveau" kan uitstijgen, maar bij deze constructie valt of staat de club volledig met de financiële inbreng van een lokale mecenas. Deze clubs worden kunstmatig op een bepaald niveau gebracht en gehouden, maar degraderen of verdwijnen als de mecenas zijn financiële input vermindert of volledig stopt.

De problematiek in België

Het Bosmanarrest zorgde echter voor een toenemende impact van de economische wetmatigheden waarbij de kleinere clubs, die vroeger overleefden door de verkoop van hun betere spelers, financieel in de problemen geraakten. Internationaal verloor België eveneens zijn standing en degradeerde het van een kernland naar een semi-perifeer voetballand waar clubs uit de toplanden hun niet-EU buitenlanders die nog niet voldoen aan hun wettelijke toetredingsvoorwaarden, door een gebrek aan een degelijke wetgeving van de KBVB, aan uitlenen.² De potentiële oplossingen voor dit probleem kunnen ingedeeld worden in 5 categorieën:

- inkrimpen van het aantal clubs in de hoogste afdeling, gecombineerd met territoriale exclusiviteit;
- toetreden van de topclubs in internationale competities;
- herinrichten van het voetballandschap (proflicenties) met harde barrières tussen de hoogste twee geprofessionaliseerde afdelingen. Vanaf de 3de klasse het installeren van een amateurcompetitie waar professionele spelers niet toegelaten zijn;
- grotere financiële input van media, overheid,...;
- minimumlonen voor niet-EU spelers op het niveau van de ons omringende landen.

Een grotere financiële input van de media, waar veel clubs voor ijveren, is enkel te rechtvaardigen als de kwaliteit van het aangeboden product toeneemt. Een kwaliteitsverbetering impliceert in een eerste fase een inkrimping van het aantal clubs in de hoogste afdeling naar 14, gecombineerd met een herinrichting, waar de voor het seizoen 2001-2002 vereiste proflicentie een eerste, maar hopelijk niet finale stap in de goede richting is. De 14 geselecteerde clubs werden bekomen rekening houdende met de bestaande situatie en de inbreng van een exogeen bepaalde drempelwaarde van minimum 300 000 potentiële consumenten³. Het marktareaal van de clubs werd bepaald aan de hand van aan de fusiegemeenten toegewezen gecorrigeerde abonnementenaantallen van de respectievelijke clubs in de hoogste afdeling. Na het toewijzen van

deze waarden werden de fusiegemeenten al of niet toegewezen aan één of meerdere clubs. Deze methode resulteerde in het ontstaan van diverse zones waar onderstaande indeling een sterk vereenvoudigde rudimentaire weergave is⁴:

- monopoliezone: >80% in de fusiegemeente gaat naar de club
- monopolistische concurrentiezone: 50-80%
- restzone: 20-50%

De grootte van het marktareaal werd bepaald door een toewijzing van de bevolking van de fusiegemeenten aan de respectievelijke clubs:

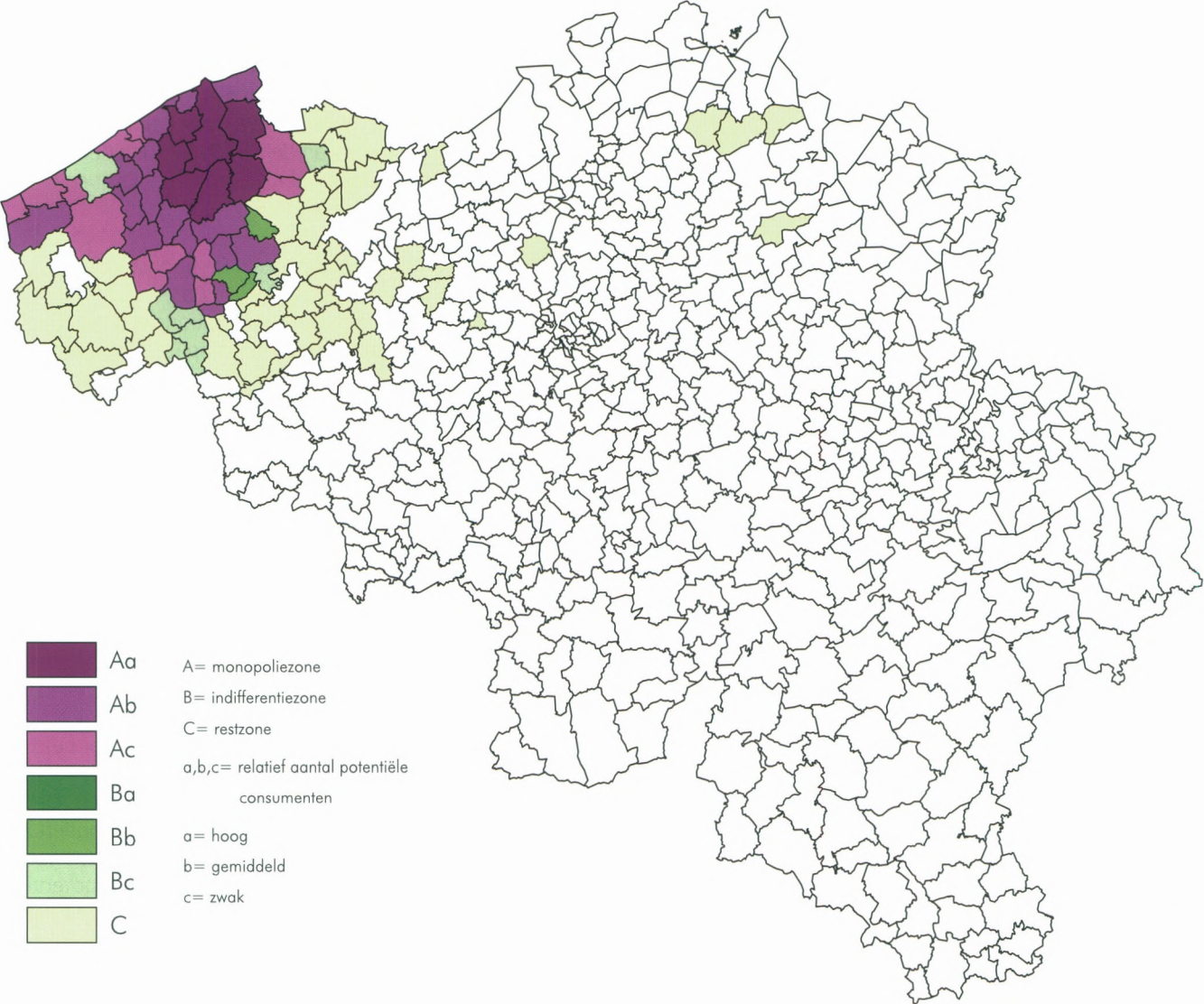
- monopoliezone: 100% aan één club
- monopolistische concurrentiezone: werkelijke aandeel
- restzone: diverse werkwijzen naargelang de penetratiegraad⁵

De diverse zones werden dan naargelang de penetratiegraad van de club in de respectievelijke gemeenten opgedeeld in a, b en c sub-zones.

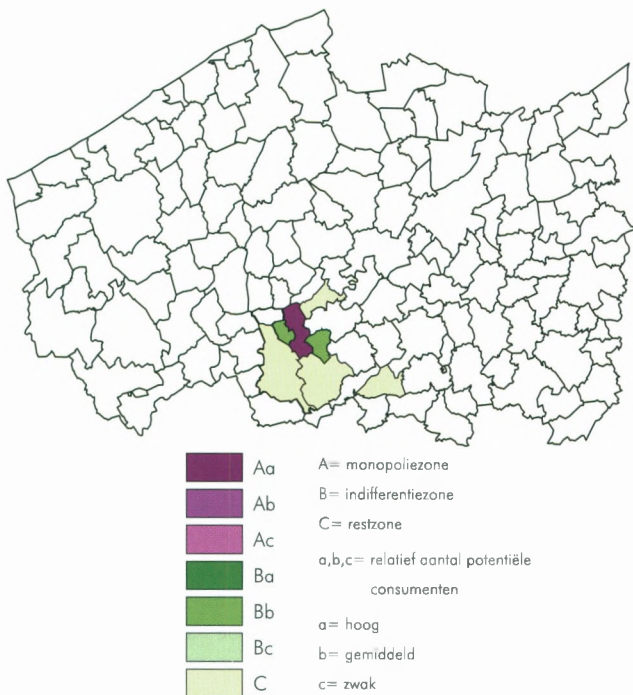
De West-Vlaamse situatie

West-Vlaanderen wordt op voetbalgebied grotendeels gedomineerd door de monoliet FC Brugge (zie figuur 1). De 2de club uit dit centrum, SV Brugge, heeft een zeer beperkte aanhang en overleefde dankzij de gerealiseerde meerwaarde bij het verkoop van hun spelers. De club verloor door het Bosmanarrest op korte termijn zijn belangrijkste inkomensbron en degradeerde in 1996-'97 naar de 2de klasse. FC Brugge bezit een provinciegrens-overschrijdend marktpotentieel van ongeveer 950 000 potentiële consumenten en is daarmee na Anderlecht en Standard Luik de club met het derde grootste potentieel in ons land. Het heeft tot gevolg dat enkel in het zuidwesten van de provincie en in de Westhoek een potentiële plaats is voor een tweede club. De centrale functie topvoetbal in Brugge situeert zich op een niveau dat de stedelijke hiër-

Figuur 1
De ruimtelijke impact van FC Brugge



Figuur 2
De ruimtelijke impact van RC Harelbeke



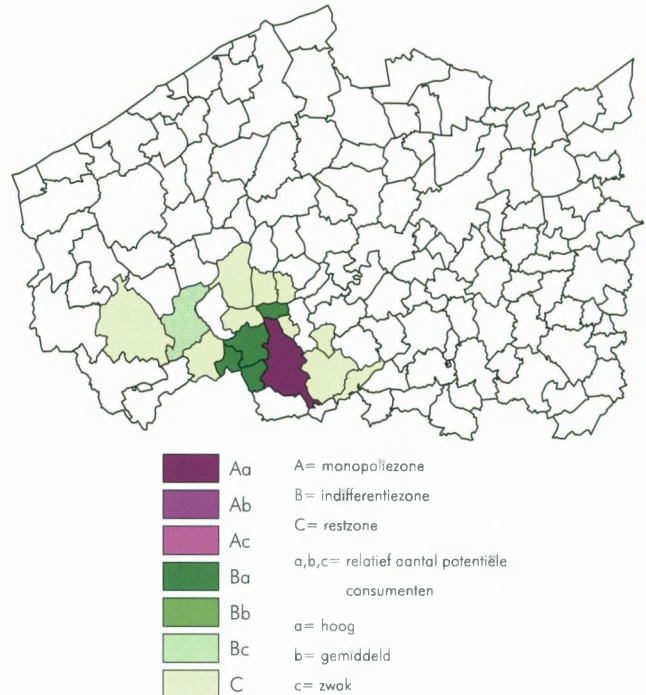
archie van de kern overstijgt. Het voetbalniveau bevindt zich namelijk op een regionaal stedelijk niveau dat theoretisch in Gent zou verwacht worden. We spreken hier van een functionele substitutie van Gent door Brugge. FC Brugge behoort samen met Standard Luik en SC Anderlecht tot de clubs die de uitbouw van anderen belemmert en de aanwezigheid van verbindingswegen resulteren in een toenemende impact van deze clubs. Voor FC Brugge zorgden de E40 - waardoor toeschouwers uit Oost-Vlaanderen komen - en de A17 naar Kortrijk voor een uitbreiding van het geografisch bedieningsgebied.

RC Harelbeke vertoefde in de periode 1995/96-2000/2001 in de 1ste klasse. Het marktareaal van de club was samen met dat van SC Lokeren Waasland Sint-Niklaas het kleinste van alle eerste klasse clubs en bedroeg amper 95 000 potentiële consumenten. Het omvatte enkel de kern-gemeente als monopoliezone (zie figuur 2). De oorzaken van de beperkte ruimtelijke impact van RC Harelbeke naast de aanwezigheid van FC Brugge zijn:

- psychologische, namelijk het "af dalen" van stedelijk hiërarchisch niveau. Deze factor zorgde ervoor dat potentiële consumenten uit de regionale centra Kortrijk en Roeselare de centrale functie "topvoetbal" aangeboden in Harelbeke niet consumeerden;
- de aanwezigheid van de taalgrens die voor de meeste clubs (uitzonderingen Anderlecht en in mindere mate Standard Luik maar wel voor Exc. Moeskroen) een harde barrière is;
- het overaanbod van clubs in de regio in de lagere nationale afdelingen

KV Kortrijk vertoefde in het seizoen 1998-'99 in de hoogste afdeling en degradeerde nadien in twee jaar naar de

Figuur 3
De ruimtelijke impact van KV Kortrijk



3de klasse waar het "failliet" werd verklaard. Het marktareaal van de club omvatte 170 000 potentiële consumenten (zie figuur 3). De aanwezigheid van een topclub in Kortrijk zorgt echter voor een lokale maar beperkte marktstrijd met RC Harelbeke en in mindere mate met Moeskroen die een sterke gerichtheid op Wallonië vertoont.

KV Oostende promoveerde samen met KV Kortrijk naar de 1ste klasse en degradeerde sindsdien in 3 jaar naar de 3de klasse. Het marktareaal van de club bedroeg amper 106 000 potentiële consumenten (zie figuur 4).

De oorzaak ligt bij de ruimtelijke uitstraling van FC Brugge waardoor de club zelfs in de eigen kerngemeente geen monopolie bezat. De aanwezigheid van deze ruimtelijke barrière en de Noordzee impliceert dat de enige potentiële groeizone van de club de relatief dunbevolkte Westhoek is. Deze situatie werd door de voorzitter meerdere malen aangehaald om het geringe succes en de beperkte financiële slagkracht te verklaren.

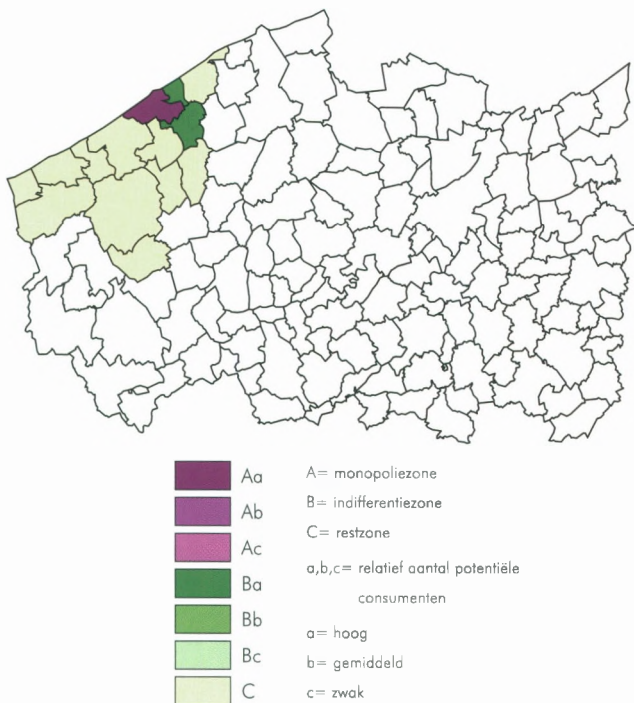
De toekomst?

"Als je het gezond verstand laat spreken, is een fusie de beste oplossing. Niet alleen bij ons, in het hele land" (Geert Sustronck, voorzitter RC Harelbeke, Knack, 28/01/98).

De fusieplannen

In het seizoen 2001-2002 zal, indien alle huidige eerste klassers aan de proflicentie voorwaarden voldoen, slechts één club uit West-Vlaanderen in de hoogste afdeling uitkomen. Uit bovenstaande gegevens blijkt al duidelijk dat deze situatie voorspelbaar was. Enkel FC Brugge bezit

Figuur 4
De ruimtelijke impact van KV Oostende



namelijk een marktareaal die de exogeen bepaalde drempelwaarde van 300 000 overschrijdt.

Toch kan in de theoretisch ontwikkelde 1ste klasse met 14 clubs een tweede club in de economisch interessante en bevolkingsrijke regio Zuidwest-Vlaanderen gelokaliseerd zijn. Zuidwest-Vlaanderen is een economisch welvarende actieve streek, maar de regio wordt momenteel gekenmerkt door een sterke versnippering van de financiële inbreng van bedrijven in het lokale voetbal waardoor een overaanbod van clubs in de lagere nationale reeksen ontstaat. De 1ste klasser RC Harelbeke met een budget van amper 90 miljoen BEF in het seizoen 2000-2001 was wegens gebrek aan lokale en/of regionale interesse verplicht een Duitse sponsor aan te trekken. Het sterke lokalisme gecombineerd met de plaatselijke mecenas-cultuur in de regio heeft als gevolg dat de bespreekbaarheid van fusies moeilijk liggen⁶. Uit de recente ontwikkelingen kan voor het behoud en de uitbouw van een topclub echter maar één conclusie getrokken worden:

De potentiële fusies

Deze kortetermijnvisies leiden tot de huidige desastreuze situatie in de regio. De oplossing zal uiteindelijk een fusie worden, gecombineerd met het verdwijnen van bepaalde clubs. Bij het creëren van een fusieclub moeten vooraf enkele vragen gesteld worden:

- Waar moet de club gelokaliseerd zijn?
- Welke clubs moeten door deze grote fusie samengaan?
- Welke moeten volledig verdwijnen?

Uit de empirische analyse blijkt duidelijk dat de locatie in Harelbeke niet het gewenste resultaat geeft. De bevolking van de regionale steden Kortrijk en Roeselare consumeren

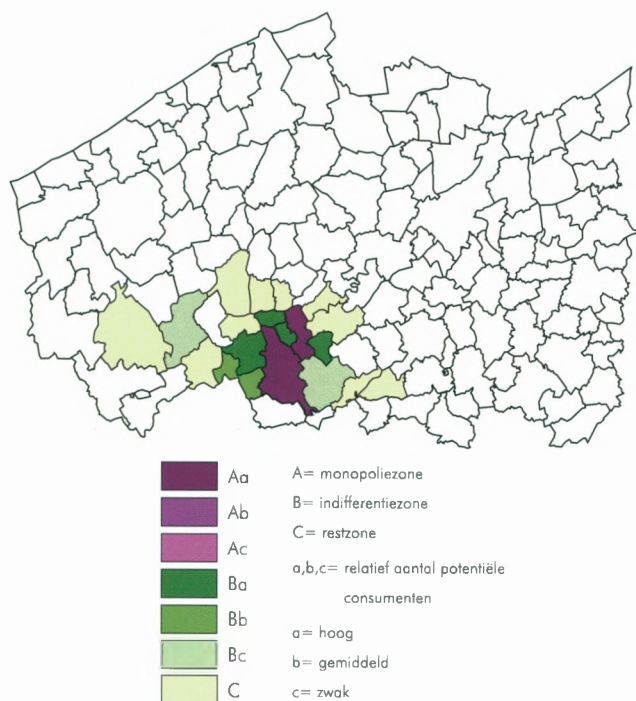
deze aangeboden dienst niet. De nieuwe fusieclub moet bovendien gerelocerd worden naar een locatie waar de ruimtelijke concurrentie met Moeskroen en Brugge minimaal is. De aanwezigheid van de taalgrens als barrière, de semi-permeabiliteit van een provinciegrens en de psychologische factor van de stedelijke hiërarchie impliceren dat de club op een verbindingssas tussen de twee regionale steden Kortrijk-Roeselare of tussen Kortrijk en de voetbalhistorische stad Waregem ingeplant moet worden. Een bijkomende voorwaarde bij het creëren van een topclub in deze regio is het elimineren van rechtstreekse concurrenten in de hoogste twee afdelingen waardoor SV Ingelmunster, met een gemiddelde van amper 1 000 toeschouwers zou moeten verdwijnen.

Bij de analyse werd in fases gewerkt waarbij eerst een fusie tussen Kortrijk en Harelbeke bekeken werd. Het geografisch bedieningsgebied van de fusieclub wordt weergegeven in **figuur 5a**. Deze fusieclub bezit door de aanwezigheid van de monoliet FC Brugge een marktareaal van 247 000 waarvan zich 102 000 potentiële consumenten, die ruimtelijk enkel de twee kerngemeenten omvat, in de monopoliezone bevinden. Het fuseren van beide clubs zou resulteren in een afname van het marktareaal bij FC Brugge (-87 500), Anderlecht (-29 500) en Moeskroen (-42 000). Bij het nader bekijken van het geografisch bedieningsgebied van de fusieclub constateerden we een relatieve zwakke consumptie van het product Kortrijk-Harelbeke in Roeselare, Izegem, Ledegem, Ingelmunster, Waregem, Avelgem en Wielsbeke. De combinatie van een potentieel consumentenaantal die de drempelwaarde niet overschrijdt en een relatieve lage consumptie in het geografisch bedieningsgebied resulteert in een conclusie dat deze fusieclub op lange termijn niet levensvatbaar is en een grotere fusie noodzakelijk is.

Bij een uitbreiding met Roeselare zouden Ledegem, Lendelede, Moorslede, Staden, Ardooie, Ingelmunster, Izegem en Roeselare voor het grootste gedeelte naar de fusieclub kunnen gericht zijn. Deze ruimtelijke uitbreiding zou echter impliceren dat de fusieclub in sterke concurrentie zou treden met FC Brugge waardoor deze gemeenten eerder in de monopolistische concurrentiezone zouden terecht komen en het marktareaal zou toenemen met een waarde variërend tussen 45 000 en 87 000 potentiële consumenten. Op lange termijn zouden Wevelgem, indien de lokale 3de nationaler zou geëlimineerd worden, Kuurne, Lendelede en Ledegem, de gemeenten gelokaliseerd tussen beide regionale steden naar de monopoliezone kunnen evolueren en het totale marktareaal naar een waarde tussen de 309 000 en 346 000 potentiële consumenten brengen. Het creëren van deze fusieclub zou het marktareaal van FC Brugge (-74 000) en SC Anderlecht (-5 000) beïnvloeden.

De grote impact van FC Brugge in de potentiële inbreng van Roeselare en de historisch beperkte uitstraling van het voetbal in deze stad zorgen ervoor dat een tweede optie, namelijk een fusie met SV Waregem, theoretisch in de mogelijkheden ligt. In de richting van Waregem is de impact van FC Brugge zwakker en zijn een aantal gemeenten momenteel niet door het product topvoetbal bedekt (**zie figuur 5b**). Een fusie met SV Waregem levert een bijdrage van 95 500 potentiële consumenten en de fusieclub zou een totaal marktareaal van 342 000 bezitten waarvan

Figuur 5a
De ruimtelijke impact van Harelbeke-Kortrijk

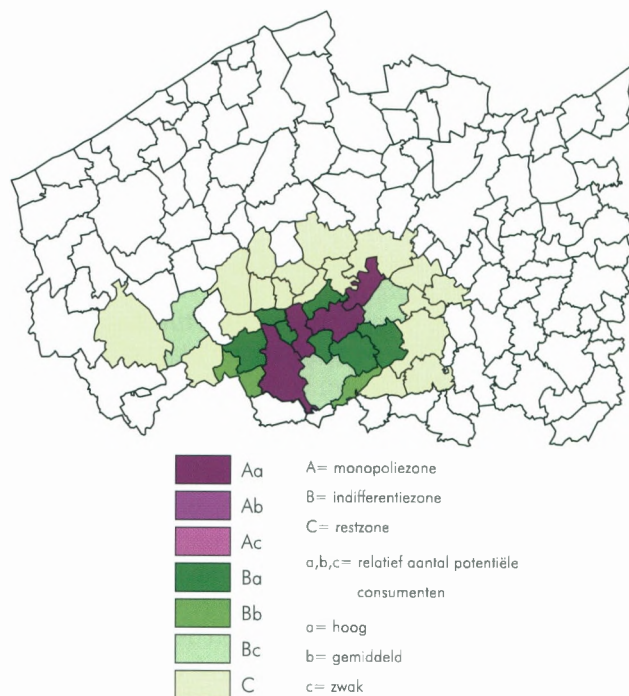


152 000 in de monopoliezone. Het marktareaal van FC Brugge zou dalen met amper 23 500, dat van SC Anderlecht zou 13 500 en AA Gent 5 000 potentiële consumenten inleveren in de restzone.

Besluit

Na een reorganisatie zou in West-Vlaanderen in een marktgeoriënteerde en geprofessionaliseerde topklasse plaats zijn voor twee clubs: FC Brugge en een fusieclub FC Zuidwest. Het creëren van een nieuwe club 'Zuid West-Vlaanderen' moet geassocieerd worden met het elimineren in de hoogste twee afdelingen van bepaalde lokale clubs, zoals Ingelmunster, die volgens het stedenhiërarchisch principe boven zijn niveau geplaatst is. De potentiële fusiemogelijkheden wijzen in twee richtingen, waarbij de kern van de fusie uit Kortrijk en Harelbeke komen, gecombineerd met enerzijds Roeselare of Waregem. De beste keuze zou natuurlijk een totale fusie zijn, maar in de praktijk zal de lokalisatie van en de onderlinge afstand tussen de verschillende centra en hun respectievelijke geografische bedieningsgebieden voor problemen zorgen. Uit de twee opties met drie clubs blijkt door de aanwezigheid van een beperktere ruimtelijke concurrentie met de monoliet FC Brugge en de aanwezigheid van de historische club SV Waregem, de keuze Kortrijk-Harelbeke-Waregem met een relocatie naar een nieuw stadion gelokaliseerd binnen deze driehoek mijn voorkeur te genieten. Het marktareaal van deze club overschrijdt met zijn 342 000 de drempelwaarde en zou qua grootte de tiende plaats innemen in de nieuwe topklasse met 14 clubs.

Figuur 5b
De ruimtelijke impact van Harelbeke-Kortrijk-Waregem



1 Bale J. (1988) The place of "place" in cultural studies of sport, *Progress in Human Geography*, 12, 4, p 507-524

- 2 Na het geval Roeselare stelde D'Hooghe (uitvoerend comité KBVB) voor om het minimum loon van 1,092 miljoen BEF op te trekken naar 2,87 miljoen BEF. Het centrum voor gelijke kansen en racismebestrijding (Centrum Leman) en Jean-Marie De Decker stelden zelfs een minimumloon van ongeveer 5 miljoen voor. De profliga was akkoord met het voorstel D'Hooghe maar niet voor spelers tussen de 18 en 23 jaar. Voor deze categorie wilden ze een minimumloon van slechts 1,43 miljoen. Aangezien de meeste Afrikaanse spelers zich in deze leeftijdsklasse bevinden wordt dit terug een maat voor niets en zal het Belgisch voetbal in het seizoen 2001-2002 nog meer overspoeld worden door niet-EU (Afrikaanse)-spelers.
- 3 Deze selectie gebeurde volgens een mathematisch model (model Dejonghe) dat rekening houdt met de bestaande huidige situatie en is terug te vinden in mijn doctoraatsverhandeling "De noodzaak aan exogeen opgelegde economisch-geografische principes bij het professionaliseren van het door endogene factoren ontstane wereldsportstelsel; Gevalstudie: Het lokalisatievraagstuk van het topvoetbal in België" Dejonghe T., 2001, eigen uitgave, Gent, p. 420-497.
- 4 De uitgewerkte versie vindt u in Dejonghe T., 2001 op cit., p341-349
- 5 De penetratiegraad is een relatieve waarde die weergeeft in welke mate het topvoetbal in een gemeente geconsumeerd wordt. Het is een waarde per 10.000 inwoners waarbij 45,18 de gemiddelde waarde is. Indien de waarde in een gemeente lager was dan 15,06 werd de dienst topvoetbal als niet-geconsumeerd beschouwd.
- 6 De fusie in 1999 van FC en SK Roeselare tot SV Roeselare resulteerde in het herontstaan van FC Roeselare in het seizoen 2000-2001. De eventuele fusie na het seizoen 2000-2001 tussen SV Ingelmunster en FC Izegem sprong terug af en of Wevelgem en Kortrijk gefusioneerd zullen zijn in het seizoen 2001-2002 is momenteel ook nog de vraag.

Sport en toerisme

Rik De Keyser

beheerder-directeur WES

Christiane Gunst

stafmedewerker

Het sportief toerisme vormt een aantrekkelijk marktsegment voor de toeristisch-recreatieve sector en biedt als dusdanig interessante opportuniteiten om de marktpositie van een toeristische plaats of regio te versterken. Beleidsmatig stellen zich evenwel een aantal belangrijke keuzes die goed moeten worden ingevuld om tot een succesvolle actie te komen.

Toerisme en sport zijn nauw met mekaar verbonden. Toerisme is op vandaag niet denkbaar zonder sport. Omgekeerd kan geen enkele van de grote sportevenementen plaatsvinden zonder de hulp van de reisindustrie. Het sportgebeuren stimuleert bovendien de toeristische sector om producten en arrangementen rond sport uit te werken. Toerisme en sport bevruchten elkaar.

Men kan deze thematiek vanuit twee invalshoeken bekijken. Er is op de eerste plaats wat we noemen het sportief toerisme waar sportactiviteiten een belangrijke component tot zelfs de hoofdcomponent vormen van een dagtrip of een langer verblijf. Op de tweede plaats zijn er de sportevenementen die door hun aantrekkingskracht aanzienlijke toeristenstromen tot stand brengen. In dit artikel gaan we dieper in op beide invalshoeken en schetsen we het belang van het sportief toerisme voor onze regio. We eindigen met een aantal beleidsaanbevelingen.

Sportief toerisme

Binnen de reis- en vrijetijdssector onderscheiden we diverse gespecialiseerde marktsegmenten zoals bijvoorbeeld familievakanties, stedentrips, avontuurlijke reizen, enz.. Ook het sportief toerisme is een dergelijk segment. Het sportief toerisme vindt zijn oorsprong in de aandacht die de consument heeft voor zijn gezondheid, welzijn en kwaliteit van het leven. Deze houding resulteert in sportdeelname. Daaruit vloeit ook de behoefte voort om deze sportbeoefening verder te zetten tijdens bijvoorbeeld een vakantie.

De consument hecht dus meer dan vroeger belang aan het sportieve binnen zijn vakantie en vrije tijd. Voorwaarde is echter dat hij dit sportieve op een ontspannende manier kan beleven zonder dat dit zware voorafgaande trainingen en fysieke inspanningen vraagt. Het recreatieve sportieve element staat ver af van het zuiver sportieve dat gericht is op prestatie en krachtsinspanning, en combineert sport met *fun* en *wellness*. *Fun* refereert naar het verlangen om zich uit te leven en zijn grenzen te verleggen. *Wellness* staat voor zich goed voelen, belang hechten aan een gezond lichaam, maar binnen een sfeer van plezierige ontspanning.

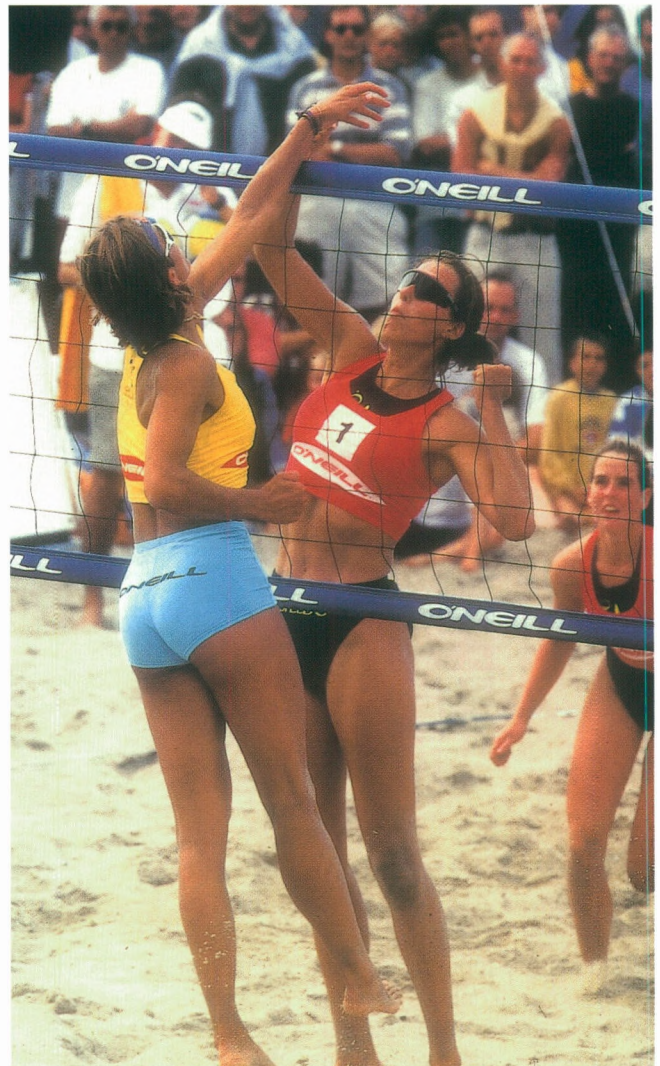


foto: Dienst Toerisme Knokke-Heist

In die optiek is sport een component geworden van het zich ontspannen. Toeristen beoefenen sport om iets nieuws te proberen, om een ongekende kant van zichzelf te ontdekken of om de batterijen weer op te laden. Binnen de vraag naar sportief toerisme kunnen we een onderscheid maken tussen actieve en passieve sportrecreatie. Met actieve sportrecreatie bedoelen we dat de vakantieganger/recreant effectief één of meerdere sporten beoefent. Een passieve sportrecreant woont als toeschouwer een sportevenement bij.

In het geval van actieve sportrecreatie kan de vakantieganger of recreant het sporten beschouwen als de hoofdreden voor de vakantie of dagtrip. Het kan ook een nevenactiviteit zijn en kaderen binnen het geheel van ontspannende activiteiten. Wanneer het sportieve de hoofdreden van een vakantie uitmaakt spreken we van een sportieve vakantie. Voorbeelden zijn skivakanties, fiets-, zeil-, golf- en wandelvakanties. Heel het jaar door worden er verschillende types sportieve reizen aangeboden op de toeristisch-recreatieve markt. Er worden ook continu nieuwe sporten gezocht om de vakantiebeleving nog aantrekkelijker en spannender te maken.

Indien de sportieve component een nevenactiviteit vormt naast andere vakantieactiviteiten die de hoofdmoot vormen, dan spreken we over sportieve vakantieactivitei-

ten. Voorbeelden hiervan zijn een dagje paardrijden of zeilen tijdens een rustvakantie.

In doorsnee is de consument niet echt een sportieveling (zie ook verder). Hij is wel vragende partij voor een groot sportaanbod, maar als puntje bij paaltje komt is zijn sportconsumptie ver beneden zijn vraag. We stellen ook vast dat de ambiance die rond sportactiviteiten hangt, de toerist soms meer aanspreken dan de beoefening zelf. De sportambiance wordt een substituut voor sportbeoefening (zie bijvoorbeeld de opgang van het beachvolleybal).

Tegenover deze vraag staat een aanbod voor sportief toerisme en sportieve recreatie (zie ook figuur 1). We refereren in dit verband naar acties die de private en publieke toeristische sector nemen om tegemoet te komen aan de vraag van de consument en om hem te stimuleren om vakanties en dagtrips te ondernemen in het kader van sportieve recreatie.

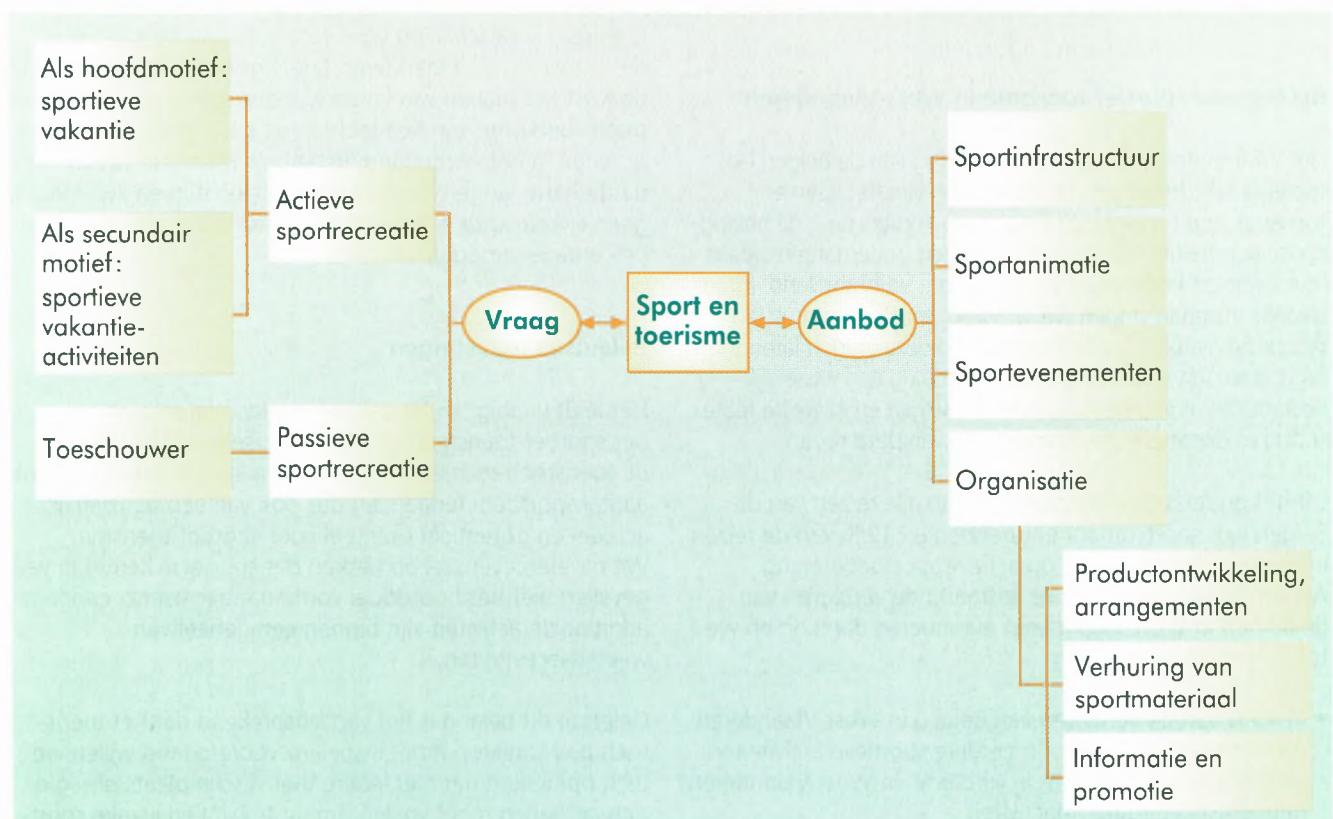
Langs de aanbodzijde merken we dat zowel de private toeristische actoren als de overheidssector met zijn diverse echelons inspelen op de vraag naar sportief toerisme. De toeristische overheid creëert vooral het kader waarin het sportief toerisme zich ontwikkelt. De private sector zorgt er voor dat aan de vraag van de consument concreet wordt voldaan via aangepaste productontwikkeling onder de vorm van bijvoorbeeld arrangementen.

Sportief toerisme speelt zich meestal outdoor af in een bepaald kader. Uit onderzoek blijkt dat dit kader (natuurlijke of stedelijke omgeving, landschap...) soms even belangrijk is als het sportieve zelf. Men beleeft als het ware de bestemming via sportieve activiteiten. Dit is zeker het geval bij fietstochten. De belangrijke taak die de openbare sector heeft inzake de verfraaiing van het openbaar domein en het landschap heeft dus ook zijn positieve repercussie op het sportief toerisme.

Sportevenementen

Het bewustzijn dat de organisatie van sportevenementen kan bijdragen tot het succes van een toeristische bestemming wint veld. Grote sportevenementen zoals Euro 2000, de Olympische spelen enz. zijn belangrijke toeristische attracties geworden en brengen een aanzienlijke toeristenstroom teweeg. We spreken van een primaire en secundaire toeristenstroom. De primaire toeristenstroom heeft betrekking op de deelnemers aan het evenement zelf. Zo komt een derde tot de helft van de deelnemers aan de New York marathon van buiten de Verenigde Staten. De secundaire toeristenstroom heeft betrekking op het reisverkeer door toeschouwers en ontstaat als gevolg van de aandacht van de massamedia voor de stad, de regio of het land waar het evenement plaatsvindt. Men stelt diverse motieven voorop om een groot sportevenement aan te trekken:

Figuur 1
Vraag en aanbod inzake sport en toerisme



- men rekent op de versterking van de naambekendheid en het imago van de gaststad, regio of land. Men hoopt door het nalaten van een goede indruk bij de organisatie van het evenement een nieuw potentieel cliënteel te kunnen aantrekken of de terugkeerintentie van het bestaand cliënteel te verhogen;
- er zijn de economische voordelen verbonden aan de investeringen ten behoeve van het evenement en de toegenomen toeristische vraag die additionele inkomsten, zowel voor de private sector via gestegen verkoop als voor de publieke sector via gestegen belastingen, en additionele werkgelegenheid genereert;
- de aantrekkingskracht van de locatie waar het evenement plaatsvindt als mogelijke vestigingsplaats voor economische bedrijvigheid kan worden versterkt;
- dankzij het evenement wordt bestaande sportinfrastructuur gerenoveerd of aangepast aan de moderne noden, en/of bijkomende sportinfrastructuur gecreëerd die finaal ook de lokale bevolking en lokale sportclubs ten goede komt;
- men neemt finaal aan dat sportevenementen een positieve stimulans zijn voor de interesse in sport- (beoefening) in het algemeen.

Niet steeds worden al deze doelstellingen gerealiseerd. Bij de evaluatie van Euro 2000 in speelstad Rotterdam kwamen bijvoorbeeld volgende bevindingen aan het licht:

- er was een zeer hoge waardering van de Rotterdamse bevolking voor het evenement: 92% van de inwoners was na afloop trots op hun stad;
- het financieel resultaat was positief;
- het promotie-effect blijkt evenwel gering te zijn. De bekendheid van Rotterdam in het buitenland is iets gestegen. Het imago van de stad is na Euro 2000 evenwel niet positiever dan daarvoor.

Belang van sportief toerisme in West-Vlaanderen

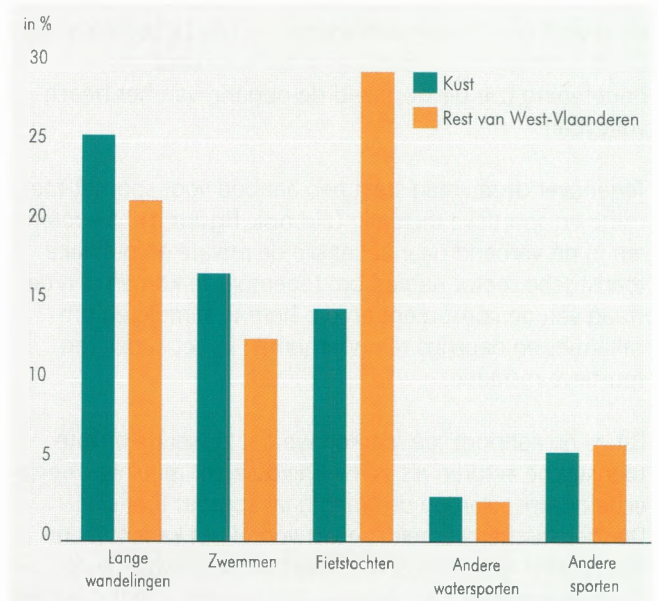
Het WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen laat toe enig licht te werpen op het belang van het sportief toerisme. In dit onderzoek vragen we immers naar de belangrijkste activiteiten die de ondervraagden ondernamen tijdens hun lange en korte vakanties in binnen- en buitenland. In tweede instantie vragen we op welk aspect de nadruk lag tijdens het verblijf. De antwoorden op deze vragen laten toe na te gaan in welke mate sportbeoefening een wezenlijk bestanddeel is van de reizen van de Belgen en in welke mate sport het dominerende thema vormt van deze reizen.

Uit het onderzoek blijkt dat 53% van alle reizen van de Belgen een sportcomponent hebben en 12% van de reizen in hoofdzaak gericht zijn op actieve sportbeoefening. Als we binnen deze globale reismarkt de verblijven van de Belgen in West-Vlaanderen afzonderen dan komen we tot volgende bevindingen:

- in 49% van de verblijven van Belgen in West-Vlaanderen onderneemt men één of meerdere sportieve activiteiten;
- evenwel slechts 5% van de verblijven in West-Vlaanderen hebben sport als hoofdactiviteit.

Figuur 2

Sportieve activiteiten tijdens de commerciële reizen van de Belgische bevolking in 2000 aan de Kust en in de rest van West-Vlaanderen (met uitzondering van Brugge), WES-enquêtes 2000-01 (in % van het aantal commerciële reizen)



Op dit laatste vlak merken we een groot verschil tussen verblijven aan de Kust en in de rest van West-Vlaanderen met uitzondering van Brugge. Daar waar 28% van de korte en lange verblijven in de rest van West-Vlaanderen hoofdzakelijk gericht is op actieve sportbeoefening, is dit slechts in 4% van de verblijven aan de Kust het geval.

Ook de samenstelling van het pakket aan sportactiviteiten is enigszins verschillend voor verblijven aan de Kust en in de rest van West-Vlaanderen (zie figuur 2). Daar waar aan de Kust het maken van lange wandelingen in overwegende mate voorkomt, zijn fietstochten de belangrijkste sportieve activiteit in het Achterland. Belangrijk is ook de vaststelling dat behalve lange wandelingen, fietstochten en zwemmen, geen enkele andere sportactiviteit een noemenswaardig percentage vertegenwoordigt.

Beleidsaanbevelingen

Het leidt weinig twijfel dat het marktsegment van het sportief toerisme een belangrijk segment vormt voor de toeristisch-recreatieve sector. Er is sprake van een groot aantal sportbeoefenaars en dus ook van een aanzienlijk actueel en potentieel cliënteel voor sportief toerisme. We moeten evenwel opmerken dat sportactiviteiten in veel gevallen niet het hoofddoel vormen maar slechts een additionele activiteit zijn binnen een geheel van vrijetijdsactiviteiten.

Gelet op dit belang is het vanzelfsprekend dat het toeristisch beleid hierop moet inspelen. Voorafgaand willen we toch opmerken dat niet iedere toeristische plaats of regio zich geroepen moet voelen om uit te blinken inzake sport-

aanbod. Het is best denkbaar om op een heel andere manier een toeristisch aanbod uit te bouwen in functie van parameters als bijvoorbeeld rust, vertier, natuur... Het is een eerste en fundamenteel strategische keuze die elke toeristische plaats of regio moet maken.

Een tweede keuze betreft het belang dat men aan de sport wil toekennen binnen het geheel van het toeristisch aanbod. Er zijn twee mogelijkheden:

- men opteert voor het versterken van het sportaanbod als verrijking van het toeristisch totaalproduct naast bijvoorbeeld cultuur en andere aantrekkingselementen;
- men creëert een sportaanbod dat tot doel heeft een specifiek sportief profiel aan de bestemming te bezorgen.

In het eerste geval is het sportief luik een mogelijke maar niet determinerende optie binnen de vrijetijdsbesteding van de toerist-recreant. Het is een extra, additioneel element binnen het globaal toeristisch product. In de tweede optie wil men zichzelf promoten als een sportieve bestemming met heel wat mogelijkheden om diverse sporten op diverse niveaus te beoefenen.

Indien men deze laatste weg opgaat is het noodzakelijk dat men zich een heel goed beeld vormt van de wijze waarop men de niche van sportief toerisme concreet wil invullen. Men moet daarbij streven naar een sportief aanbod dat voor de consument de moeite loont om zich te verplaatsen en voor de toeristische plaats de mogelijkheid biedt om zich een reputatie of een specifieke positionering op dit vlak op te bouwen. Het betekent ook dat men heel goed de verschuivingen in dit marktsegment moet opvolgen en hierin ten gepaste tijde investeren. Een continue product-aanpassing gericht op constante vernieuwing van het aanbod is nodig. Gelet op de modegevoeligheid en de variatie gewenst door de moderne consument zal men hier enig risico moeten incalculeren.

We willen ook onderlijnen dat het beleid meer inhoudt dan alleen maar voorzien in infrastructuur. Er is de organisatie van sportanimatie, maar ook bijhorende voorzieningen in verband met bijvoorbeeld de verhuring van sportmateriaal en de koppeling met bijvoorbeeld sportclubs of het logies-aanbod moeten aanwezig zijn. Het beleid heeft hier de belangrijke taak om het aanbod uitgaande van diverse actoren samen te brengen en te integreren teneinde het sportief toerisme te kunnen commercialiseren en distribueren.

In dit verband kunnen we nog volgende kanttekeningen maken:

- veel toeristische plaatsen putten zich uit in het ter beschikkingstellen van allerhande, vooral nieuwe sportinfrastructuur. Ze worden daarbij soms zeer sterk gestimuleerd door de eigen logies- of handelssector. Een ander motief is de concurrentie bij te benen. Het is de vraag of dit een goed beleid is. Het leidt in elk geval tot hoge kosten en meestal een gebrek aan rendement ten gevolge van een onvoldoende vraag;

zicht op [NOORD]zee

tijdschriften
jaarverslagen
manuals
corporate identity
newsletters
folders
boeken
catalogi
prijslijsten
drukwerk binnenhuis-
inrichting

Is het de zuurstofrijke Noordzeelucht of de voortdurende deining van de golven? Of komt het door de ongreepbare horizon? Feit is dat Goekint Graphics uit Oostende, reeds drie generaties lang, elke dag opnieuw zijn grenzen verlegt. Grafische communicatie is onze corebusiness. Van ontwerp tot postklaar pakket, in elk stadium profileert Goekint Graphics zich dynamisch als een geïntegreerd grafisch bedrijf dat de nieuwste technologieën implementeert. Voeg daarbij de integrale kwaliteitszorg door een uitgezocht team van medewerkers en u weet meteen waarom Goekint Graphics u een zee van grafische oplossingen biedt. En dat hoort ook zo, bij een drukkerij aan de kust...

GOEKINT
GRAPHICS

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

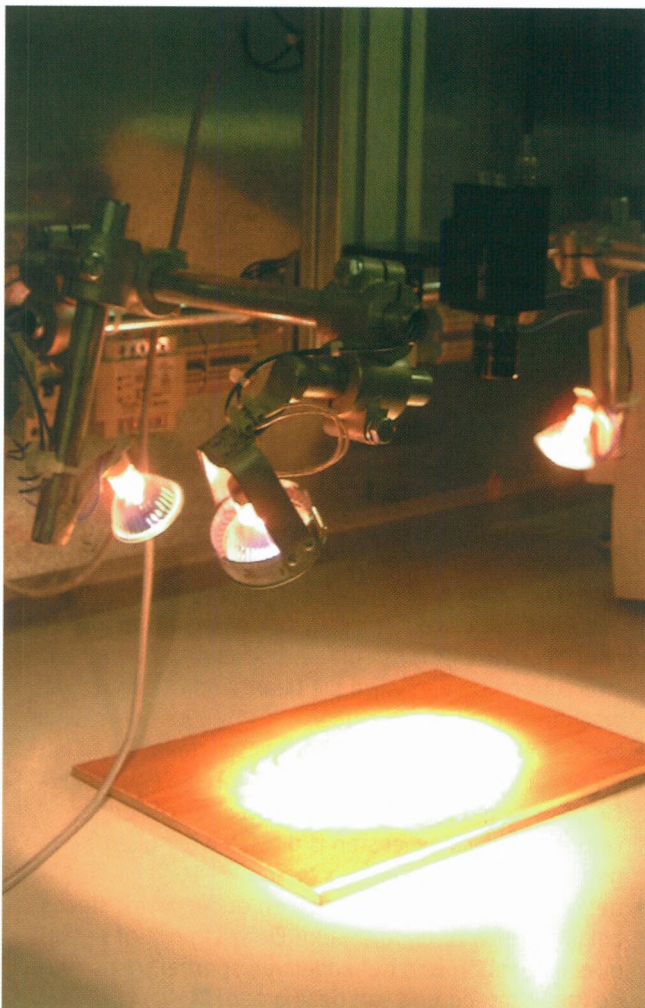
- het is belangrijk zich te differentiëren van sportaanbod dat overal beschikbaar is of wordt. De aandacht moet vooral gaan naar activiteiten die onlosmakelijk aan de toeristische plaats zelf zijn verbonden zoals bijvoorbeeld diverse watersporten aan zee, of het inbedden van ook elders voorkomende sportactiviteiten in het eigen (natuurlijk) kader zoals golf aan zee;
- het is goed om ook een deel van de inspanningen te richten op vormen van sportanimatie die in het verlengde liggen van het productaanbod en bijvoorbeeld aansluiten bij het strandgebeuren. In dit kader is het van belang ook de nodige voorzieningen te creëren voor toeschouwers;
- het sportaanbod is op de meeste toeristische plaatsen zeer verbrossend, onder meer door het feit dat het aanbod gespreid is over publieke en private infrastructuur met heel wat clubs. Dit betekent dat een grote inspanning noodzakelijk is om dit aanbod te organiseren en structureren op een wijze die beantwoordt aan de verwachtingen van het cliënteel;
- het is evenzeer van belang om het sportaanbod te integreren in de lokale toeristische organisatie en beleid. Gezien we hier meestal spreken over verschillende verantwoordelijke diensten is dit voorwaar geen gemakkelijke taak;
- het segment van de 55-jarigen en ouder wordt steeds belangrijker voor de reismarkt. De vraag rijst of er voldoende aanbod is in het kader van sportief toerisme dat op maat gesneden is van deze groep. ■

Bedrijf in de kijker: UNILIN

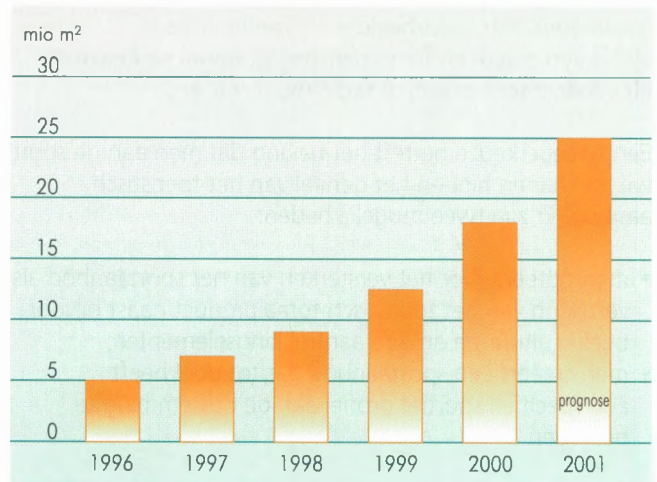
Inleiding

Er zijn grote werken aan de gang bij de afdeling Unilin Decor in Wielsbeke: het bedrijf is nog voortdurend aan uitbreiding toe. Unilin Decor is de afdeling van Unilin waar het bekende Quick-Step laminaatparket geproduceerd wordt. In het kader van dit dossiernummer 'Sport en economie' hadden wij een gesprek met de heer Philiep Caryn, Marketing Manager Quick-Step over de sponsoring van 'hun' wielerploeg MAPEI QUICK-STEP.

In 1960 startte Unilin in Ooigem, deelgemeente van Wielsbeke, met de productie van vlas- en spaanplaten. Vier decennia later is het West-Vlaamse bedrijf met een omzet van 20 miljard BEF (500 miljoen EURO) marktleider in de Benelux in de sector van hout- en vlasspaanplaten en veroverde het dankzij een intensieve verticale integratie een plaats bij Europa's grootste producenten van spaanplaat, MDF, gemelamineerde spaanplaat, meubelpanelen, soft-formelementen, dakelementen (Unilin Systems) en laminaatparket (Unilin Decor).



Omzetcijfers Quick-Step laminaatvloeren in miljoen m²



Vier op een rij

De Unilin groep is opgedeeld in vier business units of productiegroepen, verspreid over zeven Belgische productievestigingen, één in Frankrijk, één in Nederland en recentelijk ook één in de Verenigde Staten. Door de samenwerkingsovereenkomst met Columbia Flooring Inc. werd de eerste productievestiging voor Quick-Step Laminaatvloeren op Amerikaanse bodem verworven.

Samen tellen zij 1.500 medewerkers en vormen ze een volledig geïntegreerd geheel. Een uniek gegeven waarmee Unilin een belangrijk voordeel heeft tegenover de concurrenten. Een voorbeeld: voor de productie van Quick-Step laminaat kan Unilin een beroep doen op zowel een eigen, gloednieuwe MDF fabriek in Bazeilles (Frankrijk) en eigen melaminatielijnen, als eigen persen en frezen voor de afwerking van het laminaat. Hierdoor houden ze bij Unilin niet alleen de productie, maar ook de kostprijs en de kwaliteit van alle stappen in het productieproces van een laminaatvloer onder controle.

Kwaliteit

Unilin produceert door de modernste processturingen en een integrale kwaliteitscontrole producten van constante topkwaliteit. Deze inspanningen werden bekroond met het felbegeerde ISO 9002-certificaat. Daarnaast beschikt Unilin over tal van productcertificaten en is haar uitstekende kwaliteitsreputatie tot ver over de grenzen bekend. Het is het derde jaar op rij dat Quick-Step voor een nieuw product de prestigieuze onderscheiding 'British Flooring Industry Award' kreeg. Dit jaar werd die trofee uitgereikt voor de nieuwe generatie laminaatvloeren, namelijk Quick-Step PERSPECTIVE laminaatplanken.

Het zijn niet alleen de producten die in binnen- en buitenland bekend zijn, ook de renners met de truitjes van Mapei Quick-Step genieten wereldfaam. Quick-Step is de naam van de laminaatplanken met het

gepatenteerde Uniclic systeem die Unilin Decor produceert. Precies dit merk kennen we ook als sponsor van de wielerploeg Mapei Quick-Step.

Wanneer begon Quick-Step met sportsponsoring?

In 1995 was Quick-Step gedurende één jaar hoofdsponsor van de voetbalclub SV Waregem (toen actief in 1ste klasse). Gedurende een viertal jaren bleef Quick-Step het profvoetbal steunen, onder meer door te adverteren op strategisch geplaatste reclamepanelen achter het doel van verschillende stadions van 1ste klasse-ploegen. Ook als een Belgische ploeg in het buitenland speelde stond Quick-Step vaak op de reclamepanelen. Marktonderzoek wees uit dat de naambekendheid van Quick-Step flink de hoogte inging. Het rendement van de voetbalsponsoring was uitstekend.

Waarom kiest Quick-Step dan voor de overstap naar het sponsoren van de wielersport?

De evolutie van de kostprijs van de sponsoring van het profvoetbal maakte het steeds minder interessant. De instapprijzen voor de Champions League bijvoorbeeld zijn bijzonder hoog geworden, en bovendien ben je dan als sponsor lang niet de enige partner.

Toen in 1998 de wielerploeg Mapei al een aantal jaar de beste ploeg ter wereld was, besloot Quick-Step deze ploeg te sponsoren. Het internationale en zelfs mondiale karakter van de wielersport is voor Quick-Step een ideale uitgangsbasis.

De ploeg telt nu 41 renners en daardoor kan per dag aan 5 à 6 wedstrijden deelgenomen worden. Er rijdt een renner in Spanje, eentje in Italië, eentje in Frankrijk, enz.. Bijkomend voordeel van de wielersport is dat de aanwezigheid van de renners al voldoende is om je klanten gelukkig te maken. Dit in tegenstelling tot voetbalsponsoring, waar veel door de sponsor zelf georganiseerd moet worden om de klanten uit te nodigen. Wij kunnen nu de klant in de watten leggen zonder al te veel bijkomende organisatie.

Waarom precies de ploeg van Mapei ?

De eerste jaren heeft Mapei/Quick-Step schitterende resultaten behaald. Ze hebben onder meer 3 jaar op rij 4 ritten in de Tour de France gewonnen.

De ploeg bestaat uit 41 renners van 12 verschillende nationaliteiten en elke dag zijn zij in verschillende landen over de hele wereld aan het werk. Op die manier wordt Quick-Step over heel de wereld bekendgemaakt, wat goed uitkomt als je weet dat Quick-Step in 90 landen wereldwijd verkocht wordt.

Welk bedrag wordt geïnvesteerd?

Het is moeilijk om daar een cijfer op te plakken; sport-sponsoring en public relations lopen eigenlijk in elkaar over. Klantenrelaties moeten zowieso verzorgd worden, displays moeten toch gemaakt worden, Quick-Step zou ook zonder de sportsponsoring aan advertising doen, een stand op een beurs voorzien of klanten uitnodigen voor een evenement. Er zijn dus niet echt extra hoge kosten aan verbonden.



Toch enkele cijfers: het werkingsbudget van de ploeg bedraagt ongeveer 400 miljoen BEF per jaar. Daarmee worden de renners betaald, hun stages, de reis- en verblijfkosten, enz..

Hoe worden de resultaten van de sponsoring gemeten ?

Een ritoverwinning in pakweg de Tour de France heeft een publicitaire waarde van om en bij de 10 miljoen BEF: om te beginnen staat de naam Quick-Step zeven keer vermeld op de uitrusting van de renners en ook nog eens op de volgwagens. Daarnaast zijn er de talrijke vermeldingen in de geschreven pers (kranten en tijdschriften), op het nieuws en de speciale sportuitzendingen op radio en TV. Bovendien mag niet vergeten worden dat er soms 2.000.000 toeschouwers (cfr. recente wedstrijden in Antwerpen, Duitsland, Zwitserland) een belangrijke rit 'life' meemaken!

En wat als de resultaten van de ploeg niet zo schitterend zijn ?

Dit jaar is het slechtste jaar ooit, maar Mapei Quick-Step staat - eind september - nog steeds op de eerste plaats met de meeste overwinningen van alle wielerploegen. Door gezondheidsproblemen en valpartijen heeft geen enkele toprenner, waar de ploeg vorig jaar zoveel succes mee had, het hele seizoen uitgereden. De jonge renners van Mapei Quick-Step hebben hun talent ook bewezen en nog voor 45 overwinningen gezorgd. Dat is toch niet niks!

Zelfs als er geen renners van Mapei/Quick-Step winnen, komen ze meestal toch uitgebreid in beeld als ze bijvoorbeeld in een spraakmakende ontsnapping zitten.

Bovendien doet Quick-Step - naast de sportsponsoring zelf - ook nog aan promotie en advertising. Quick-Step is

bijvoorbeeld al drie jaar hoofdsponsor van het sportprogramma 'Tout le sport' op FR3, adverteert in vele landen in belangrijke sportkranten en tijdschriften, Quick-Step heeft internationale reclamecampagnes lopen op radio en TV, enz..

Quick-Step nodigt ook mensen uit om de ploeg eens life aan het werk te zien of de renners te ontmoeten. De packages die aan sommige klanten aangeboden worden, zijn soms wel tienduizenden franken waard.

Quick-Step organiseert soms wedstrijden in tijdschriften of kranten. De respons is steeds enorm; in 2001 hebben 90.000 mensen deelgenomen aan de verschillende wedstrijden in België in de hoop de aankomst van een Tour de France eens mee te maken of te mogen plaatsnemen in een volgwagen!

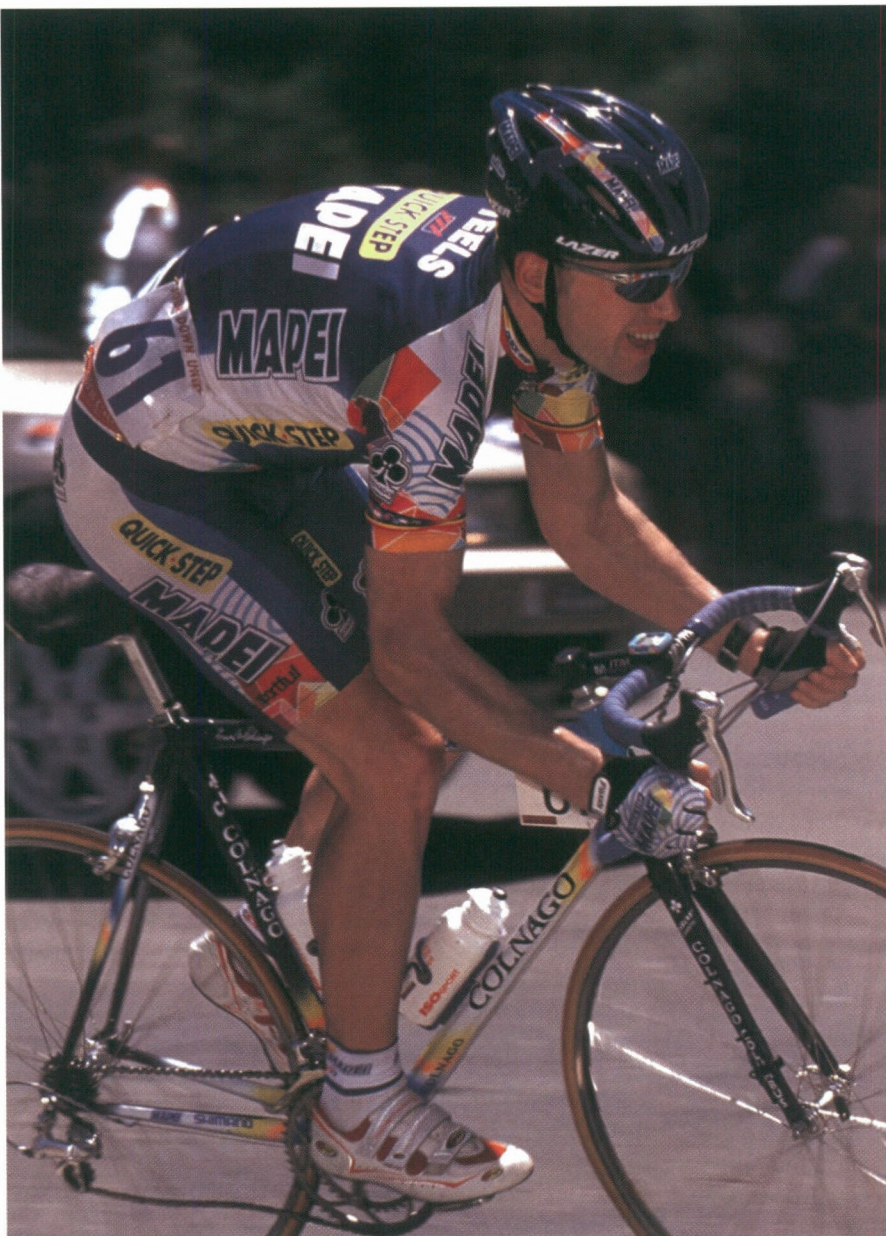
Op belangrijke regionale en nationale beurzen is Quick-Step ook stevast aanwezig.

Mapei en Quick-Step zijn de twee 'main sponsors'. Werken jullie ook op professioneel gebied samen?

Mapei is wereldwijd leider in producten voor de bouw-industrie. Quick-Step neemt produkten af van Mapei die gebruikt worden in de productie. Dankzij de samenwerking met Quick-Step heeft Mapei al belangrijke klanten kunnen binnenhalen.

Waarom wordt op de website van Quick-Step niet verwezen naar de sponsoring?

De officiële site van de wielploeg is te vinden via Mapei. Wij vermelden wel sommige rituitslagen. Wat de sponsoring betreft, hebben we op onze website wel vermeld dat Quick-Step op 15/4/2000 het truitje kocht van Johan Museeuw, waarmee hij de wielersklassieker Parijs-Roubaix won. Het truitje werd geveild op internet en de opbrengst (ruim 500 000 BEF) was bestemd voor de behandeling van een meisje dat aan een zeldzame spierziekte lijdt.

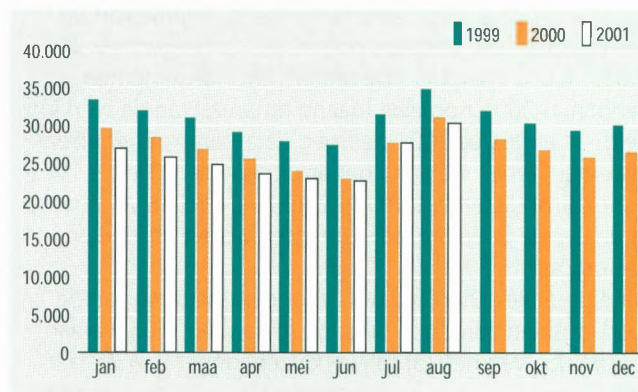


Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen¹

Nele Depestel

stafmedewerker GOM - West-Vlaanderen

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



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

Werkloosheid (bron: VDAB)

Eind augustus 2001 telde West-Vlaanderen 30.183 werklozen² (zie figuur 1). Zoals elk jaar steeg het aantal werklozen in juli en augustus ten opzichte van de vorige maanden. In juli waren er 22,0% meer werklozen dan in juni, in augustus was er nog een extra toename met 9,5% ten opzichte van juli of met globaal 33,5% ten opzichte van juni. Deze toename is het gevolg van de inschrijving van schoolverlaters bij de VDAB, het aflopen van tijdelijke contracten in het onderwijs en in het algemeen de geringere activiteit in de zomermaanden. Wanneer we het aantal werklozen van augustus dit jaar vergelijken met het aantal in augustus in de vorige jaren, dan stellen we een afname met 2,7% vast ten opzichte van augustus 2000.

Dit is weinig, zeker in vergelijking met de afname op jaarbasis in augustus 2000 (-10,8%). Reeds enkele maanden stellen we trouwens vast dat de afname van de werkloosheid op jaarbasis kleiner wordt.

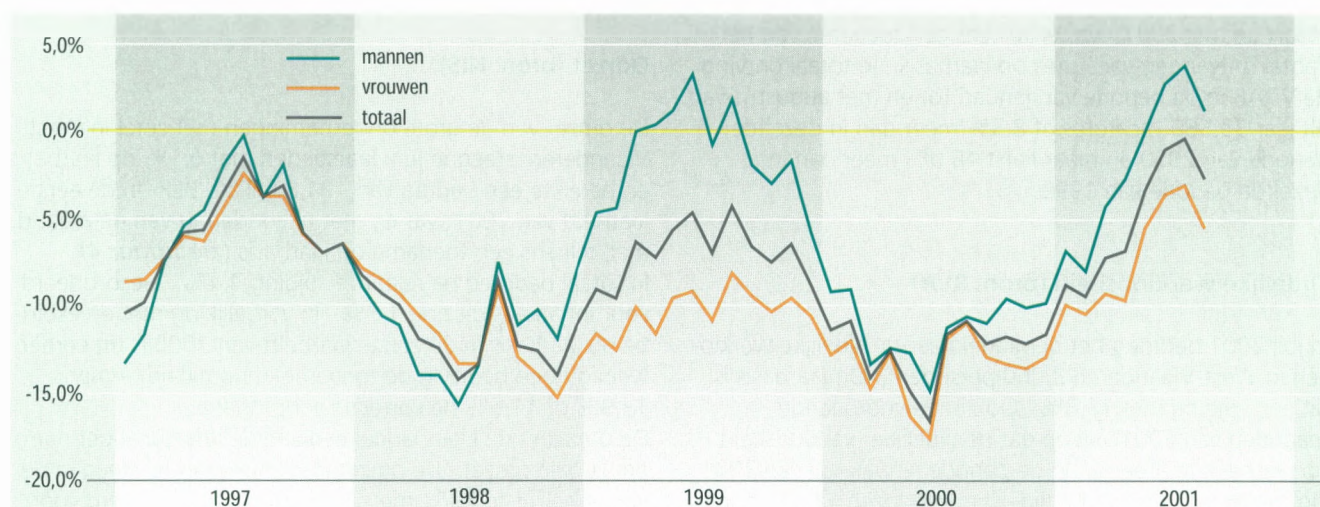
Het totaal aantal werklozen bestond in augustus 2001 uit 43,0% mannen en 57,0% vrouwen. Sedert juni 2001

stijgt het aantal mannelijke werklozen op jaarbasis. Het aantal vrouwelijke werklozen daalt nog steeds (zie figuur 2), maar het is duidelijk dat de relatieve afnames steeds kleiner worden.

In het Vlaamse Gewest waren er in augustus van dit jaar 194.690 werklozen. Hun aantal steeg met 29,3% ten opzichte van juni 2001. Op jaarbasis was er een daling met 3,0%, iets meer dus dan in West-Vlaanderen. Het totaal aantal werklozen bestaat in het Vlaamse Gewest voor 43,9% uit mannen. Ook in het Vlaamse Gewest steeg de afgelopen maanden het aantal mannelijke werklozen op jaarbasis.

In de verschillende arrondissementen van West-Vlaanderen zagen we in augustus 2001 een uiteenlopende evolutie van het aantal werklozen. In twee arrondissementen, met name Oostende (+2,1%) en Roeselare (+3,9%), was er een toename van de werkloosheid ten opzichte van augustus 2000. Ook in een aantal andere maanden van 2001 wer-

Figuur 2
Evolutie van het aantal niet-werkende werkzoekenden op jaarbasis naar geslacht in West-Vlaanderen



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

den deze arrondissementen al eens geconfronteerd met een stijging van de werkloosheid op jaarbasis. Dit was ook het geval voor de arrondissementen Brugge, Diksmuide en Kortrijk, die in augustus echter wel een afname van de werkloosheid op jaarbasis noteerden van respectievelijk 4,0%, 4,6% en 4,1%. De andere arrondissementen kenden in 2001 nog elke maand afnames van de werkloosheid. In augustus 2001 bedroeg de afname in het arrondissement Ieper 3,6%, in het arrondissement Tielt 8,1% en in het arrondissement Veurne 9,6%. De relatieve afnames in de laatste twee arrondissementen waren bovendien het grootst.

Dat vooral de schoolverlaters voor een toename van de werkloosheid zorgen in de zomermaanden, zien we aan de evolutie van het aantal werklozen jonger dan 25 jaar (zie figuur 3). Hun aantal bedroeg in augustus 10.539 personen, wat meer dan een verdubbeling is ten opzichte van juni (4.995 personen). Dit is geen reden tot ongerustheid, want het betreft een normaal seizoensfenomeen; vanaf september zal het aantal jongere werklozen opnieuw beginnen dalen. Keerzijde is wel dat het aantal jongere werklozen ook steeg op jaarbasis, dit is ten opzichte van augustus 2000, met 4,3%. Dit was niet alleen in augustus het geval, maar ook al in mei, juni en juli van dit jaar. Daarvoor zagen we de relatieve afname op jaarbasis steeds kleiner worden.

Het aantal oudere werklozen is veel minder onderhevig aan seizoensschommelingen. In augustus 2001 waren er 5.807 werklozen van minstens 45 jaar. Dit is 6,3% minder dan in augustus 2000. Ook in de vorige maanden van dit jaar daalde het aantal oudere werklozen op jaarbasis.

Werkaanbiedingen (bron: VDAB)

In vorig conjunctuuroverzicht werd reeds aangegeven dat de indicator "lopende werkaanbiedingen" niet meer opgenomen zou worden omwille van de trendbreuk die administratieve wijzingen in de afwerking van vacatures door de VDAB hebben veroorzaakt. We bespreken hier dan ook enkel de ontvangen vacatures.

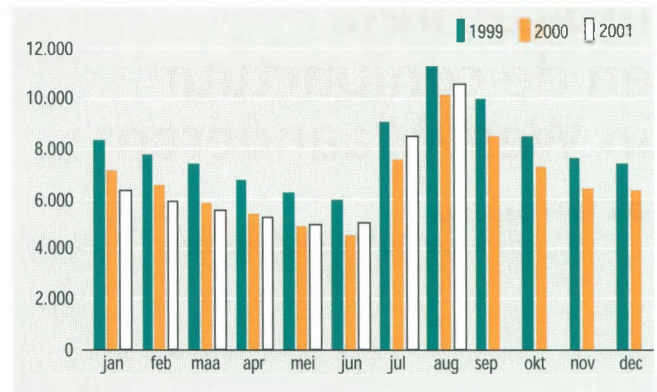
In augustus 2001 ontving de VDAB 2.923 vacatures voor West-Vlaanderen. Dit is 5,0% meer dan in augustus 2000. Met uitzondering van een lichte daling op jaarbasis in maart en mei 2001, was er telkens een toename van het aantal ontvangen vacatures op jaarbasis. In totaal ontving de VDAB in de periode van januari tot en met augustus van dit jaar 33.560 vacatures of 8,3% meer dan in dezelfde periode van 2000 en maar liefst 48,0% meer dan in dezelfde periode van 1999.

Tijdelijke werkloosheid (bron: RVA)

In juli 2001 bedroeg het gemiddeld aantal tijdelijke werklozen in West-Vlaanderen 3.060 personen³. Op jaarbasis is dit een stijging met 17,8%. Ook in de voorgaande maanden van 2001 viel op dat de tijdelijke werkloosheid op jaarbasis toeneemt. In de periode januari-juli van 2001 lag het gemiddeld aantal tijdelijke werklozen 11,5% hoger dan in dezelfde periode van 2000.

Figuur 3

Evolutie van het aantal niet-werkende werkzoekenden jonger dan 25 jaar in West-Vlaanderen



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

In het Vlaamse Gewest stellen we een veel kleinere toename van de tijdelijke werkloosheid vast (+4,8%). Gezien over een langere periode lijkt over het algemeen het gemiddeld aantal van de tijdelijke werkloosheid in West-Vlaanderen meer te schommelen dan in het Vlaamse Gewest. Eén en ander zou onder meer kunnen te maken hebben met de sterkere aanwezigheid van de secundaire sector in West-Vlaanderen, waar een stijging of daling van de economische activiteit snellere en grotere repercussies heeft op de omvang van de tewerkstelling.

Bouwvergunningen (bron: NIS)

In juni 2001 werd in West-Vlaanderen de bouw van 318 woningen vergund⁴. Dit is gevoelig minder dan het aantal in augustus 2000 (581). De statistiek van de bouwvergunningen is echter aan grote schommelingen onderhevig, waardoor het zeker niet overbodig is de evolutie van de indicator over een langere termijn te bekijken.

In het eerste halfjaar van 2001 steeg het aantal vergunningen met 3,3%. In de tweede jaarhalf van 2000 was er een afname op jaarbasis met 5,3%.

Omzet (bron: NIS)

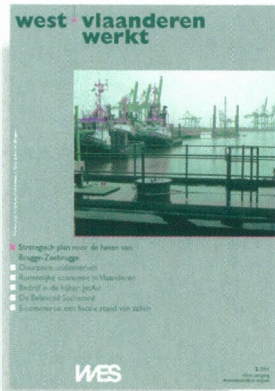
De omzet van de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen⁵ steeg in juni laatstleden met 6,1% op jaarbasis en bereikte een bedrag van 174,8 miljard BEF. In de eerste jaarhalf van 2001 was er, met uitzondering van de maand mei, telkens een toename op jaarbasis (zie figuur 4).

In totaal bedroeg de relatieve stijging 4,4%. Gecorrigeerd voor inflatie⁶ is dit nog 1,8%. In vergelijking met de evolutie op jaarbasis in de eerste jaarhalf van 2000 is dit eerder weinig: toen bedroeg de toename in nominale termen 13,9% of 11,5% na correctie voor inflatie.

De omzet in de kleinhandel evolueerde iets gunstiger dan de globale omzet. De omzet in de kleinhandel steeg in de eerste helft van 2001 met 7,7% (5,0% gecorrigeerd voor inflatie) ten opzichte van dezelfde periode van 2000. Ten

Ook in 2002 zal West-Vlaanderen Werkt ruim **4.000** lezers boeien.

U wil toch ook op de hoogte blijven?



west•vlaanderen werkt is er voor u. Het tijdschrift richt zich op het sociaal-economisch leven in de provincie West-Vlaanderen met een bijzondere aandacht voor de West-Vlaamse bedrijven.

Om geen enkel nummer te missen, kan u nu reeds **uw abonnement voor 2002 reserveren. Voor maar 25 € houden wij u een jaar lang geïnformeerd.**

Bovendien geniet u van een belangrijk voordeel als u nu intekent: u ontvangt elk kwartaal het tijdschrift West-Vlaanderen Werkt, en daar bovenop krijgt u ook een exemplaar van de studie '*Integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen*' ter waarde van **40 €**. Deze studie zal verschijnen in maart 2002.



, ik neem een **abonnement** op 'West-Vlaanderen Werkt', jaargang 2002, voor **25 €** en ontvang gratis de publicatie '*Integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen*' ter waarde van **40 €**.

Naam:

Firma:

Adres:

Klantnummer (indien reeds abonnee): **B.T.W. nummer:**

Telefoonnummer: **E-mail:**

Ik wens meerdere abonnementen, namelijk:
Bij intekening op 10 abonnementen wordt u een korting van 25 % toegestaan.

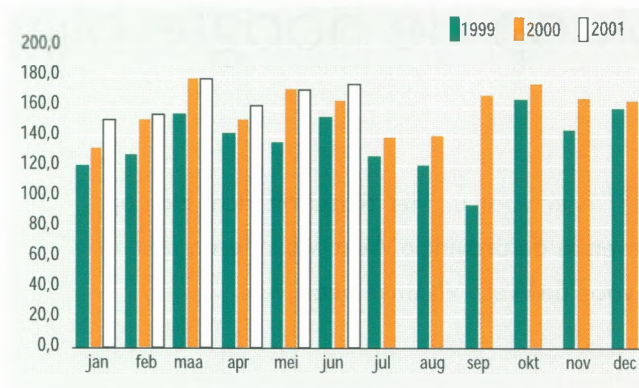
Datum: **Handtekening:**

Antwoordformulier faxen naar redactie West-Vlaanderen Werkt (050-36.31.86).
Inschrijven kan ook telefonisch (050-366.778) of per e-mail sabine.simoens@wes.be
Wij bezorgen u een factuur ter bevestiging.



Figuur 4

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



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

opzichte van de toename op jaarbasis in de eerste helft van 2000 is dit echter ook minder; toen was de omzet in de kleinhandel namelijk 13,8% (11,4% gecorrigeerd voor inflatie) hoger dan in dezelfde periode van 1999.

Investerings (bron: NIS)

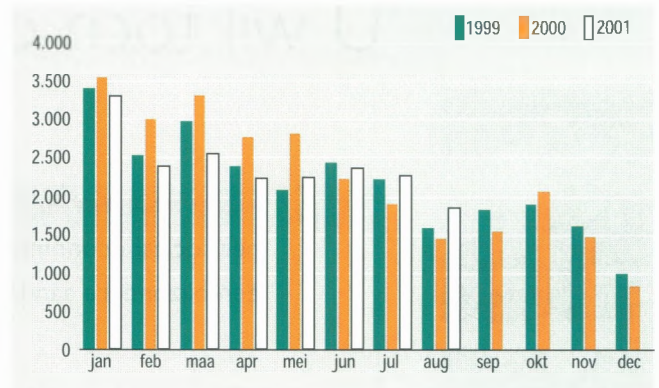
De investeringen van de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen⁷ dalen op jaarbasis en dit sedert het derde kwartaal van 2000. In juni 2001 werd voor een bedrag van 7,2 miljard BEF geïnvesteerd of 1,4% minder dan in juni 2000. In totaal bedroeg de afname in de eerste helft van 2001 zowat 7,3% op jaarbasis.

Faillissementen (bron: NIS)

In juli 2001 telde het NIS in West-Vlaanderen 29 faillissementen, of 5 meer dan in juli 2000. Ook in juni 2001 waren er meer faillissementen op jaarbasis, net zoals in

Figuur 5

Evolutie van de inschrijvingen van nieuwe personenwagens in West-Vlaanderen



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

januari en februari. In de overige maanden was er dan weer een afname op jaarbasis. Uiteindelijk waren er in de periode januari tot en met juli van 2001 evenveel faillissementen als in dezelfde periode van 2000, namelijk 326.

Uitvoer (bron: NBB)

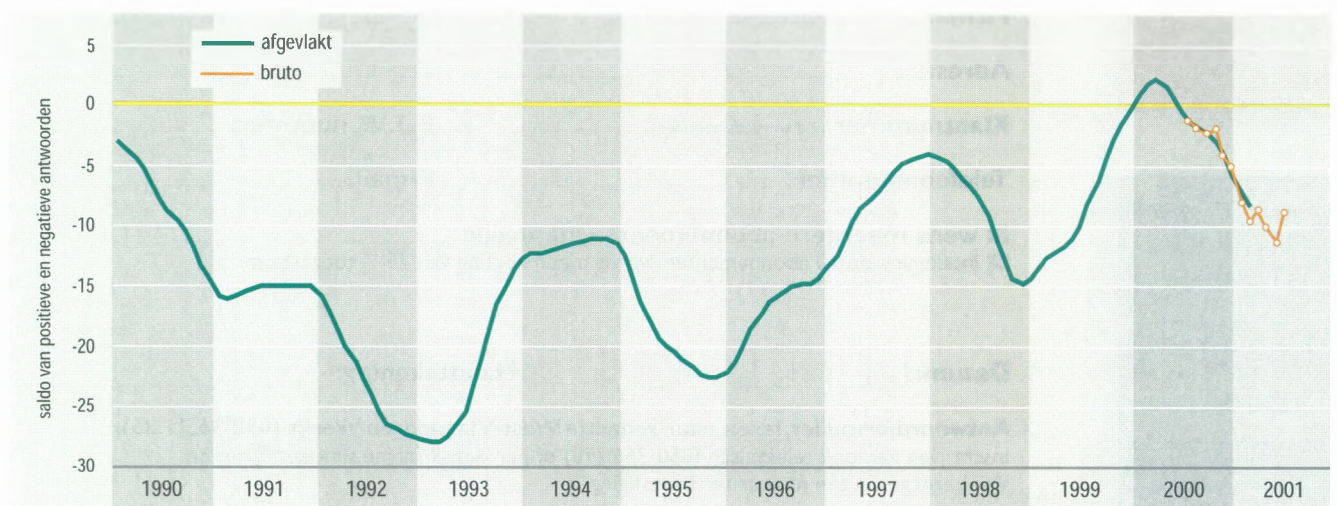
De recentste gegevens over de uitvoer van West-Vlaanderen dateren van maart 2001. In die maand lag de uitvoer 1,7% hoger dan in maart 2000. Over het eerste kwartaal van 2001 was het uitvoercijfer van West-Vlaanderen 10,7% hoger dan over het eerste kwartaal van 2000. Dit is relatief veel, maar toch minder dan de stijgingen op jaarbasis in de vier kwartalen van 2000.

Personenwagens (bron: FEBIAC)

In augustus 2001 werden in West-Vlaanderen 1.840 nieuwe personenwagens ingeschreven, wat 28,4% meer is

Figuur 6

Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen, 1990-2001



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

dan in augustus 2000. Ook in juni en juli van dit jaar werden meer wagens ingeschreven op jaarbasis, maar in alle voorgaande maanden was er een daling van het aantal inschrijvingen (zie figuur 5). Van februari tot april was de daling op jaarbasis telkens groter dan 20%. In de periode van januari tot en met augustus 2001 werden in West-Vlaanderen in totaal 8,6% minder nieuwe personenwagens ingeschreven dan in dezelfde periode van 2000.

Conjunctuurindicator van de Nationale Bank (bron: NBB)

De bruto-conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen bereikte in juli 2001 een waarde van -8,4⁸. De waarde steeg iets ten opzichte van mei en juni 2001 en de snelle daling van de brutowaarden lijkt enigszins gestopt (zie figuur 6). De afgevlakte curve, die met enkele maanden vertraging berekend wordt, daalt onafgebroken sedert mei vorig jaar. De afgevlakte curve voor de industrie, die het sterkst doorweegt in de synthetische curve, vertoont hetzelfde patroon als de globale curve. De daling van de curve voor de ruwbouw is gestopt en de brutowaarden gingen de laatste vier maanden fors omhoog. De afgevlakte curve voor de handel is voorlopig nog opwaarts gericht, maar daar zou verandering in kunnen komen: de afgelopen maanden is de trend in de brutowaarden duidelijk negatief. Het is nog de vraag welke invloed de recente aanslagen in de VS op het vertrouwen van de West-Vlaamse ondernemers zullen hebben.

Besluit

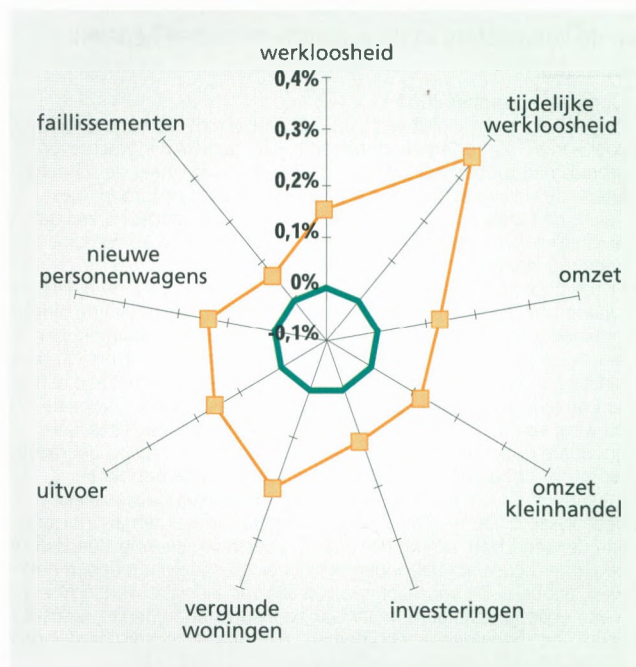
Met uitzondering van de indicator van de uitvoer, kan "de diamant van West-Vlaanderen"⁹ opgemaakt worden voor alle indicatoren die in voorgaande analyse opgenomen zijn voor het tweede kwartaal van 2001 (zie figuur 8). Wanneer we deze diamant vergelijken met deze voor het tweede kwartaal van 2000 (zie figuur 7), zien we dat heel wat indicatoren het in het tweede kwartaal van 2001 op jaarbasis minder goed doen.

Ten eerste zijn er indicatoren die in ongunstige richting evolueerden, met name de tijdelijke werkloosheid, de investeringen, de vergunde woningen en de inschrijvingen van nieuwe personenwagens. Ten tweede was de verbetering op jaarbasis van de indicatoren die toch gunstig evolueerden minder groot in het tweede kwartaal van 2001 in vergelijking met het tweede kwartaal van 2000. Dit is het geval voor de werkloosheid, de totale omzet, de omzet in de kleinhandel en de faillissementen.

Ook de indicatoren waarvan al enkele gegevens van het derde kwartaal bekend zijn, tonen dat de economie vertraagt. De daling op jaarbasis van de werkloosheid verkleinde verder in juli en augustus 2001. De tijdelijke werkloosheid en het aantal faillissementen namen in juli 2001 toe op jaarbasis. Enkel de inschrijving van nieuwe personenwagens kende een gunstige evolutie op jaarbasis in de zomermaanden.

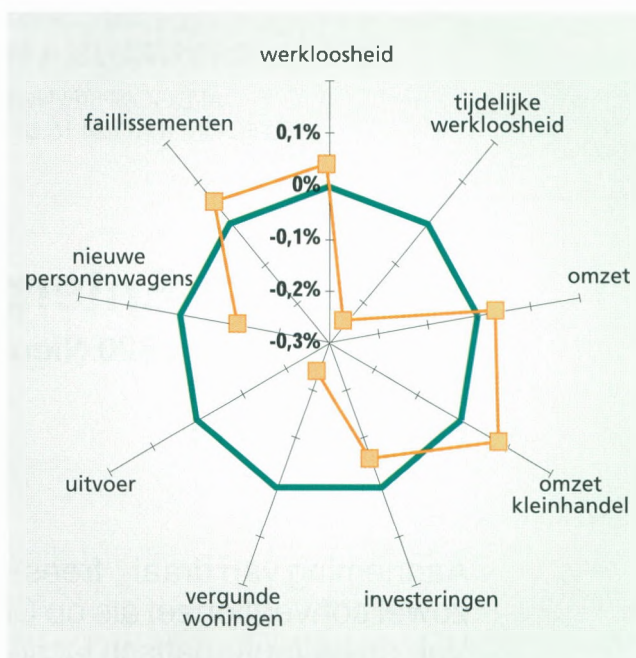
De conjunctuurindicator van de Nationale Bank bevestigt het beeld dat de sociaal-economische indicatoren geven. De synthetische conjunctuurcurve vertoont een duidelijk negatieve trend. Positief is misschien dat de vrije val van

Figuur 7
Evolutie van de sociaal-economische indicatoren in het tweede kwartaal van 2000 ten opzichte van het tweede kwartaal van 1999*



*Investerings: enkel april en mei (cijfers juni niet betrouwbaar)
Uitvoer: voorlopige cijfers
Grafische verwerking: GOM - West-Vlaanderen

Figuur 8
Evolutie van de sociaal-economische indicatoren in het tweede kwartaal van 2001 ten opzichte van het tweede kwartaal van 2000*



*Uitvoer: cijfers nog niet gekend
Grafische verwerking: GOM - West-Vlaanderen

de brutowaarden recentelijk gestopt is. Het is alleen nog de vraag of dit voor een kentering in de trend zal zorgen of dit enkel een adempauze is in de verdere afname. Wellicht zullen de recente aanslagen in de VS en de invloed hiervan op het vertrouwen van de ondernemers mee de richting van de conjunctuur in de volgende maanden bepalen.

- 1 Opmaak september 2001
- 2 Onder werklozen wordt verstaan: het aantal niet-werkende werkzoekenden. Zij vertegenwoordigen het bij de VDAB ingeschreven arbeidsmarktpotentieel. In deze groep zijn onder meer de schoolverlaters, de vrij ingeschrevenen en een zeer diverse restgroep (met daarin de tijdelijk geschorsten) opgenomen. Een nadeel is wel dat de oudere werklozen met vrijstelling van inschrijving als werkzoekend (50 jaar of ouder) niet zijn opgenomen.
- 3 Er zijn twee statistieken beschikbaar met betrekking tot de tijdelijke werkloosheid. Ten eerste het aantal fysieke eenheden van de tijdelijke werkloosheid, wat overeenkomt met het aantal betalingen per maand of het aantal tijdelijke werklozen, ongeacht de duur van de tijdelijke werkloosheid. De tweede statistiek is het gemiddeld aantal van de tijdelijke werkloosheid, dat een betere indicator is voor de omvang van de tijdelijke werkloosheid, aangezien het aantal vergoedbare dagen van tijdelijke werkloosheid in verhouding gebracht wordt tot het aantal potentiële arbeidsdagen in de betrokken maand. In dit conjunctuuroverzicht wordt de tweede statistiek geanalyseerd. Deze cijfers mogen niet gebruikt worden als indicatie van de werklozen, omdat het gaat om personen die nog steeds door een arbeidscontract gebonden zijn, maar om tijdelijke redenen geen werk hebben. De voornaamste oorzaak van tijdelijke werkloosheid is van economische aard, maar ook weersomstandigheden, jaarlijks verlof voor beginnende werknemers, overmacht, technische stoornis of stakingen kunnen een oorzaak zijn.
- 4 Vergunde woningen in woongebouwen en in niet-woongebouwen.
- 5 Het feit dat de registratie gebeurt naar vestiging van de hoofdzetel betekent dat men niet noodzakelijk de economische activiteit in het betrokken arrondissement meet. Dit nadeel wordt afgezwakt doordat het hier over een evolutie doorheen de tijd gaat. Maandelijks procentuele veranderingen zijn dan belangrijker dan absolute gegevens. Een tweede nadeel is dat enkel bedrijven met een omzet van 20 miljoen BEF of meer aangifte doen op maandbasis. Het kan zijn dat een bedrijf nu eens wel en dan weer niet beantwoordt aan dit criterium. Om dit nadeel te ondervangen is het aangewezen op provinciaal niveau te werken. 'Toetreders' en 'uittreders' vallen dan minder op en kunnen elkaar misschien meer compenseren dan als men werkt op het arrondissementele niveau.
- 6 Aan de hand van het indexcijfer der consumptieprijzen.
- 7 Zie voetnoot 5.
- 8 De constructie van de indicator van de Nationale Bank verloopt als volgt: er wordt maandelijks een enquêteformulier aan bedrijfsleiders verzonden. Daarin gaat men na hoe het gesteld is met een aantal facetten van de activiteit, de vraag en de vooruitzichten. Er zijn drie antwoordmogelijkheden: stijgend (positief), gelijkblijvend of dalend (negatief). De indicator is het saldo van de positieve en de negatieve antwoorden op deze vragen, en dit voor alle ondervraagden. In tegenstelling tot de nationale indicator worden de antwoorden per provincie niet gewogen. De maandelijks resultaten van de enquête worden op een grafiek uitgezet. De curve wordt afgevlakt. Zo kan men de trend gemakkelijker onderkennen.
- 9 De "diamant van West-Vlaanderen" bestaat uit een assenstelsel waarop met een stip de waarden van verschillende indicatoren zijn weergegeven. De stippen zijn verbonden met een lijn. Zij vormen de 'diamant'. Op de bovenste as staat de schaalindeling ingetekend, die in feite de procentuele "verbetering" of "verslechtering" van de indicatoren weergeeft. Bij een stationaire toestand (0 % groei) wordt een figuur verkregen zoals aangeduid door de centrale cirkel. Bij een verbetering van de indicator liggen de waarden buiten de centrale cirkel. Bij een verslechtering vallen de stippen binnen de centrale veelhoek. Als alle waarden in gunstige zin evolueren, dan is de diamant groter dan de centrale cirkel.

CARL ADAMS NV

ERKENDE 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

Brusselle Enterprises nv

Westendelaan 1, 8620 Nieuwpoort

Tel. 058/23.25.13

Fax 058/23.05.76

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



NIEUWE STERKE LIJNEN,
NIEUWE GESPIERDE DIESEL.

DE VOLVO S60 D5 TURBODIESEL 163 PK VOOR
MAAR 23.918 BEF PER MAAND.

DAT LEAST U GOED

• Inbegrepen in dit aanbod:

- Verhuur op 4 jaar
- Metaalkleur
- 30.000 km/jaar
- Onderhoud en herstellingen
- Verzekering en omnium
- Banden
- Diesel- en rijtaks
- BIV
- Radiotaks
- Volvo Assistance

PROFITEER VAN DIT AANBOD TOT 30 NOVEMBER 2001

REVOLUTION

www.volvocars.be

Geef voorrang aan veiligheid. De Volvo S60 verbruikt tussen 6,3 liter/100 km en 6,5 liter/100 km. CO₂ uitstootwaarde van 167 g/km tot 172 g/km.

Garage Willaert N.V.

Karel Steverlyncklaan 12-14 - 8900 Ieper
Tel. 057/20.58.01

Novabil

Watermolenstraat 69 - 8500 Kortrijk
Tel. 056/35.51.51

Novabil

Geallieerdenlaan 262 - 7700 Moeskroen
Tel. 056/84.58.91

Garage R. Vande Walle-Depré

Hillesteenweg 20 - 8750 Wingene
Tel. 051/65.53.34

De Grande Cars N.V.

Gistelsesteenweg 276 - 8200 Brugge
Tel. 050/40.60.60

Waregem Cars

Waterstraat 51 - 8790 Waregem
Tel. 056/60.17.03

VOLVO
for life



■ De IJzerbroeken: Eén van de twee nieuwe Vlaamse natuurreservaten in West-Vlaanderen

Twee nieuwe Vlaamse natuurreservaten in West-Vlaanderen

In juli 2001 heeft de Vlaamse minister van Leefmilieu en Landbouw aan twee gebieden het statuut van Vlaams natuurreserveaat gegeven.

Het eerste nieuw Vlaams natuurreserveaat is geen aaneengesloten geheel, maar wordt gevormd door een aantal verspreid liggende percelen in de valleien van de IJzer en van de Handzamevaart (op het grondgebied van Diksmuide, Houthulst, Lo-Reninge en Vleteren). Het gaat globaal om circa 91 ha die worden aangeduid als het Vlaams natuurreserveaat "De IJzerbroeken".

Het tweede gebied van circa 19 ha betreft de "Duinzoom Oosthoek" te De Panne. Het gaat om een strook gronden, ten oosten van de weg Adinkerke-De Panne, die de overgang vormt tussen de Oosthoekduinen en de polders. Interessant is dat deze "duinzoom", samen met de Oosthoekduinen en met het Calmeynbos deel uitmaken van het "Landinrichtingsproject Oosthoekduinen" dat door de Vlaamse overheid gelanceerd is.

KUL, campus Kortrijk (Kulak) heeft een nieuwe rector:

Prof. Dr. Piet Vanden Abeele volgt er uittredend rector prof. Marcel Joniau op. Prof. Vanden Abeele is werkzaam aan de Leuvense faculteit economische en toegepaste economische wetenschappen waar hij in 1997 werd verkozen tot decan. Hij is tevens vice-rector van de KUL. Hij doceert vakken als marketing, consumentengedrag en consumenten-

tenpsychologie. Bij de opening van dit academiejaar waren eind september 348 eerstejaars ingeschreven. In totaal gaan ruim zevenhonderd studenten aan de campus Kortrijk studeren.

Met deze lichte aangroei van de studentenpopulatie blijft Kortrijk al bij al een kleine universiteit, maar heeft het voordeel een scala van onderwijsmiddelen aan te bieden. Op de openingszitting zei prof. Dr. Piet Vanden Abeele in zijn toespraak dat kennisverwerving de drijfkracht van alles blijft. Voor het eerst in de Kulak-geschiedenis werd ook een eredoctoraat uitgereikt. Op voordracht van de Kulak ging dat naar de Britse eredoctor prof. Dobson. Het eredoctoraat was ook bedoeld als een "teken van wetenschappelijke verbondenheid van Marcel Joniau".

Ook op de **virtuele school EduWEST.be** is het nieuwe schooljaar begonnen. De cursisten kunnen **online cursussen volgen in één van de 30 Open Leercentra verspreid over West-Vlaanderen of van thuis uit, al dan niet met begeleiding**. Het cursusaanbod bevat de meeste courante bureauticapakketten. EduWEST.be kent reeds meer dan 250 enthousiaste cursisten. Ook voor bedrijven kan teleleren een perfecte plaats innemen binnen het opleidingsscenario. De initiatiefnemende partners van de vzw EduWEST.be zijn: de Provincie West-Vlaanderen, het Iepers technologiebedrijf AP&P en het Volwassenenonderwijs Westhoek-Westkust. Meer info op: www.eduwest.be.

Op 22 augustus 2001 werd in Kortrijk de eerste Bio-Planet supermarkt geopend, met een assortiment van meer dan 6.500 uitsluitend bioproducten.

Met dit concept wil initiatiefnemer Colruyt het aanbod van biologische en ecologische producten binnen het bereik van iedereen brengen. Niet alleen levensmiddelen, ook niet-voedingsproducten die ecologisch verantwoord zijn worden er verkocht. Er is zelfs een bio-eethoek. Ook wat betreft de inrichting en werking van de supermarkt wordt gelet op het minimaliseren van de impact op het milieu.

In de loop van 2002 zal een tweede Bio-Planet geopend worden in Gent. Op termijn plant Colruyt 30 biosupermarkten.

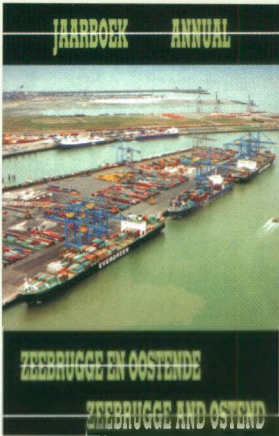
Het Jaarboek van de Havens van Zeebrugge en Oostende 2001-2002 is nuttig voor iedereen die van ver of dichtbij iets met de havens van Zeebrugge en Oostende te maken heeft.

Eenzijds is het een hulpmiddel om, in het raderwerk van dienstverlenende bedrijven in de haven, de weg te vinden en tegelijk is het een promotiemiddel voor beide havens. Een waaier aan informatie, zoals de alfabetische lijst van privé-bedrijven met alle adresgegevens, vindt de gebruiker erin terug. Ook de statistieken en alle lijndiensten van en naar

Zeebrugge en Oostende vormen een belangrijk onderdeel van dit jaarboek, samen met de havenplannen die een duidelijk overzicht van de bestaande infrastructuur bieden.

De tweetaligheid (Nederlands en Engels) van het jaarboek speelt in op de internationale waarde van beide havens.

Het Jaarboek van de Havens van Zeebrugge en Oostende 2001-2002 kan besteld worden bij Uitgeverij De Lloyd n.v., tel. 03-234.05.50.



Bekaert verwerft Joseph Sykes Brothers (JSB) in het Verenigd Koninkrijk voor een totaal bedrag van 8,9 miljoen EUR. Enkel de machines en de voorraden van het bedrijf werden gekocht.

JSB produceert speciale staaldraden, voornamelijk met nylon bedekt, die gebruikt worden als spiraaldraad voor het binden van boeken, agenda's en jaarverslagen of voor talrijke toepassingen in de kledingindustrie zoals voor haken en ogen en beugels voor bustehouders. Andere speciale draden worden geleverd aan de textielindustrie en worden ook gebruikt als hechttingsdraden en nietendraden.

Deze acquisitie laat de Bekaert Groep toe om zijn positie te versterken in de gefocuste niche segmenten van speciaal bedekte draden en van draden voor de textielindustrie.

Dankzij de integratie van productie en de verkoop van JSB in de internationale structuur van Bekaert kunnen belangrijke kostenbesparingen gerealiseerd worden.

Bekaert is een wereldleider op het vlak van metaaltransformatie en bedekkingstechnologieën. De Groep, met hoofdzetel in Kortrijk, telt meer dan 80 productievestigingen



■ Bio-Planet biedt een volledig assortiment 100 % biologische producten, ook te koop via internet.

over de gehele wereld, stelt 17.200 mensen tewerk en realiseerde in het boekjaar 2000 een omzet van 2,7 miljard EUR.

Kortrijk Xpo investeert dit jaar 44 miljoen frank.

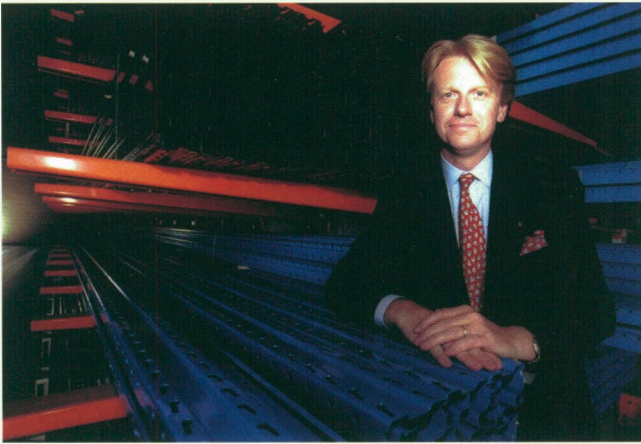
Halle nr. 1 van het beurzencomplex werd grondig verruimd, drie nieuwe poortopeningen zorgen voor een efficiëntere loodrechte circulatie, halle 5 krijgt een nieuw ventilatiesysteem en ook de parking werd opnieuw aangelegd. Verder komt er nog een nieuwe hoogspanningskabine die voldoet aan de milieunormen. Niettegenstaande het ongunstige economische klimaat, wil Kortrijk Xpo een groei van 15 % aanhouden. Er staan 43 beurzen op de agenda, waaronder een aantal nieuwe evenementen. Ook buiten Kortrijk organiseert Xpo Adviesbureau een aantal trefdagen. De helft van de omzet van het bureau wordt in het buitenland gerealiseerd.



■ Dhr. Yvon Vanden Abeele, algemeen directeur van Kortrijk Xpo, in de vernieuwde halle 1

Het Zwitserse Kardex Remstar koopt Stow International.

Stow, met vestigingen in Wevelgem, Dottignies en Halluin produceert rekken en (volautomatische) opslagsystemen voor grote bedrijven. Er werken 330 werknemers, waarvan 110 in China. Vorig jaar haalde Stow een jaaromzet van 2,6 miljard BEF. De jongste jaren noteerde Stow een gemiddelde groei van 3 %.



■ Gedelegeerd bestuurder Philippe D'Heygere van Stow International is opgetogen over de verkoop: "Beide firma's zijn bijzonder complementair, zodat we samen verder kunnen groeien."

Recent werd in Shanghai een productie-eenheid opgestart voor de Oosterse markt en samen met Kardex Remstar is Stow sterk genoeg voor verdere internationale uitbreiding. Er komen geen herstructureringen en Stow werkt verder onafhankelijk. De vestigingen in België blijven operationeel als voorheen en de werkgelegenheid voor de werknemers is op die manier gegarandeerd. Er wordt zelfs meer geïnvesteerd.

ADMB bestaat 75 jaar.

De dienstengroep ADMB is gegroeid uit de 'Compensatiekas van de christelijke patroons' die in 1926 opgericht werd. Nog steeds is dit Kinderbijslagfonds één van de belangrijkste pijlers van de groep, naast het Sociaal Bureau, S.V.M.B. (Zelfstandigenkas), NaCeBO en de Borgstellingskas NaCeBO (twee diensten specifiek voor de bouwsector), IKMO (de externe dienst voor preventie en veiligheid op het werk), VEKMO (de Veiligheids- en Milieudienst voor KMO), ADMB Select, ADMB Interim en ADMB Verzekeringen. Samen stellen zij ruim 600 mensen tewerk, ook buiten de grenzen van West-Vlaanderen.

Ter gelegenheid van dit lustrum reikte ADMB tijdens de

■ de heer Karel Ghesquiere (algemeen directeur ADMB) en de heer Paul Peeters (voorzitter), samen met juryvoorzitter eregouverneur Olivier Vanneste tijdens de uitreiking van de ADMB 'Award studenten' aan Frederik Anseel.



Academische Zitting op 28 september 2001 een 'Award Studenten' uit aan de heer Frederik Anseel, Lic. psychologie - optie bedrijfspsychologie & personeelsbeleid, voor zijn eindverhandeling in het kader van Human Resources Management met als titel: "Competentiemanagement: literatuurstudie en empirisch onderzoek naar een huidige stand van zaken in grote bedrijven gevestigd in Vlaanderen".

Het milieusoftwarebedrijf HEMMIS NV, met hoofdzetel te Kortrijk, bestaat reeds 10 jaar en stelt een 40-tal mensen tewerk. In 2000 boekte HEMMIS een omzet van 100 miljoen BEF.

Zopas heeft HEMMIS een distributieovereenkomst afgesloten met het Amerikaanse Global Environmental Operations Inc. voor software omtrent modellering en simulatie van waterkwaliteit.

Deze overeenkomst is een belangrijke stap in de wereldwijde uitbouw van HEMMIS. Meer info vindt u op www.hemmis.be.

WES werkt nauw samen met HEMMIS inzake de ontwikkeling van specifieke milieusoftware ten behoeve van de bedrijfsinterne milieucoördinatoren. Meer info vindt u op www.wes.be.



■ Algemeen directeur Dirk Desmet en afgevaardigd bestuurder Dirk Van der Stede van HEMMIS bij de ondertekening van de distributieovereenkomst met de president van GEO, Inc., David L. Russel en customer support Youri Amerlinck.

Cruisen zit in de lift. Wereldwijd is een cruise, met een groei van 10 % per jaar, de snelststijgende vorm van vakantie.

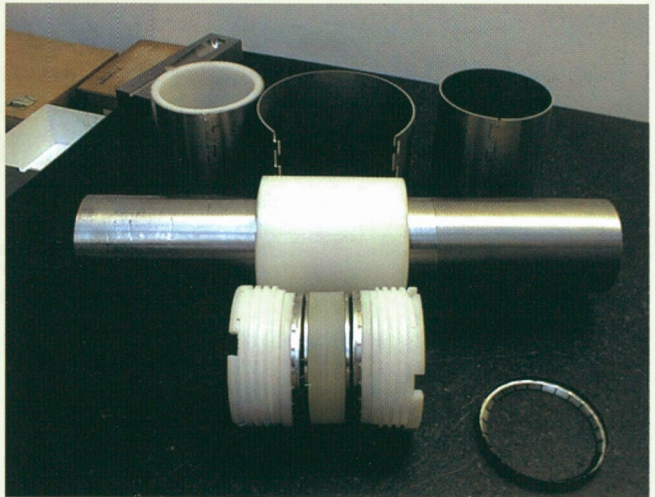
In de Zeebrugse haven zetten vorig jaar 42.422 passagiers van 34 verschillende cruise-schepen voet aan wal (cfr. 5.716 passagiers in 1992).

Daar profiteert Brugge van, want cruise-toeristen geven bij hun bezoek aan de historische stad gemiddeld twee keer meer geld uit dan 'gewone' toeristen. Verder brengen cruiseschepen eveneens werk met zich mee voor toeleveringsbedrijven, busbedrijven en havenarbeiders.

Darvan NV uit Ardooie, dat zich profileert als aanbieder van verrassende oplossingen en fijne constructies voor de industrie, heeft een patentaanvraag lopen voor een revolutionaire buiskoppeling.

De koppeling biedt de mogelijkheid om verschillende buizen aan elkaar te koppelen door middel van een simpele rotatiebeweging. Hierdoor worden de buizen zowel mechanisch als elektrisch met elkaar gekoppeld. Na het leggen van de buisconstructie is het mogelijk om de koppeling indien nodig te verwijderen, zonder de buisconstructie te demonteren. Tussen de buizen bevindt zich een silicone dichting. Deze dichting kan niet enkel in vacuüm-omstandigheden toegepast worden, maar is tevens geschikt waar drukbelastingen aanwezig zijn. De koppeling kan zowel met kunststof als met inox behuizing uitgevoerd worden. Momenteel zijn reeds prototypes aangemaakt die het testen van de koppeling toelaten. Reeds enkele werden ingezet voor field tests. Tot op heden zijn de resultaten zeer bevredigend.

De jongste investeringen bij Darvan omvatten het verwerken van 2-componentensilicone. De hogere eisen die aan siliconematrijzen gesteld worden, kunnen bij Darvan ingevuld worden aangezien de nodige CAM-technologie voor eroderen, frezen en draaien aanwezig is. Ook is een aange-



paste periferie voor het verwerken van silicone aanwezig. Toepassingen voor siliconespuitsmatrijzen situeren zich onder andere in de medische, zuivel- en voedingsindustrie, vakgebieden waarin Darvan reeds meerdere jaren ervaring heeft.



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

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

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



ATELIA

INSURANCE BROKERS

'Een regionale dienstverlening, een nationale kracht.'

DUGARDYN

Dweersstraat 11-13
8000 Brugge
Tel. 050/33 10 40 Fax 050/34 39 51
Email: brugge@atelia.be

CALEWAERT

Beverlaai 3
8500 Kortrijk
Tel. 056/22 14 60 Fax 056/22 01 46
Email: kortrijk@atelia.be

VANNIEUWENBORGH - PROVOOST & VANMOERKERKE

Torhoutsesteenweg 52
8400 Oostende
Tel. 059/80 28 02 Fax 059/80 00 46
Email: oostende@atelia.be

BREDA-MOEN

Moenplaats 14
8552 Zwevegem
Tel. 056/64 61 11 Fax 056/64 76 75
Email: moen@atelia.be

verzekeren ■ hypotheken ■ beleggen ■ kredieten

www.atelia.be

West-Vlaanderen 2010 - een strategie voor economische ontwikkeling



In juni jl. werd in Brussel de studie 'West-Vlaanderen 2010 - een strategie voor economische ontwikkeling' aan de pers voorgesteld. De conceptie, coördinatie en ontwerpstrategie van deze studie, uitgegeven door de GOM-West-Vlaanderen, is van de hand van prof. dr. Norbert Vanhove, ere-administrateur-generaal van de GOM. De analyse hoofdstukken

zijn het werk van een team van medewerkers van de GOM en WES. Een stuurgroep en diverse werkgroepen ondersteunden het studiewerk. Deze studie is de opvolger van 'West-Vlaanderen 2000 - Een strategie voor economische ontwikkeling' (N. Vanhove en J. Theys, 1990). Gedurende tien jaar was deze strategie de leidraad van het beleid van de GOM-West-Vlaanderen. Veel hefboomen die in het strategisch plan waren opgenomen zijn verwezenlijkt of kennen een begin van uitvoering.

Net als de vorige studie bestaat de studie 2010 uit twee delen.

In het eerste gedeelte komen de analysehoofdstukken aan bod. Zij hebben betrekking op een vijftal hoofdtopics:

- bevolking, beroepsbevolking, huisvesting;
- arbeidsmarkt;
- economische sectoren;
- infrastructuur;
- omgevingsfactoren.

Voor tal van aspecten zijn prognoses en behoeftenramingen voor de komende tien jaar opgenomen. Door de coördinator van de studie werd van bij de aanvang een relatie gelegd naar het bedrijfsleven - secundair en tertiair - en instellingen. Een diepgaand onderzoek werd ondernomen bij 130 bedrijven en instellingen inzake een vijftiental omgevingsfactoren, zoals bedrijfsruimte, onderwijsbehoeften, infrastructuur, milieu, telematica, innovatiebevordering, toelevering, enz.. Dit vormt mede de basis voor de analyse van sterkten, zwakten, opportuniteiten en gevaren voor de West-Vlaamse economie.

Het tweede gedeelte houdt de eigenlijke strategie in met als onderdelen:

- SWOT analyse;
- mission statement;
- doelstellingen;
- strategische dimensies van West-Vlaanderen 2010;

- formulering van hefboomen voor de sociaal-economische ontwikkeling van West-Vlaanderen voor de periode 2000-2010.

De strategie werd goedgekeurd door de bestuursorganen van de GOM-West-Vlaanderen. Zij moet voor de komende tien jaar leidraad worden voor de verdere sociaal-economische ontwikkeling van West-Vlaanderen.

Haven Zeebrugge Resultaten eerste semester 2001

- vooruitgang in arbeidsintensieve sectoren
- sterke toename nieuwe auto's, 1ste plaats in Europa
- verscherpte concurrentie voor de ro/ro sector
- minder aanvoer LNG
- invloed van verzwakkende economische conjunctuur

In 2000 werd in Zeebrugge een record overslag genoteerd van 35,5 miljoen ton.

Evenals de andere havens, ontsnapt Zeebrugge dit jaar niet aan de algemene economische terugval die zich wereldwijd voordoet. De bedrijfswinsten staan onder druk en het vertrouwen in de markt is sterk gedaald. Hierdoor doet zich in een aantal trades overcapaciteit voor en is er sprake van beperkingen of inkrimping van de vloot, bijv. FEFC in de containervaart en P&O in de shortsea ro/ro sector.

Toch zijn er in de haven van Zeebrugge ook enkele opmerkelijke positieve evoluties: het stukgoedverkeer en de trafiek van nieuwe auto's kennen een verdere (sterke) toename. Deze sectoren zijn belangrijk voor de tewerkstelling en de toegevoegde waarde.

Het aantal havenarbeiders per 30 juni bedraagt 1.067 tegenover 1.028 vorig jaar.

Roro

De verscheping van nieuwe wagens bereikt andermaal een hoogtepunt. Met 625.000 eenheden is Zeebrugge absoluut de belangrijkste autohaven in Europa. Deze groei is gespreid over bijna alle lijndiensten, nog versterkt door het in gebruik nemen van de nieuwe installaties van Toyota en de ontwikkeling van de hub-functie waarbij steeds meer rederijen Zeebrugge hiervoor aanduiden.

De trafieken van vrachtwagens kent een kleine afname. Dit is het gevolg van de sterk verscherpte concurrentie:

- de haven van Calais blijft zeer aantrekkelijk door de hoge afvaartfrequentie en zeer goede hinterlandontsluiting
- de Kanaaltunnel heeft haar capaciteit nog verder opgevoerd door het in gebruik stellen van nieuwe treinstellen en aldus de frekwentie te verhogen
- na de opening van de Kanaaltunnel heeft zich een concentratie voorgedaan op drie centra: Calais, Zeebrugge en Rotterdam. De kleinere havens zagen hun lijndiensten afslanken of zelfs verdwijnen. Nu komen deze havens terug in de scène: Oostende, Dunkerque, ...



■ De Zeebrugse haven

Containers

In de shortsea sector wordt nog steeds een toename opgetekend.

In de deepsea sector wordt men de mondiale groeivertraging van de economie gewaar. Tevens worden de cijfers beïnvloed door het wegvallen van een aantal lijndiensten. Gedurende de volgende maanden worden nieuwe trafieken verwacht.

Stukgoed

Het fruit kent vrij grote extra volumes dankzij het starten van twee nieuwe diensten.

De pulpverscheppingen zijn op kruissnelheid gekomen. Tijdelijk is er wel minder suiker en fruitsap behandeld.

Vloeibare bulk

Tot eind juni liepen slechts 18 LNG-schepen de haven aan tegenover 28 vorig jaar. Dit is het gevolg van het herschikken van de trafieken door Tractebel LNG. De gaswinning in de Caraïben wordt voortaan naar de USA vervoerd in

plaats van naar Spanje. In ruil krijgt Spanje een gedeelte van het Algerijns gas dat normaal bestemd was voor de Distrigas-terminal in Zeebrugge. Als gevolg hiervan loopt enkel de "Mourad Didouche" Zeebrugge nog regelmatig aan. Aan deze situatie wordt tot 2003 geen wijziging verwacht.

Gedurende deze periode wordt de minder aanvoer van vloeibaar gas gecompenseerd door extra leveringen per pijpleiding vanuit Noorwegen en Engeland. Tegelijkertijd wordt de vrijgekomen capaciteit op de LNG-terminal ter beschikking gehouden voor leveringen op spot basis vanuit verschillende herkomsten.

Aldus wordt de hub-functie van Zeebrugge voor LNG bevestigd.

Passagiers

Vorig jaar liepen 34 cruiseschepen de haven aan. Dit jaar zijn er ca. 50 aangekondigd. Tot eind juni waren er reeds 19 met 20.127 passagiers. Hiermee is Zeebrugge absoluut de belangrijkste cruisehaven van ons land.

P&O herstartte haar passagiersdienst op Dover sedert mei dit jaar. De resultaten volgen de verwachtingen.

WES-activiteiten op het vlak van toeristisch onderzoek

Status quo van de toeristische activiteit in West-Vlaanderen tijdens de eerste vier maanden van 2001

Omdat de spreiding van de toeristische activiteit steeds verder over het volledig jaar uitdeint, berekent WES vanaf 2001 de toeristische index voor het volledige jaar in plaats van zich te beperken tot de maanden mei-september. Deze index is gebaseerd op talrijke indicatoren zoals het aantal overnachtingen, verkeersdrukte, handelsactiviteit, ontspanning en recreatie en openbare nutsvoorzieningen aan de Kust, in Brugge en het Achterland. Een aantal meetposten zijn slechts op jaarbasis beschikbaar met als gevolg dat de gegevens voor de eerste maanden van 2001 nog niet definitief zijn.

Ondanks het minder goede weer is de toeristische activiteit aan onze Kust, in Brugge en het Achterland tijdens de maanden januari tot en met april stabiel gebleven in vergelijking met dezelfde periode in 2000 (+0.5%).

Wat de Kust betreft steeg het aantal overnachtingen in hotels, huurvakantiewoningen en vakantiecentra met gemiddeld 6 à 11%. De campings, daarentegen, ondervonden een dalend aantal overnachtingen (-20%). Deze overwegend gunstige resultaten worden vooral in de sector van de vakantiecentra beïnvloed door het feit dat een aantal logiesinrichtingen in onze steekproef hebben kunnen "profiteren" van het verdwijnen van logiescapaciteit in inrichtingen buiten de steekproef.

Andere indicatoren aan de Kust die een groei ondervonden zijn onder meer: het aantal treinreizigers naar de kuststations, de omzet van de handel en het aantal zwemmers in zwembaden aan de Kust (stijging tot 6%). Het aantal voertuigen dat richting onze Kust reed, het aantal museabezoekers, het waterverbruik, het aantal verstrekte inlichtingen door de diverse diensten voor toerisme en het aantal patiënten dat in de ziekenhuizen werd opgenomen (en die afkomstig zijn van buiten het betreffende arrondissement) kent een status quo of een lichte daling in vergelijking met dezelfde maanden in 2000. De Kust als geheel blijft stabiel (+0.6%).

Ook het aantal overnachtingen en de diverse recreatieve voorzieningen in Brugge (-1.4%) en het Achterland (+2.9%) zijn de eerste vier maanden van dit jaar eerder stabiel gebleven.

Maanden mei en juni 2001 zorgen voor een lichte stijging van de toeristische activiteit in de provincie

Zoals gebruikelijk berekent WES de toeristische index voor de Kust, Brugge en het Achterland. Deze index is gebaseerd op talrijke indicatoren zoals het aantal overnachtingen, verkeersdrukte, handelsactiviteit, ontspanning en recreatie en openbare nutsvoorzieningen aan de Kust, in Brugge en het Achterland. Voor een aantal indicatoren verwacht WES nog aanvullende gegevens met

als gevolg dat de cijfers voor mei en juni nog niet definitief zijn.

Mei en juni 2001 zorgen samen voor een stijging van de toeristische activiteit in de provincie van 2.6%. In mei noteerden we een stijging van maar liefst 9%. In juni, daarentegen, noteerden we een kleine daling van de toeristische activiteit (-1%).

Wat de Kust betreft merken we een globale stijging van 3%. Overnachtingen in hotels kenden er een toename van 5%. Ook campings en vakantiecentra ondervonden een stijging van het aantal overnachtingen (elk ongeveer +3%). Enkel het aantal overnachtingen in huurvakantiewoningen daalde lichtjes tegenover dezelfde periode van 2000 (-2%).

Andere indicatoren die een groei ondervonden in de periode mei-juni zijn onder meer het aantal treinreizigers richting Kust, de handelsactiviteit en het waterverbruik. Het aantal bezoekers aan de zwembaden aan onze Kust en het aantal verstrekte inlichtingen door de diverse diensten voor toerisme kenden een daling.

Het aantal overnachtingen in Brugge en het museumbezoek kennen gemiddeld een stijging van 2%. In het Achterland kent zowel het aantal overnachtingen als het gebruik van de diverse recreatieve voorzieningen een achteruitgang van gemiddeld 4%.

Goede augustusmaand, minder goede julimaand

WES berekent traditioneel de toeristische index voor de Kust, Brugge en het Achterland. Deze index geeft de evolutie weer van de toeristische activiteit in deze regio's in een bepaalde maand of periode. De index is gebaseerd op talrijke indicatoren zoals het aantal overnachtingen, verkeersdrukte, handelsactiviteit, ontspanning en recreatie, en het gebruik van openbare nutsvoorzieningen. Voor een aantal indicatoren verwacht WES nog aanvullende gegevens met als gevolg dat de cijfers voor juli en augustus nog niet definitief zijn.

Het niveau van de toeristische activiteit in de provincie West-Vlaanderen lag in de voorbije zomermaanden juli en augustus iets onder het niveau van vorig jaar (-0.8%). In juli merkten we een daling van 3.7%, in augustus steeg de toeristische activiteit met 2.2% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.

Aan de Kust noteerden we een status quo van de toeristische activiteit. De overnachtingen bleven op hetzelfde peil als vorig jaar. Er was een stijging van het aantal overnachtingen in de hotellerie (+10%) en de campingsector (+4%). De evolutie was minder positief in de verhuursector (-4%) en de inrichtingen voor sociaal toerisme (-5%).

Andere indicatoren die aan de Kust tijdens de periode juli-augustus een groei ondervonden zijn onder meer het aantal bezoekers aan de zwembaden (+8%), het aantal patiënten afkomstig van buiten de kustarrondissementen die in de kustziekenhuizen werden opgenomen (+6%) en het aantal verstrekte inlichtingen door de diverse diensten



voor toerisme (+3%). Het aantal museumbezoekers aan onze Kust daalde vrij fors (-15%).

Het aantal overnachtingen en het aantal bezoekers aan de diverse attractiepunten in Brugge kenden beiden een lichte terugval tijdens de afgelopen zomermaanden. Dit maakt dat de toeristische activiteit in Brugge in de voorbije zomer 4% onder het niveau van vorig jaar lag.

Het aantal overnachtingen in het Achterland groeide in juli en augustus met ongeveer 6%. Het aantal bezoekers aan de diverse musea, het aantal gidsbeurten en het aantal verstrekte inlichtingen door de diensten voor toerisme kende een daling. Gemiddeld daalt de toeristische activiteit in het Achterland met ongeveer 2%.

Nooit eerder gaven Belgen zoveel geld uit voor hun reizen

In de periode april 2000-maart 2001 gaven de Belgen gezamenlijk 251 miljard BEF uit aan vakanties en korte vakanties in eigen land en in het buitenland. In vergelijking met vorige jaren zijn deze uitgaven gestegen met ongeveer 10%. Nooit eerder gaven Belgen zoveel geld uit voor hun reizen.

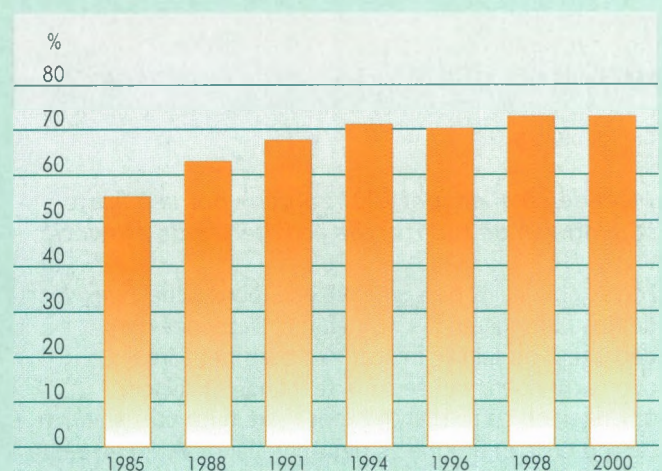
Dit blijkt uit de resultaten van het nieuwste WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen in deze periode. Het onderzoek is gebaseerd op twee halfjaarlijkse bevragingen van een representatieve steekproef van 6.000 Belgen en biedt een overzicht van het binnen- en buitenlandse reisgedrag van de Belgische bevolking sinds 1982. WES is het toonaangevend bureau in België op het vlak van toeristisch onderzoek en advies.

We moeten deze belangrijke groei van de reisbestedingen kaderen in een economische hoogconjunctuur die maakt dat steeds meer Belgen op reis gaan.

De opeenvolgende WES-onderzoeken tonen aan dat het aantal Belgen dat minstens één nacht buitenshuis doorbracht voor recreatieve doeleinden, tussen 1985 en 2000 toenam van 5,3 tot 7,2 miljoen personen. Op vandaag gaat 72% van de Belgische bevolking voor een korte of lange periode op reis. Halverwege de jaren '80 was dit nog maar 54% (zie ook onderstaande figuur).

Eenzelfde positieve trend is merkbaar voor zowel het aantal lange vakanties (minstens vier nachten) als het aantal korte vakanties (één tot drie nachten). Het aantal lange vakanties nam toe van 6,6 miljoen in 1985 tot 10,1 miljoen

■ Evolutie van het aantal Belgen dat een korte of lange reis maakt



in 2000. Het aantal korte vakanties stijgt onafgebroken van 1,6 miljoen in 1985 tot 5,1 miljoen op vandaag. In de laatste twee jaar was er een aangroei met 300.000 lange vakanties en 400.000 korte vakanties.

WES raamt het aantal overnachtingen van Belgen tijdens hun lange en korte vakanties in het jaar 2000 op 125 miljoen. Het grootste deel daarvan, namelijk 95 miljoen overnachtingen, wordt in het buitenland doorgebracht.

Innovatiecharter van GOM - West-Vlaanderen krijgt Europese steun

De GOM - West-Vlaanderen haalt het eerste economisch project 'Innovatiecharter, innovatie bij bedrijven in de Westhoek' in het kader van het 5B Phasing Out-programma binnen

Tot op heden werden via het Europees 5B Phasing Out-programma van 2001 tot einde 2005 zes projecten in de regio Westhoek goedgekeurd. Daarbij verleent Europa 1,07 miljoen euro (43 miljoen BEF) steun. Het 'Innovatiecharter' kwam als enig economisch project uit de bus.

Verleden jaar in juli startte de GOM - West-Vlaanderen met het initiatief 'Innovatiecharter' voor bedrijven in de regio Zuid-West-Vlaanderen. Dit project werd toen mede gedragen door de adviesraad Innovatie van Charter Zuid-West-Vlaanderen. Het doel van het initiatief was een aantal

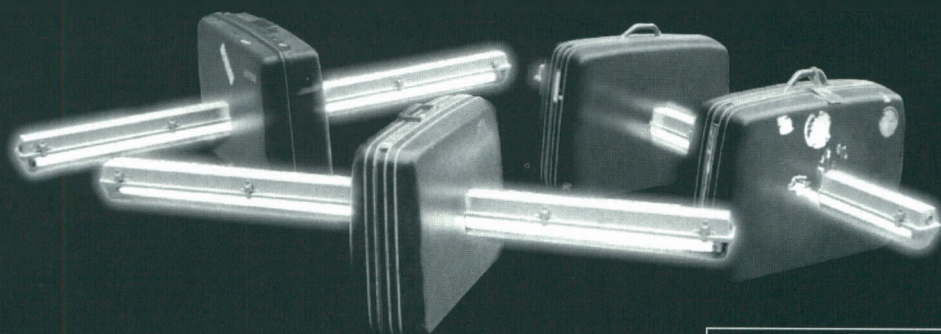
bedrijven op een hoger niveau te tillen op het gebied van product- en procesinnovatie en dit door het verlenen van advies en via persoonlijke begeleiding.

Dankzij de financiële steun van EU en de inspanningen van de GOM - West-Vlaanderen kan dit project gedurende vijf jaar uitgebreid worden tot de regio Westhoek. De GOM - West-Vlaanderen zal, gezien haar ervaring op het gebied van innovatiebegeleiding, een aantal bedrijven in deze regio in de komende jaren begeleiden.

Het 'Innovatiecharter' start met het uitvoeren van de Innovatie Quick Scan (IQS); dit is een voornamelijk doelgerichte analysemethodiek voor de ondernemers ter ondersteuning en verbetering van hun innovatie-initiatieven. Het innovatievermogen wordt bepaald en gekoppeld aan de eventuele noodzaak tot innovatie. Hieruit kan dan vastgesteld worden of het bedrijf al dan niet in evenwicht is op het vlak van innovatie.

De inventaris van het innovatievermogen is van groot belang om een goed inzicht te krijgen in de (toekomstige) activiteiten, projecten, werkwijze en organisatiestructuur van de onderneming. Daarnaast wordt tevens een marktproductanalyse uitgevoerd. Door middel van deze analyses en gesprekken tussen de directie en de innovatieadviseur wordt een inventaris gemaakt van technologische innovatienoden. Er wordt geadviseerd teneinde het innovatieproces te initiëren of er wordt samen gezocht naar creatieve oplossingen.

Uw elektrische installatie op maat !



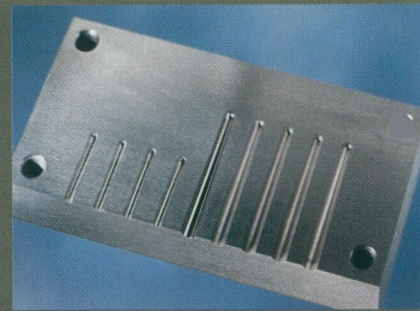
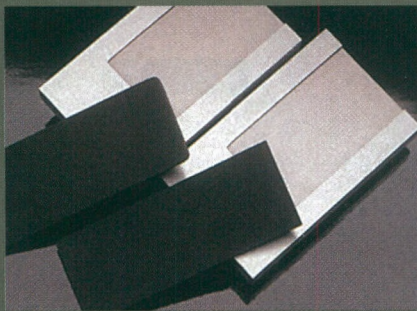
ELEKTROSPECIALIST
te land - ter zee - en in de lucht



quintiens
n.v.

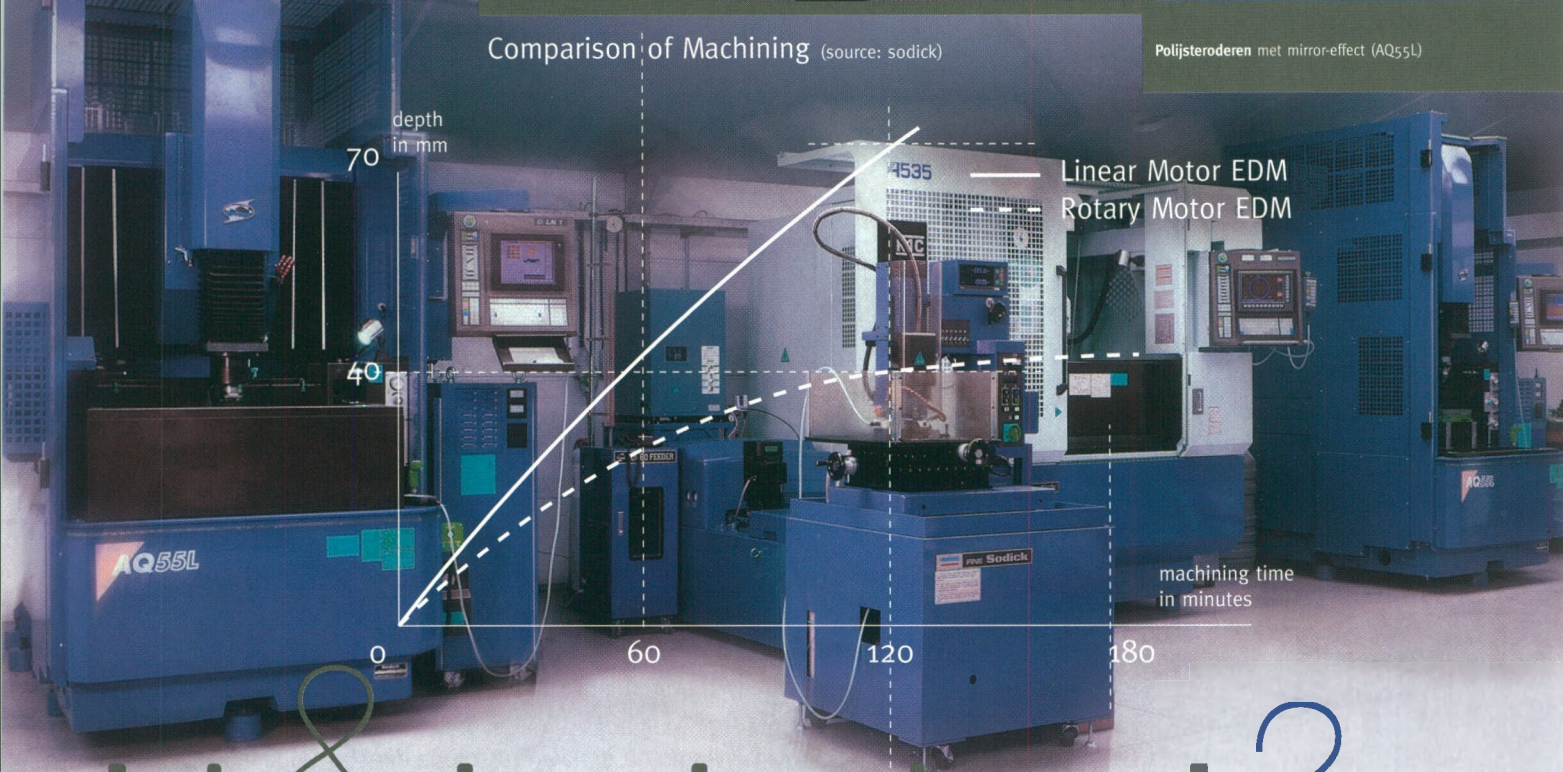
Kielbankstraat • 8380 Zeebrugge • tel 050/55.77.80. • e-mail: info@quintiens.dalkia.be

electrode: 1 x 38 mm
Taper 1°x2 pcs.
machine: Sodick
diepte: 70 mm
machinetijd: 3u.44 min.
voorbewerking: 2u.10 min.
afwerking: 1u.34 min.
ruwheid: 1,6 µmRa



Comparison of Machining (source: sodick)

Polijsteroderen met mirror-effect (AQ55L)



zink & draadvonkerosie?

Darvan, een keurige erodeerservice met een aantal grensverleggende mogelijkheden dankzij de nieuwste erodeertechnologie. Enkele 'staaltjes':

- zinkvonken met lineaire motortechnologie in de 3 assen
jumpsnelheid tot 36 meter per minuut (uniek!)
- smalle gleuven, tientallen mm diep vonken,
ZONDER SPOELING NOCH PROCESSTORING
- polijsteroderen met mirror-effect
- draaderoderen in 4 snedes tot Ra 0,3

Darvan : uw werktuigbouwkundige partner voor ontwikkeling, prototypes, tooling en productierijp maken van uw producten.



verrassende oplossingen en fijne constructies voor de industrie **darvan**

darvan™

Wezestraat 8a | 8850 Ardoorie | T 051 745 752 | F 051 637 953 | darvan@planetinternet.be
Watervalstraat 39 | 8850 Ardoorie | T 051 744 607 | F 051 745 345

Olivier Vanneste, baron

Op 19 juli 11. verscheen in het Belgisch Staatsblad een KB waarin Koning Albert II aan de heer Olivier Vanneste de vergunning verleende van erfelijke adeldom met de persoonlijke titel van baron.

Deze opneming in de adelstand mag als een kroon op het werk van de West-Vlaamse eregouverneur beschouwd worden.



Dat West-Vlaanderen heel wat aan Olivier Vanneste te danken heeft, blijkt uit zijn indrukwekkende levensloop. Reeds als student Economie aan de KU-Leuven liet hij zich opmerken, toen hij samen met enkele medestudenten de *Westvlaamse Economische Studiekring* oprichtte met als doel de toen heersende sociaal-economische problematiek van de provincie uit te diepen. Op 24-jarige leeftijd (1954) publiceerde Olivier Vanneste, samen met studiegenoot Guido Declercq, het boekwerk 'Structurele werkloosheid in West-Vlaanderen'. Deze tweedelige studie kende grote bijval die zelfs in 1957 leidde tot een tweede editie. In het boek "De olifant en de blinden", gepubliceerd in 1985, schreef Prof. Dr. J. van Waterschoot "de jeugdige West-Vlaamse economen die onze literatuur terzake met een slag op een internationaal peil wisten te brengen"; in 1955 werden de auteurs door de Verenigde Naties in de uitgave "Economisch overzicht van Europa in 1954" geciteerd en werden enkele kerngedachten onderstreept.

De publicatie versnelde ook de oprichting in november 1954 van de *Westvlaamse Economische Raad (WER)* en het *Westvlaams Economisch Studie bureau (WES)* en werd het basisplan voor de succesvolle ontwikkeling van de West-Vlaamse economie. In opvolging van baron Guido Declercq werd Olivier Vanneste in 1957 directeur van zowel WES als WER, later GOM West-Vlaanderen.

Dit weerhield hem niet om 10 jaar later te promoveren tot doctor in de economische wetenschappen en buitengewoon hoogleraar te worden aan de KU Leuven en, op vraag van de Regering, lid te worden van nationale commissies (Commissie Verschaeve-Zeebrugge, Commissie Hervorming van de Staatsinstellingen, Commissie beraad inzake Kernenergie, Nationale Commissie Ruimtelijke Ordening). Ook zijn toeristisch-economische studie van de kust (1955) en zijn inzet voor de ontwikkeling van de haven van Zeebrugge en de Westhoek zijn bekend.

In 1979 werd Olivier Vanneste benoemd tot gouverneur van West-Vlaanderen. In die hoedanigheid heeft hij als een goede huisvader over West-Vlaanderen gewaakt en gewerkt aan de uitstraling van de provincie in binnen- en buitenland. Voor zijn efficiënte aanpak bij de ramp met de Herald of Free Enterprise voor de kust van Zeebrugge heeft Olivier Vanneste uit handen van Hare Majesteit

de Britse Koningin het hoogste ereteken voor een buitenlander, met name '*Honorary Knight Commander of the Most Excellent Order of the British Empire (KBE)*' ontvangen.

In mei 1997 legde Olivier Vanneste het ambt van gouverneur neer. Hij nam nieuwe taken op zich, zoals het mandaat van beheerder van de KU Leuven, voorzitter van de KULAK, bestuurder KBC-bank. Olivier Vanneste bleef voorzitter van WES tot 2000 en is nog steeds betrokken bij WES als lid van het beschermcomité van '*West-Vlaanderen Werkt*'; het tijdschrift dat door zijn toedoen in 1959 tot stand kwam.

WES aanwezig op de vakbeurs QSE 2001 te Kortrijk

De afdeling Milieuonderzoek en -advies was present op QSE 2001, de tweejaarlijkse vakbeurs voor kwaliteit, milieu en veiligheid op 3 en 4 oktober te Kortrijk. WES noteerde bijzonder veel belangstelling, vooral voor haar twee softwareproducten ter ondersteuning van de taken van de milieucoördinator: de WES VLAREM CHECKLIJST© (in eigen beheer) en de ISO 14001 WES-module van EMAServer®, het bekende milieusoftwarepakket van HEMMIS. De stand van WES sloot trouwens aan op deze van HEMMIS.



Drie Chinese delegaties uit de Anhui Provincie (Volkrepubliek China) te gast bij WES

WES organiseerde in de voorbije twee maanden drie werkbezoeken voor drie verschillende Chinese delegaties uit de Anhui Provincie, Volksrepubliek China. Voor elke delegatie werd een programma opgemaakt waarin gerichte bezoeken gebracht werden aan instellingen die een cruciale rol spelen of een representatief belang hebben op het terrein waarin de deelnemers actief zijn. Het doel van deze werkbezoeken is steeds de deelnemers vertrouwd te maken met de Belgische of Vlaamse manier van werken binnen hun eigen werkteerrein. Aangezien het voor nagenoeg iedereen een eerste bezoek is aan het westen, is het daarom ook een *eye-opener* op vele gebieden en worden ook bezoeken van meer algemene of culturele aard georganiseerd. Vermelden we nog dat deze werkbezoeken kaderen in een overeenkomst tussen het Anhui Management

Development Center (AMDC) en WES.

Een eerste groep bestond uit de managers en overheids-ambtenaren uit de tabaksindustrie.

De deelnemers van de tweede groep behoren tot de wetgevendende kamers van volksvertegenwoordigers voor verschillende niveau's (provincie, stad of district). Zij waren daarom bijzonder geïnteresseerd in de processen die gevolgd worden bij het opstellen van wetten en verordeningen. Ze bezochten hier de wetgevendende kamers op federaal en regionaal niveau, alsook provinciale instellingen. Tevens hadden ze een bijzondere interesse voor de wetgeving inzake milieu. Dit werd door de afdeling WES-Milieuonderzoek en -Advies toegelicht en geïllustreerd met een bezoek aan 'De Blankaert' rond het thema "integraal waterbeheer".

De derde groep was gefocust op het Belgische systeem inzake Sociale Zekerheid, meer bepaald het luik rond ziekte- en invaliditeitsverzekeringen. De deelnemers zijn actief in commissies die een hervorming van het ziekte- en invaliditeitsverzekeringssysteem moeten voorbereiden. Ze brachten hierbij werkbezoeken aan het federale Ministerie van Sociale Zaken, Volksgezondheidszorg en Leefmilieu, het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Departement Welzijn, Volksgezondheid en Cultuur, het RIZIV en de Christelijke Mutualiteiten. Telkens werden de specifieke functies van de verschillende actoren toegelicht.

Grensoverschrijdende arbeidsmarkt

In het kader van het grensoverschrijdend ontwikkelings- en ordeningsschema GROOTSTAD en in opdracht van het Grensoverschrijdend Atelier, heeft WES een onderzoek uitgevoerd rond de grensoverschrijdende arbeidsmarkt in de Frans-Belgische metropool.

De studie omvat onder meer een analyse van de arbeidsmarktsituatie in West-Vlaanderen, Henegouwen en Noord-Frankrijk en een analyse van het profiel van de grensoverschrijdende tewerkstelling. Bijzondere aandacht gaat naar de voordelen van een grensoverschrijdende arbeidsmarkt en de knelpunten voor het totstandkomen of de uitbreiding ervan. Mede op basis van gesprekken met bevoorrechte getuigen worden voorstellen geformuleerd omtrent de mogelijkheden om de hinderpalen voor grensoverschrijdende werkgelegenheid te beperken en om de motieven voor grensoverschrijdende werkgelegenheid te versterken en beter kenbaar te maken.

Eind augustus beëindigde WES een behoeftenonderzoek voor gemotoriseerde sporten in Vlaanderen, in opdracht van de Vlaamse Overheid en Bloso.

De gemotoriseerde sporten omvatten motorcross, enduro, trial, quad, rallycross, autocross en 4x4-rijden.

De doelstelling van deze opdracht was tweeledig, in eerste instantie de beoefening van deze sporten inventariseren en de toekomstige behoeften en noden onderzoeken, in tweede instantie het bepalen van de behoeften van de gemotoriseerde sporten op het vlak van infrastructuur voor de volgende 10 jaar en het formuleren van aanbevelingen met betrekking tot de geografische spreiding en de exploitatievormen van nieuwe infrastructuur.



■ Een terrein voor gemotoriseerde sportbeoefening in Balen-Olmen

Dit project werd uitgevoerd volgens een vooropgestelde methodologie die de vier betrokken partijen, namelijk de federaties, clubs, circuits en de beoefenaars zelf bij deze analyse integreerde. Bij de persoonlijke enquête werd extra aandacht besteed aan de verwachte evolutie inzake de werking van de federaties, clubs en circuits die een belangrijk input vormde voor de uitwerking van een aantal scenario's en de gevraagde prognose in de komende jaren. Het onderzoek eindigde met de ontwikkeling van een infrastructuurplan voor de komende 10 jaar.

Nadere uitwerking van het economisch netwerk van het Albertkanaal

Aan de Afdeling Ruimtelijke Planning van WES werd samen met haar partners *iris consulting* (Brussel) en *Buck Consultants International* (Nijmegen-Brussel) de opdracht toegekend voor de nadere uitwerking van het economisch netwerk van het Albertkanaal. De opdracht werd verleend door de Afdeling Ruimtelijke Planning (AROHM) - Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap.

Het economisch netwerk van het Albertkanaal (Provincies Antwerpen en Limburg) werd aangeduid in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen (1997) als een belangrijke ruimtelijke drager van de economische structuur van Vlaanderen.

Doel van de opdracht is het opstellen van een ruimtelijke visie, ruimtelijke concepten en een gewenste ruimtelijke structuur voor de ontwikkeling van het economisch netwerk. Aandacht gaat hierbij uit naar de betekenis van dit gebied als netwerk, in het bijzonder vanuit een afweging van de economische positionering in een internationaal perspectief. De studie heeft als finaliteit het aangeven van de maatregelen voor de Vlaamse overheid die nodig zijn om de economische potenties van het netwerk te versterken. Vooral de invulling van bijkomende bedrijventerreinen en de hieraan gekoppelde infrastructurele optimalisatie en ruimtelijke inpassing is van belang.

WES Milieuonderzoek en -advies informeert

Ervaringen met milieuzorgsystemen

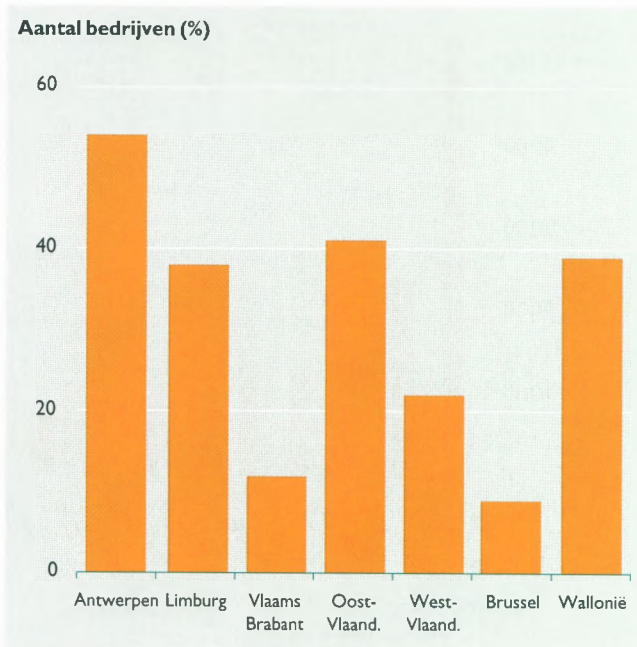
In België zijn er momenteel 12 sites die EMAS geregistreerd zijn, waarvan 8 in het Vlaamse Gewest en 4 in Wallonië. In totaal zijn er volgens de website van de Europese Commissie 3.134 geregistreerde EMAS sites (up-date: 8 juni 2001) in Europa. Ongeveer 2/3 van alle EMAS geregistreerde sites zijn gevestigd in Duitsland. **Figuur 1** geeft een beeld van de verdelingsgraad in Europa.

Daarnaast kan gesteld worden dat, uit de data die verstrekt werden door diverse certificatie-instellingen, er in juni 2001 circa 203 Belgische bedrijven waren, die beschikten over een gecertificeerd ISO 14001-milieuzorgsysteem. De verdeling van het aantal bedrijven met een milieuzorgsysteem per provincie is weergegeven in **Figuur 2**.

Ter informatie wordt in **Figuur 3** een beeld geschetst van het aantal ISO14001 certificaten wereldwijd. Deze data zijn afkomstig van de "ISO14001 Speedometer" en zijn beschikbaar op www.inem.org (up-date: Januari 2001). Japan en Duitsland zijn de landen met het hoogste aantal ISO14001 certificaten.

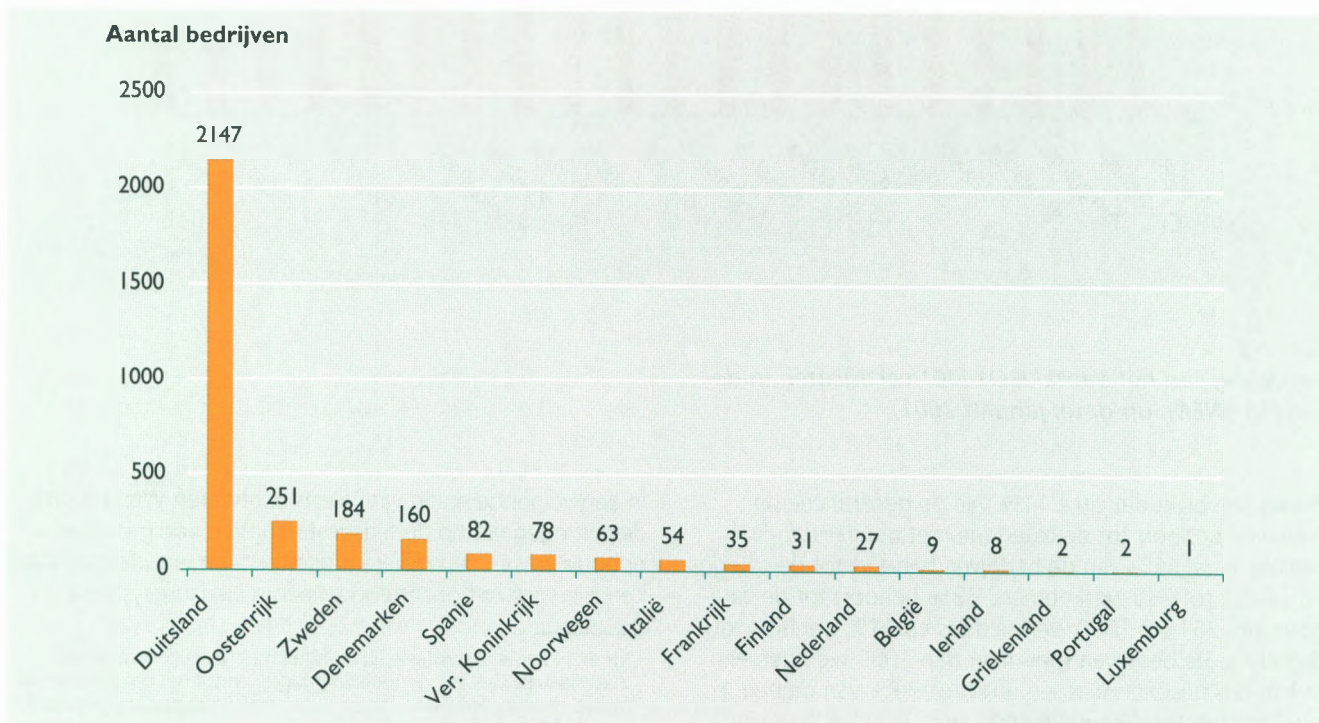
Milieuzorgsystemen zijn toepasbaar voor alle bedrijfssectoren. **Figuur 4** toont de procentuele verhouding in Vlaanderen tussen de sectoren waarin de bedrijven zich bevinden met een gecertificeerd milieuzorgsysteem.

Figuur 2
Verdeling van het aantal bedrijven met een milieuzorgcertificaat per provincie

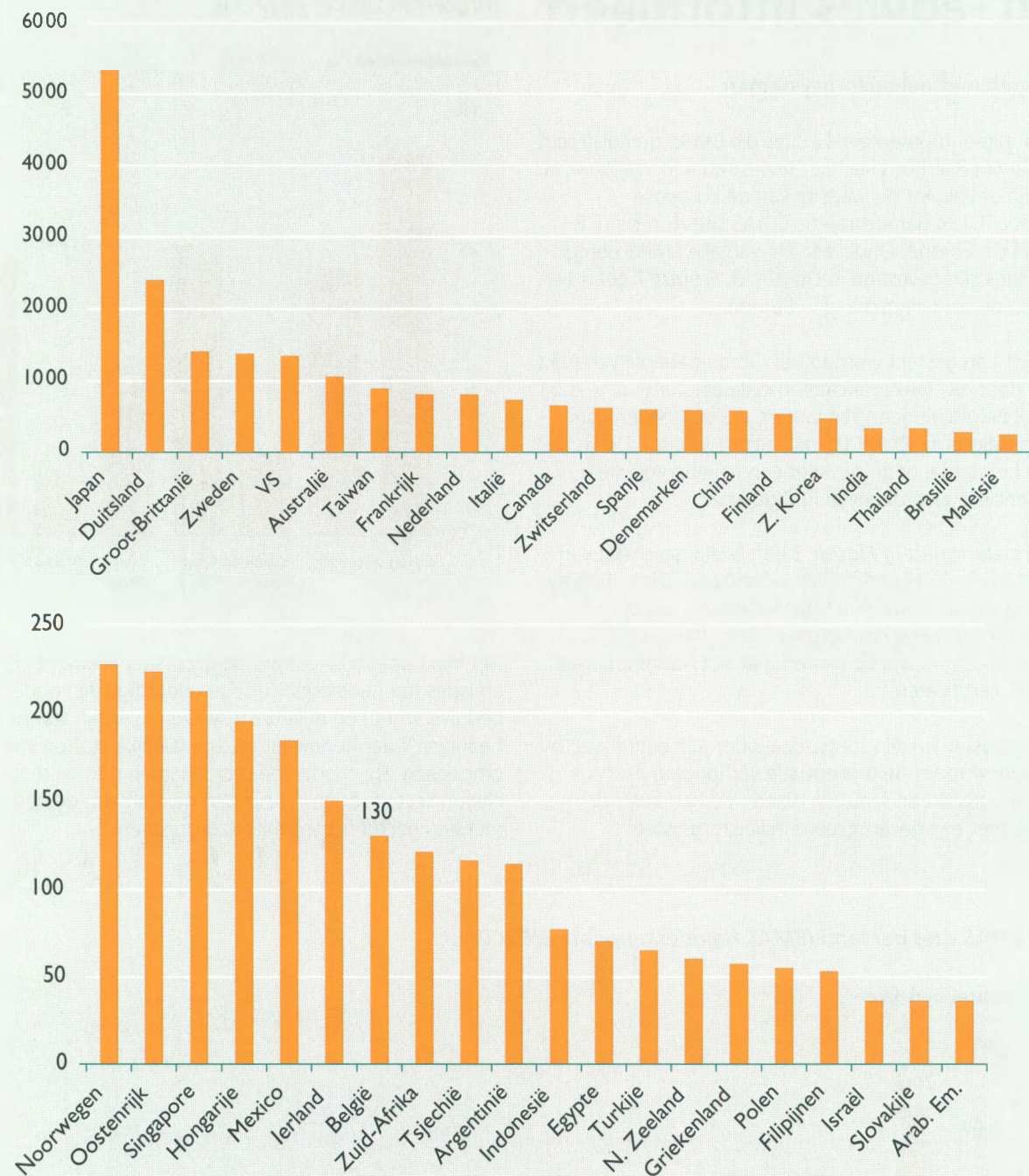


Het blijkt dat sectoren met de grootste milieu-impact naar emissies toe het sterkst vertegenwoordigd zijn onder de bedrijven met een milieuzorgsysteem. Dit zijn tevens de bedrijven waar het meest met gevaarlijke stoffen wordt omgegaan. De chemische sector samen met de metaal-electro sector vormen meer dan de helft van de bedrijven met een gecertificeerd milieuzorgsysteem.

Figuur 1
Aantal EMAS sites per land (EMAS Helpdesk, update 8/6/2001)



Aantal bedrijven

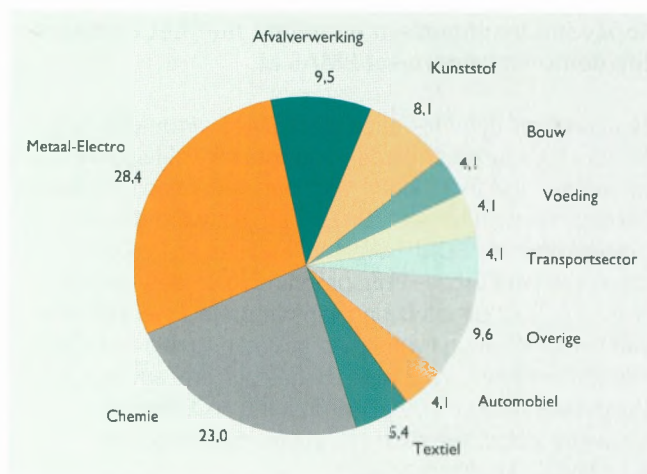


Figuur 3
Verdeling van het aantal ISO14001 certificaten in de wereld (INEM, up-date: januari 2001)

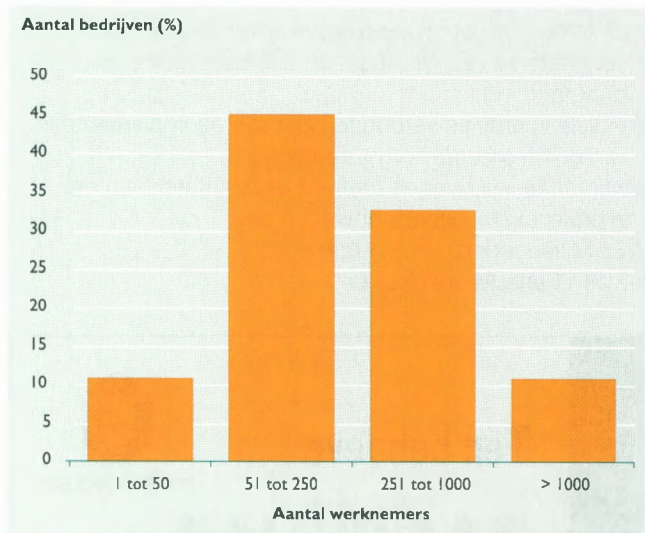
Bovendien blijkt dat circa 11% van de gecertificeerde bedrijven behoort tot de categorie met minder dan 50 werknemers, 45% van de bedrijven behoort tot de categorie van 51 tot 250 werknemers, 33% behoort tot de categorie van 251 tot 1000 werknemers en 11% behoort tot de hele grote bedrijven met meer dan 1000 werknemers. Er kan dus besloten worden dat circa 90% van de bedrijven behoren tot de middelgrote tot hele grote bedrijven.

In een volgende editie van West-Vlaanderen Werkt wordt dieper ingegaan op de tijdsbesteding die nodig is voor het opbouwen van een milieuzorgsysteem en wat de motivatie kan zijn voor het opzetten van een milieuzorgsysteem.

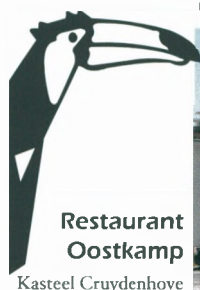
Bron: ir. Rafäel Boterdaele, Ervaringen met Milieuzorgsystemen in het Vlaamse Gewest; Scriptie voorgedragen tot het behalen van de graad milieucoördinator niveau A, De Nayer Instituut, Hogeschool voor Wetenschap en Kunst.



Figuur 4
Procentuele verhouding in Vlaanderen tussen de verschillende sectoren van bedrijven met een gecertificeerd milieuzorgsysteem



Figuur 5
Aantal bedrijven in Vlaanderen met een milieuzorgsysteem in functie van het aantal werknemers.



Restaurant Oostkamp



Kapellestraat 146

8020 Oostkamp

Tel. 050 83 37 80

Fax 050 83 37 83

E40 afrit 9 Oostkamp
ruime privé parking aanwezig

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

E-banking was nog nooit zo eenvoudig



BBL E-BANKING. KLIK U VRIJ.

www.bbl.be

UW GEBOUW ONS VAK!

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

■ **BINNENINRICHTING**
MEUBELWERK • SCHRIJNWERK



BABO

**De Brugse Algemene
Bouwonderneming nv**

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

Nieuw in Vlaanderen : WES jaaragenda 2002 voor de milieucoördinator

De milieucoördinatoren in Vlaanderen hebben nu ook hun eigen jaaragenda. WES Milieuonderzoek en -advies brengt dit najaar voor het eerst in Vlaanderen een specifiek voor bedrijfsinterne milieucoördinatoren bestemde jaaragenda uit.



De agenda bevat uiteraard een overzicht van de belangrijkste data inzake de milieuadministratieve verplichtingen. Bovendien is de agenda rijkelijk voorzien van tips (wekelijks) en informatiebronnen die als inspiratiebron kunnen dienen bij het uitvoeren van de taken van de milieucoördinator. De agenda bevat tevens een uitgebreide adressenlijst van milieuinstanties waar men mee te maken kan hebben, evenals een aantal adressen van interessante internetsites. Tenslotte werden in een aantal katernen enkele specifieke thema's dieper uitgewerkt : milieuzorgsystemen, gebruik van milieusoftware, energie, watergebruik, opslag van gevaarlijke stoffen, overzicht van erkende deskundigen, de milieuvergunningsprocedure.

De agenda werd ontworpen in een eigentijdse vormgeving en werd gedrukt bij Drukkerij Lannoo. De oplage bedraagt 3.000 exemplaren, waarvan er 2.000 gratis worden verstuurd naar milieucoördinatoren in Vlaanderen. De agenda kwam mede tot stand door de steun van een aantal adverteerders.

Interesse? Tel. 050/36.71.32 of mail naar milieu@wes.be

Topavond management en milieu sluit het Europees life demonstratieproject EMAS af

Het Europees demonstratieproject EMAS : Promotie van EMAS als integraal onderdeel van totale kwaliteitszorg werd op woensdag 10 oktober jl. afgesloten met een "Topavond Management en Milieu". Dit LIFE project werd gecoördineerd door de GOM – West-Vlaanderen en verkreeg steun van het Europees Life programma en de Vlaamse overheid. Voor de uitvoering van het project werd bij aanvang in 1998 een partnerschap gesloten tussen de GOM – West-Vlaanderen, WES Milieuonderzoek en -advies, CKZ West-Vlaanderen en de VDAB Training & Opleiding. Volgende industriële partners namen eveneens deel :

- LANNOO, Drukkerij te Tielt;
- HANSON DESIMPEL, Steenbakkerij te Kortemark;
- ASWEBO, Bouwbedrijf te Gent.

Het project had als doelstelling aan te tonen dat :

- milieu een integraal onderdeel is van totale kwaliteitszorg;
- de integratie van milieuzorgsystemen met andere zorgsystemen eenvoudig is en haalbaar voor elke onderneming;
- er vele voordelen verbonden zijn aan de implementatie van geïntegreerde zorgsystemen.

Bijkomende inlichtingen omtrent de resultaten van het Life project kan u steeds opvragen bij :

WES Milieuonderzoek en -advies

e-mail : Carla.Terras@wes.be



GASELWEST

Ten behoeve van bedrijven & KMO's :

Gaselwest en Electrabel willen met u meedenken.

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



ELECTRABEL

 Een en al energie voor u.

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

Overeenkomst in BEF Factuur in euro

Stephan Janssens

Senior Consultant

Ernst & Young Tax Consultants

Vanaf 1 januari 2002 zullen de facturen verplicht in euro moeten worden uitgeschreven. De maatstaf van heffing per tarief, het bedrag van de verschuldigde belasting per tarief en het totaalbedrag van de verschuldigde belasting: alles moet in euro (met twee decimalen).

Facturen na 1 januari 2002

Het is mogelijk dat de facturen die u na 1 januari uitreikt, betrekking hebben op verrichtingen op basis van overeenkomsten afgesloten vóór 1/1/2002 waarin de eenheidsprijs nog in BEF is uitgedrukt. In de brochure "Het Ministerie van Financiën en de definitieve overgang naar de euro", gepubliceerd in juli 2001, heeft het ministerie van Financiën ter zake drie oplossingen voorgesteld. We bekijken ze één voor één.

In elk geval raadt het Ministerie van Financiën sterk aan om ook in de contracten die vóór 1 januari 2002 werden afgesloten, de bedragen en de eenheidsprijzen in euro op te geven.

Aanbevolen oplossing : omzetting in onderlinge overeenstemming verkoper/koper

De oplossing die de administratie aanbeveelt, is dat de koper en verkoper in onderlinge overeenstemming overeenkomen de eenheidsprijs van elk goed of van elke dienstprestatie die nog in BEF is uitgedrukt, voortaan in euro uit te drukken.

In dit geval komen er bij de facturering geen prijzen in BEF meer voor en zal zij gebeuren volgens de van kracht zijnde regels voor de prijzen uitgedrukt in euro.

Als deze bovenstaande aanbeveling niet kan worden gevolgd, heeft de uitschrijver van de factuur de keuze tussen de twee hiernavolgende alternatieven:

Eerste alternatief: de eenheidsprijs vermenigvuldigen met de hoeveelheid en daarna omzetten

Voor elk goed of elke dienstprestatie wordt de eenheidsprijs uitgedrukt in BEF vermenigvuldigd met de verkochte hoeveelheden. Het resultaat wordt dan omgezet in euro

met twee decimalen (volgende de klassieke omzettingsregels in euro).

Om het totaalbedrag van de maatstaf van heffing per tarief te bekomen, volstaat het in voorkomend geval de bedragen uitgedrukt in euro op te tellen. De belasting moet dan worden berekend over deze som en wordt dan ook uitgedrukt in euro.

In deze hypothese vermeldt de factuur nog gedeeltelijk bedragen uitgedrukt in Belgische frank.

Tweede alternatief: de eenheidsprijs omzetten en vervolgens vermenigvuldigen met de hoeveelheid

De uitschrijver van de factuur kan de eenheidsprijzen van goederen of dienstverrichtingen ook onmiddellijk omzetten in euro.

In dit geval, moeten de eenheidsprijzen verplicht worden uitgedrukt met tenminste vier decimalen. Als de prijs wordt opgegeven voor minimum 100 hoeveelheden, volstaan twee decimalen.

Voor elk goed wordt de in euro uitgedrukte eenheidsprijs vermenigvuldigd met de verkochte hoeveelheden en het voor elk goed afzonderlijk bekomen resultaat moet worden uitgedrukt met twee decimalen.

Alle resultaten worden dan opgeteld om het totaalbedrag van de maatstaf van heffing per tarief te bekomen en de belasting wordt hierover berekend.

Met deze methode komen de in BEF uitgedrukte prijzen niet meer voor op de factuur. Een dergelijke factuur zal voor de BTW als regelmatig worden beschouwd.

Opgelet, indien deze methode in een aanzienlijk prijsverschil resulteert, kan de klant de factuur weigeren en van zijn leverancier eisen dat het eerste alternatief wordt gebruikt.

Besluit

Elke factuur die na 1 januari 2002 wordt uitgereikt moet **verplicht in euro** worden uitgedrukt. Het is belangrijk op deze verplichting te wijzen omdat de administratie ervan zal uitgaan dat de bedragen zijn uitgedrukt in euro als er geen enkele munteenheid voorkomt op de uitgereikte factuur.

Er is wel een toegeving voorzien voor de verrichtingen van de maand december 2001 waarvan de factuur moet uitgekeerd worden ten laatste op de vijfde werkdag van de maand januari 2002. Voor deze verrichtingen mag de uitreiker het nog in BEF invullen als hij dit wenst.

Tenslotte melden wij nog dat de creditnota's die zullen worden uitgereikt vanaf 1 januari 2002, zelfs al mochten zij betrekking hebben op facturen die in BEF zijn uitgedrukt, verplicht in euro moeten worden uitgedrukt.

'West-Vlaanderen Werkt'**Abonnement 2002: 25 €**

(BTW en port inbegrepen).

Jaargang 2002 telt vier edities. Als u intekent met de antwoordkaart in dit nummer ontvangt u gratis de publicatie 'Integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen' ter waarde van 40 €.

U kunt een abonnement 2002 aanvragen bij
Sabine Simoens,

e-mail: sabine.simoens@wes.be

fax 050-36 31 86

tel. 050-36 67 78

Reeks WES*

(BTW en port inbegrepen)

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

Reeks Facetten van West-Vlaanderen*

(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

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

De volledige lijst van alle publicaties van WES kunt u verkrijgen bij Sabine Simoens,

e-mail: sabine.simoens@wes.be

fax 050-36 31 86

tel. 050-36 67 78

of op www.wes.be, klik op 'bestellen'

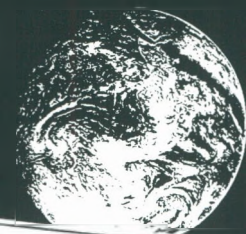
ZEEBRUGGE : THE PLACE TO BE FOR BUSINESS

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!**



DESIMPEL 100 jaar ondernemingszin



MILIEUVRIENDELIJKE MESTSTOFFEN

051 - 500 800



IMMOBILIËN-CLINTONPARK-ROESELARE

051 - 24 98 05

RC system
ALUMINIUM PROFESSIONALS

KNOW-HOW IN ALUMINIUM

051 - 72 96 66

A C C E N T
BUSINESS PARK

ACCENT BUSINESS PARK

051 - 26 39 80



REMI CLAEYS ALUMINIUM

051 - 72 97 11

accentis

PARTICIPATIEMAATSCHAPPIJ

09 - 210 58 58



HOTEL- EN BUSINESSCENTER HOOGLEDE

051 - 70 25 83



HOTEL- EN BUSINESSCENTER OUDENBURG

059 - 26 51 67



Hippodroom Wellington

OOSTENDE

059 - 80 60 55



THERMAE PALACE

HOTEL- EN BUSINESSCENTER OOSTENDE

059 - 80 66 44



ZEEBRUGGE

EEN NETWERK OP EUROPA

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



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

