west vlaanderen werkt

West-Vlaamse sector in de kijker:
de visserij

Oliebestrijding op zee

Werken buiten de stad

De taalgrens als verklarende factor voor regionale werkloosheidsverschillen

Bedrijf in de kijker: Pattyn Packing Lines

De laatste nieuwe programmawet

WES
ONDERZOEK & ADVIES

2. 2003
Trimestrieel:
mei - juni - juli
45ste jaargang
Afgiftekantoor 8400 Oostende 1
P209117

BEKAERT

Het succes van Bekaert ligt in de wilskracht van onze mensen om steeds opnieuw innoverende en technologisch geavanceerde producten te ontwikkelen als antwoord op de noden en problemen van onze klanten.

Leiderschap in technologie

Bekaert is wereldleider in zijn kerncompetenties op het vlak van metaalvervorming en diverse bedekkingstechnologieën, dankzij het continu verbreden en ontwikkelen van zijn technologische basis.

Bekaert: wereldwijde specialist

Bekaert is de belangrijkste onafhankelijke, wereldwijde producent en marketeer van hoogwaardig staalkoord, staaldraad en handelsproducten (afsluitingen) en tevens een snelgroeiende producent van geavanceerde materialen. De Groep telt 17.000 medewerkers wereldwijd verspreid over meer dan 70 productiecentra.

Groei door innovatie

Een continu innovatieproces en een wereldwijd zoeken naar nieuwe technologieën en toepassingen in lijn met onze kerncompetenties zullen leiden tot nieuwe geavanceerde materialen en nieuwe businesses die bijdragen tot een groei van de rendabiliteit.

N.V. Bekaert S.A.
Groepsdirectie
President Kennedypark 18
B-8500 Kortrijk

www.bekaert.com

west·vlaanderen werkt

2
2003
n° 203
45e jaargang

2
Redactioneel
Oliebestrijding op zee
Wetgeving valt tussen wal en schip

5
Annelies Demeyere
West-Vlaamse sector in de kijker:
De visserij

16
Rik Houthaeve en Hans Desmyttere
Werken buiten de stad.
Een analyse van de economische activiteiten in het landelijk gebied van de 'Brugse Veldzone'.

24
Tom Vanpoucke
De taalgrens als verklarende factor voor regionale werkloosheids-verschillen

30
Bedrijf in de kijker
Pattyn Packing Lines

34
Nele Depestel
Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen

37
Spectrum
De drie Belgische visveilingen:
Zeebrugge/Oostende/Nieuwpoort

42
WES Nieuws

44
Fiscale Focus
De laatste nieuwe programmawet

48
Publicaties
WES

Het volgende nummer van West-Vlaanderen Werkt

West-Vlaanderen Werkt is een uitgave van WES Onderzoek & Advies.
De artikelen zijn niet noodzakelijk de weergave van officiële standpunten van WES. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.
Reproductie van of verwijzing naar één van de artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van auteur en bron, èn mits het bezorgen van een kopie aan de redactie.

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

Redactiecomité
prof. dr. N. Vanhove
voorzitter
R. De Keyser, S. Simoens, H. Desmyttere,
R. Houthaeve, J. Lammerant

Redactiesecretaris
Sabine Simoens

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

Abonnement
West-Vlaanderen Werkt:

€ 25 (BTW en port inbegrepen):
Voor vier nummers plus publicatie
Losse nummers: € 4,50
Aanvragen bij Sabine Simoens
tel: 050-36 67 78
fax 050-36 31 86
e-mail: sabine.simoens@wes.be
òf via onze website: www.wes.be

Advertentiewerving:

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

Oplage:
4.120 exemplaren

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

Ontwerp lay-out
Johan Mahieu, Brugge
Drukkerij
Goekint Graphics,
Oostende
Foto kaft
Jean Godecharle,
Brugge
Cartoon
bArt Van Lokeren

ISSN=1374-6235

Oliebestrijding op zee
Wetgeving valt tussen wal en schip

Niet zo lang geleden werd Vlaanderen opgeschrikt door nog maar eens een olieramp op zee, die zich dit keer wel erg dicht bij huis voordeed. Op 14 december 2002 verging het vrachtschip Tricolor *in Franse wateren na een aanvaring met de* Kariba. *Twee dagen later volgde een aanvaring door de cargo* Nicola, *die op dat moment gelukkig leeg was. Op 1 januari 2003 botste ook de tanker* Vicky *op het wrak van de Tricolor. Tengevolge van deze aanvaringen en tengevolge van ongevallen bij het leegpompen van de wrakken kwam heel wat olie in zee terecht. Met de bekende gevolgen...*
Duizenden (half)dode zeevogels spoelden aan de Belgische kust aan, een aantal dat slechts een fractie vertegenwoordigt van het totale aantal olieslachtoffers. Een smurrie-achtige oliebrij viel te bewonderen op onze stranden. Zelfs nu zijn we nog niet helemaal gerust. Het risico dat bij de bergingswerken - het betreft hier trouwens de grootste bergingsoperatie ter wereld - olie vrijkomt, is nog steeds reëel.
In het ergste geval komt het toeristisch hoogseizoen aan de kust ernstig in het gedrang.

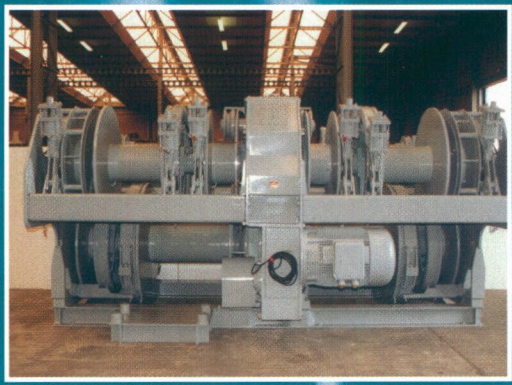
Hoe kon dit gebeuren? Het zuidelijk gedeelte van de Noordzee is erg ondiep en druk bevaren. Grote zeeschepen volgen daarom noodgedwongen de scheepvaartroutes langsheen de noordelijke grens van de Belgische wateren. Daar ligt een centrale en diepe vaargeul waarlangs jaarlijks zo'n 100.000 chemicaliëntankers, vracht-, container-, en passagiersschepen passeren. Zelfs onder de beste omstandigheden blijft het manoeuvreren. Het risico op ongevallen in deze verkeersader ligt uiterst hoog.
Bovendien laten nogal wat scheepvaartmaatschappijen zich verleiden tot het inzetten van verouderde, onveilige schepen, het aanwerven van een minder goed opgeleide bemanning en het gebruik van schepen onder een vreemde, goedkope vlag.
Deze verschijnselen hebben alles te maken met de harde concurrentie in de scheepvaart- en aanverwante sectoren, een concurrentie die trouwens haar uitwerking niet mist op de levensomstandigheden aan boord van de schepen. Een aantal internationale verdragen werden in het leven geroepen om dergelijke wantoestanden een halt toe te roepen, waarvan het belangrijkste het Marpol 73/78 Verdrag *is. Dit verdrag is ondermeer door België geratificeerd en grotendeels omgezet in nationale wetgeving.*

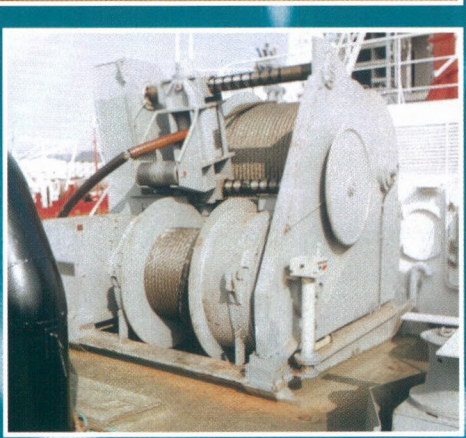
Het is echter zo dat de hoofdmoot van de olieverontreiniging op zee niet afkomstig is van allerhande calamiteiten, maar van vrijwillige lozingen van afvalolie. Deze hoofzakelijk minerale olie komt in het water terecht door het schoonspoelen van tankers en het lozen van verontreinigd ballastwater. Met het Marpol 73/78 Verdrag werd ook getracht deze problematiek tegen te gaan. Sinds enkele jaren is elke vorm van olielozen in de Noordzee verboden. Voordien was het toegestaan tanks te spoelen met zeewater buiten de 12-mijlszone, dit is een zone van 12 mijl vanaf de laagwaterlijn. Tegenwoordig moet men de afvalolie afgeven in de havens. Ook is het de bedoeling dat verouderde schepen meer en meer geweerd worden uit de handelsvloten om het risico op calamiteiten in te perken.

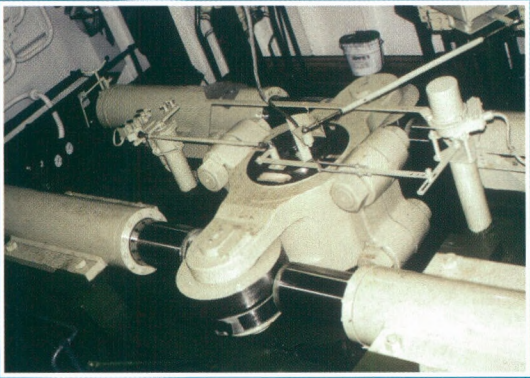
Met andere woorden: er bestaat reeds een regelgeving die een halt zou moeten toeroepen aan de oprukkende vervuiling op zee. Het Marpol Verdrag blijft echter te vaak een dode letter. Sinds de recente scheepsrampen met de Prestige *en de* Erika *is de regelgeving terzake snel aan het evolueren, wat inmiddels resulteerde in een voorstel voor een 'Richtlijn inzake verontreiniging vanaf schepen en invoering van sancties, inclusief strafrechterlijke sancties, voor milieumisdrijven'. In de toelichting bij dit voorstel wordt gesteld dat onaanvaardbaar veel opzettelijke lozingen voorkomen op zee. Als redenen hiervoor worden de volgende gegeven: 'Ten eerste wordt illegaal lozen in de hand gewerkt door het ontbreken van voldoende ontvangstfaciliteiten voor scheepsafval in havens. Ten tweede is er geen sprake van consequente handhaving van de Marpol 73/78 regels in de wereld of zelfs maar in de EU. Ten derde worden lozingen niet altijd op tijd ontdekt. Ten vierde, zelf als een lozing wordt ontdekt en tot een bepaald schip wordt herleid, volgt zelden een officiële aanklacht, en indien dit wel gebeurt, zijn er vaak niet voldoende bewijzen om de overtreder te veroordelen. Tenslotte zijn in vele staten de straffen die voor dit soort overtredingen in geval van een veroordeling worden opgelegd nogal licht, en soms wordt alleen de kapitein van het schip gestraft, en niet de scheepvaartmaatschappij, terwijl de kapitein in opdracht daarvan kan hebben gehandeld.'*

Het is duidelijk geen sinecure de overtreder op heterdaad te betrappen en navenant te straffen. Daarom wordt nu door de Vlaamse regering overgeschakeld naar een beter-voorkomen-dan-genezen-beleid. *Vlaanderen is één van de eerste regio's waar de Europese richtlijn voor havenafval geïmplementeerd wordt: vanaf deze zomer zullen namelijk alle schepen die Vlaamse havens aandoen, een borg moeten betalen die overeenstemt met de geschatte kostprijs voor de ophaling en de verwerking van hun scheepsafval. Na het afgeven van het scheepsafval wordt de borg dan terugbezorgd. De toekomst zal de waterdichtheid van dit systeem uitwijzen.*

Het is jammer te moeten vaststellen dat alle goedbedoelde regelgeving om verontreiniging van onze zeeën te voorkomen voortdurend wordt genegeerd of omzeild. Werkelijk duurzaam ondernemen handelt niet enkel over de olieverwerkende industrie te land, maar geldt evenzeer voor de olie-ontginning en het olietransport. Als kustprovincie heeft West-Vlaanderen alle belang bij een propere zee. Helaas heeft zij als lokale overheid te weinig mogelijkheden om dit af te dwingen. We kunnen dan ook alleen maar hopen dat ooit het tij zal keren en het aanspoelen van olie op onze stranden definitief tot het verleden zal horen. Dit zou een hypotheek op ons interessant kusttoerisme wegnemen.







BRUSSELLE

BRUSSELLE MARINE INDUSTRIES N.V.

Makers of Quality Deck Machinery & Steering Gear

WESTENDELAAN 1 - 8620 NIEUWPOORT BELGIUM

Tel. +32 (0) 58 223100 - Fax. +32 (0)58 234875 - E-mail: bmi@brussellemarine.be

West-Vlaamse sector in de kijker: De visserij

Annelies Demeyere
Stafmedewerker, sociaal-economisch beleid
WES Onderzoek & Advies

Foto: © Jean Godecharle

Dit artikel gaat dieper in op een typisch West-Vlaamse sector: de visserij. In de enge betekenis van het woord betreft de visserijsector louter de productie van vis (primaire sector). In de bredere betekenis van het woord omvat de visserijsector naast de productie van vis ook de verwerking en distributie van vis (secundaire en tertiaire sector) en de diverse toeleveranciers van de visserijsector (herstellingsbedrijven, koelnijverheid en scheepsbouw).

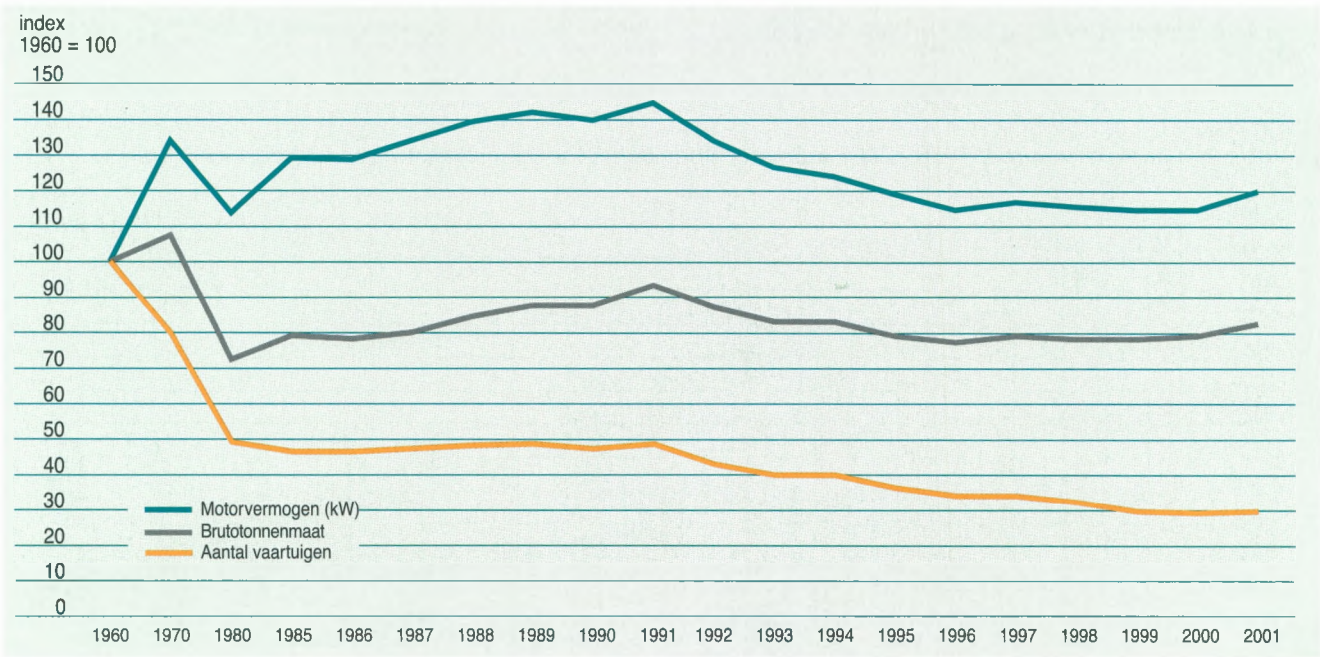
Achtereenvolgens worden de volgende aspecten van de visserijsector besproken:

- vloot
- aanvoer
- tewerkstelling
- toegevoegde waarde
- financiële analyse
- visserijbeleid
- SWOT[1]-analyse en toekomstperspectieven

Vloot

Figuur 1 geeft een beeld van de evolutie van de Belgische vissersvloot sinds 1960. Uit de gegevens blijkt dat tussen 1960 en 1980 de vloot in aantal vaartuigen werd gehalveerd. De daaropvolgende periode schommelde de vloot rond de 200 **vaartuigen**. Na 1991 zijn duidelijk de gevolgen van de Meerjarige Oriëntatieprogramma's (MOP's) van de Europese Commissie zichtbaar. De opgelegde herstructureringen in de zeevisserijsector droegen er toe bij dat de Belgische vloot sedert 1991 continu daalde en eind 1999 nog amper 128 vaartuigen telde. In 2000 en 2001 lijkt de

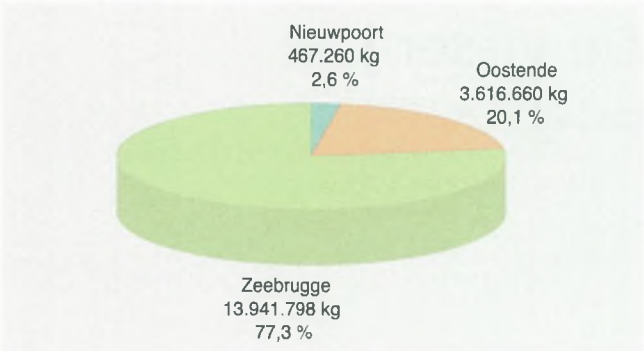
Figuur 1
Evolutie van de Belgische zeevisserijvloot, 1960 - 2001



Bron: Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, verwerking: WES Onderzoek & Advies

vloot zich weer te stabiliseren en zelfs lichtjes toe te nemen. Op 1 januari 2003 bestond de Belgische vloot echter uit nog slechts 112 actieve vaartuigen.
Hoewel het aantal vaartuigen tussen 1960 en vandaag drastisch is verminderd, ging hiermee geen evenredige afname van de totale capaciteit gepaard. De **brutotonnenmaat** lag in 2001 slechts 17% lager dan in 1960 terwijl het **motorvermogen** of de drijfkracht van de vloot met bijna 20% is toegenomen. Er is dus sprake van een kleiner aantal vissersvaartuigen, weliswaar met een grotere individuele capaciteit uitgedrukt in motorvermogen en brutotonnenmaat. Sinds 1980 namen zowel het gemiddelde motorvermogen als de gemiddelde brutotonnenmaat per vaartuig jaar na jaar sterk toe.

Figuur 3
Aanvoervolume van Belgische vissersvaartuigen in Belgische zeehavens in 2001

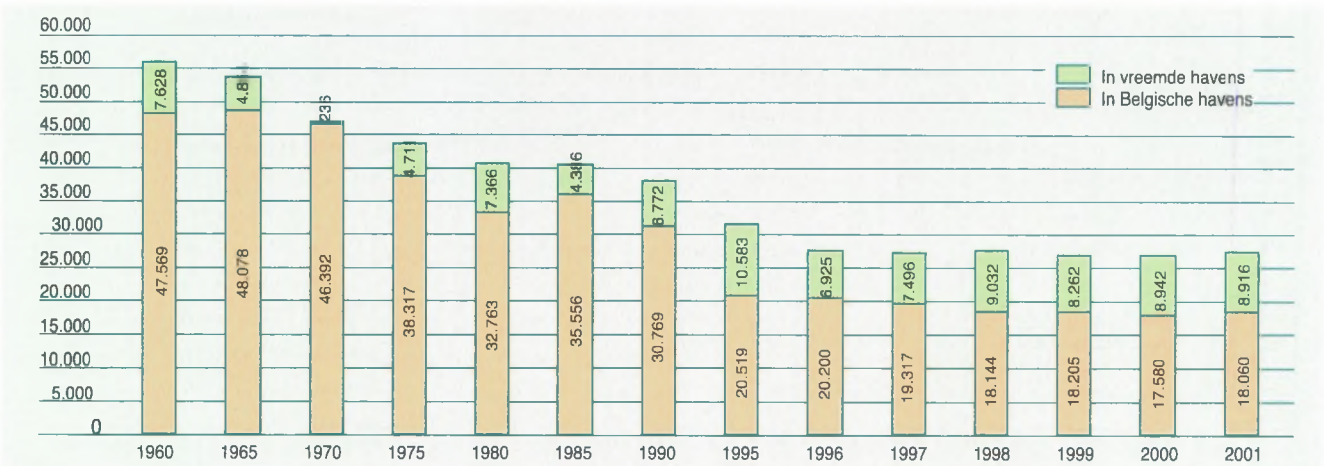


Bron: Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, verwerking: WES Onderzoek & Advies

Aanvoervolume en besomming

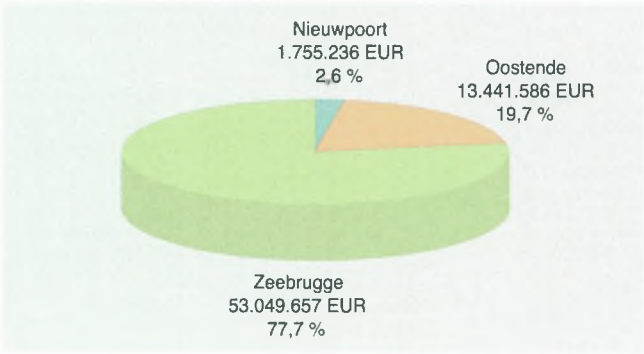
Figuur 2 geeft de evolutie van de **aanvoer** weer vanaf 1960. In 1960 voerden de Belgische vissersboten ruim 55.000 ton vis aan, waarvan 47.569 ton in Belgische havens en 7.628 ton in vreemde havens. Daarna is de productie van de Belgische zeevisserij trendmatig gedaald. In 2001 werd nog maar 18.060 ton aangevoerd door Belgische vaartuigen in Belgische havens. Dit is amper 38% van het volume in 1960. Ten opzichte van het voorgaande jaar, wordt het jaar 2001 daarentegen gekenmerkt door een toename van 2,7% van de hoeveelheid vis die door Belgische vissersvaartuigen in Belgische havens werd aangevoerd.
De laatste vijftien jaar heeft de aanvoer in vreemde havens aan relatief belang gewonnen. Waar tussen 1960 en 1990 slechts enkele piekjaren van 7.000 ton werden waargenomen, valt op dat vanaf 1990 jaarlijks 7.000 ton of meer door Belgische vaartuigen in buitenlandse havens wordt aangevoerd.
Tegenover de trendmatige daling van het aanvoervolume staat de trendmatige toename van de **besomming** of de aanvoerwaarde. De totale waarde van de Belgische visproductie bedroeg in 1960 amper 15.205.000 euro terwijl voor 2001 een recordhoogte van 96.584.000 euro wordt genoteerd. Bij het in rekening brengen van de inflatie tussen 1950 en 2001, bedraagt de globale aanvoerwaarde van de Belgische vissersvaartuigen 12.567.000 euro in 1960 en 14.820.000 euro in 2001 (uitgedrukt in constante prijzen van 1950).
Wanneer we deze cijfers vergelijken met de gegevens uit figuur 2, blijkt dat over de periode 1960-2001 het aanvoervolume meer dan halveerde terwijl de waarde ervan steeg met 18%. Daaruit kan worden afgeleid dat de reële gemiddelde prijs per kilogram vis is gestegen van 22,8 eurocent in 1960 tot 54,9 eurocent in 2001 (uitgedrukt in constante prijzen van 1950).
Als verklaring voor deze stijging van de reële prijzen sinds 1960 kan worden verwezen naar de beperkte aanvoer als gevolg van de opgelegde visquota in combinatie met een stijgende vraag naar vis. Daarnaast speelde ook de gewijzigde samenstelling van de aanvoer een belangrijke rol.
De Belgische zeevisserij heeft zich duidelijk gespecialiseerd in de duurdere platvissen (tong en schol). Ook de rondvis kabeljauw zorgde voor hogere prijzen. Schol, tong en kabeljauw zijn kwantitatief de voornaamste vissoorten in België en vertegenwoordigen respectievelijk 26,2%, 20,6% en 9,1% van het aanvoergewicht in 2001.

Figuur 2
Evolutie van aanvoervolume, 1960 - 2001 (aanvoer door Belgische vissersvaartuigen uitgedrukt in ton)



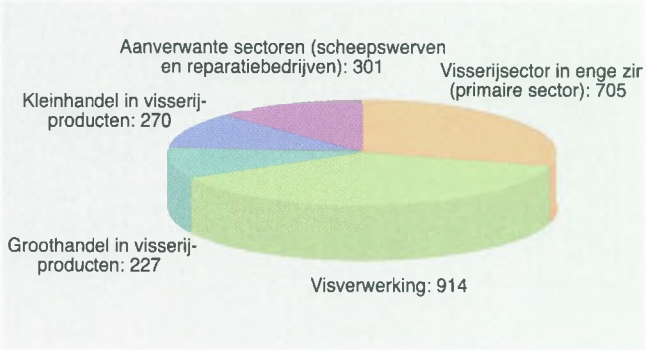
Bron: Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, verwerking: WES Onderzoek & Advies

Figuur 4
***Aanvoerwaarde** van Belgische vissersvaartuigen in Belgische zeehavens in 2001*



Bron: Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, verwerking: WES Onderzoek & Advies

Figuur 5
Bezoldigde tewerkstelling in de visserijsector en aanverwante sectoren in West-Vlaanderen, juni 2001



Bron: RSZ, GOM - West-Vlaanderen, verwerking: WES Onderzoek & Advies

De **havens** van Zeebrugge, Oostende en Nieuwpoort waren in 2001 samen goed voor ruim 18.000 ton aanvoervolume met een totale waarde van 68.246.479,60 euro (aanvoer door Belgische vaartuigen). Zowel naar aanvoervolume ***(figuur 3)*** als naar besomming ***(figuur 4)*** blijkt duidelijk het overwicht in de haven van Zeebrugge.
In 2001 realiseerde de haven van Zeebrugge 77,3% van het aanvoervolume en 77,7% van de totale besomming. De Oostendse vissershaven nam 20,1% van de aanvoer en 19,7% van de besomming voor zijn rekening. Het restant, 2,6% van de aanvoerwaarde en 2,6% van de besomming, landde aan in de haven van Nieuwpoort, die hiermee een vrij beperkt en eerder lokaal belang heeft.
Wanneer we terugblikken naar 1960, realiseerde de haven van Zeebrugge slechts 15% van de aanvoer en 21% van de besomming, tegenover respectievelijk 79% en 73% voor Oostende. Het relatief belang van de haven van Zeebrugge is van 1960 tot nu trendmatig gestegen.
Het uitdoofbeleid ten aanzien van de IJslandvaarders en het verdwijnen van de haringvangsten verklaren het afgenomen belang van de haven van Oostende.
In België heeft men de keuze tussen drie visveilingen waar de visaanvoer moet geveild worden.

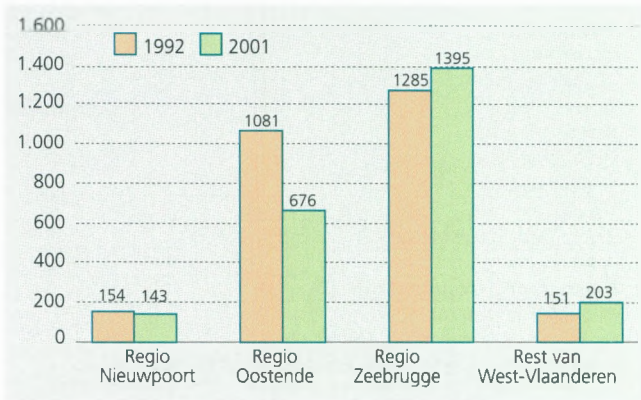
De drie Belgische visveilingen worden verder besproken in de rubriek *Spectrum* op blz. 37

Tewerkstelling

Om de **tewerkstelling** die gecreëerd wordt door de visserij in kaart te brengen, houden we rekening met de ruimere definitie voor de visserijsector. Naast de tewerkstelling bij de productie van vis wordt ook gekeken naar de tewerkstelling gecreëerd bij de verwerking en distributie van vis en in enkele aanverwante sectoren (scheepswerven en reparatiebedrijven).
Figuur 5 toont de bezoldigde tewerkstelling op 1 juni 2001 in de visserijsector en de aanverwante sectoren in de West-Vlaamse zeevisserijsector.
De totale West-Vlaamse zeevisserijsector stelde in het jaar 2001 2.417 bezoldigden tewerk. Ongeveer 29% daarvan is werkzaam in de zeevisserij in de enge betekenis van de sector, namelijk de primaire visproductie op zee.

De industriële bedrijvigheid rond de visserijsector is goed voor nog eens 50,3% van de bezoldigde tewerkstelling in de visserijsector. Naast de scheepswerven en reparatiebedrijven (12,5%) is het vooral de visverwerkende nijverheid (37,8%) die voor een groot aantal banen zorgt. Tot slot zijn er de tertiaire handelsactiviteiten die zowat 20,6% van de bezoldigde arbeid in de visserijsector voor hun rekening nemen. Binnen de tertiaire handelsactiviteiten kan onderscheid worden gemaakt tussen de groothandels in vis- en visserijproducten en de kleinhandels die respectievelijk 9,4% en 11,2% van de totale bezoldigde tewerkstelling in de visserijsector vertegenwoordigen.
Uit ***figuur 6*** blijkt dat de Zeebrugse regio duidelijk de belangrijkste positie inneemt met betrekking tot de bezoldigde werkgelegenheid. Meer dan de helft van de banen (57,7%) is gesitueerd in de gemeenten Knokke-Heist, Zeebrugge, Brugge en Blankenberge. De regio Oostende, waaronder de gemeenten Bredene, Oostende en Middelkerke komt op de tweede plaats met 28,0% van de bezoldigde tewerkstelling. Een kleine 5,9% van de

Figuur 6
Bezoldigde tewerkstelling in de visserijsector (brede zin) en aanverwante sectoren op 1 juni 1992 en 1 juni 2001



Bron: RSZ, GOM - West-Vlaanderen, verwerking: WES Onderzoek & Advies

Tabel 1
Toegevoegde waarde van alle havens in 2000 (in miljoen euro)

	Brugge / Zeebrugge			Oostende		
		Procentuele wijziging (1)			Procentuele wijziging (1)	
Sector	2000	1999 - 2000	1991 - 2000	2000	1999 - 2000	1991 - 2000
Visserij	22	10,8	- 0,2	5	- 37	- 7,5
Voeding (inclusief visverwerking)	52	- 11,1	1,9	15	0,5	7,2
Scheepsbouw- en herstelling	6	45,5	1,3	3	15,7	- 7,7
Totaal particuliere sector	698	8,6	1,9	99	- 13,3	- 7,7
Totaal openbare sector	100	- 15	2,8	42	22,8	3,7
Algemeen totaal	**798**	**5**	**2**	**141**	**- 5,1**	**- 5,4**

(1) Jaarlijkse gemiddelde groei
Bron: Nationale Bank van België

bezoldigden in de visserijsector wordt tewerkgesteld in Nieuwpoort en Koksijde.
Wanneer we de evolutie sinds 1992 beschouwen, merken we dat de regio's Oostende en Nieuwpoort over de periode 1992-2001 aan geboden tewerkstelling hebben ingeboet. Vooral in Oostende is de totale tewerkstelling over de periode 1992-2001 er fors op achteruit gegaan. Enkel voor de regio Zeebrugge ligt het niveau van de totale tewerkstelling in de visserij en aanverwante sectoren in 2001 hoger dan het niveau van 1992.
Voornamelijk binnen de primaire sector en in de aanverwante sectoren daalde het aantal bezoldigden over de periode 1992-2001 sterk. Daartegenover blijkt dat in alle regio's het aantal bezoldigden in de groothandel in visserijproducten enorm is toegenomen. Met uitzondering van de regio Oostende, kende ook de visverwerkende sector een groei in bezoldigde tewerkstelling.

Toegevoegde waarde

Om het economisch belang van de visserijsector te schetsen, kan naast de tewerkstellingsgegevens ook de **toegevoegde waarde** worden geanalyseerd op basis van de gegevens van de Nationale Bank.
Tabel 1 toont de toegevoegde waarde gecreëerd door de twee belangrijkste visserhavens (Brugge/Zeebrugge en Oostende) en specificeert de resultaten voor de visserij en de aanverwante sectoren[2].
Het geheel van de diverse activiteiten in de twee beschouwde havens behaalde in 2000 een toegevoegde waarde van 939 miljoen euro. Ongeveer 85% van dit

Tabel 2
Detail kostenfactoren binnen de besomming, nettoresultaat voor belastingen, 2001 (in euro)

	Kustvissers (0 - 300 PK)			Eurokotters (0 - 300 PK)		
		% ten opzichte van de totale kosten	% ten opzichte van de besomming		% ten opzichte van de totale kosten	% ten opzichte van de besomming
Besomming	**175.855**			**521.594**		
Kosten						
Loonkosten	58.726	38,5	33,4	162.693	41,6	31,2
Los- en verkoopkosten	6.138	4,0	3,5	38.287	9,8	7,3
Verzekering	8.952	5,9	5,1	18.517	4,7	3,6
Onderhoud	16.797	11,0	9,6	37.352	9,5	7,2
Vistuig	6.704	4,4	3,8	27.244	7,0	5,2
Ijs, gas, zout	1.556	1,0	0,9	781	0,2	0,1
Brandstofkosten	30.149	19,8	17,1	89.388	22,8	17,1
Huur toestellen	30	0,0	0,0	378	0,1	0,1
Andere kosten	23.315	15,3	13,3	16.570	4,2	3,2
Totaal	**152.366**	**100,0**	**86,6**	**391.210**	**100,0**	**75,0**
Bruto Bedrijfsresultaat (1)	**23.489**		**13,4**	**130.384**		**25,0**
Afschrijvingen (2)	20.463			110.635		
Netto Bedrijfsresultaat (1) - (2) = (3)	**3.026**			**19.749**		
Financiële kosten (4)	4.207			35.883		
Financiële opbrengsten, subsidies (5)	24.057			23.810		
Netto Winst / Verlies vóór Belastingen (3) - (4) + (5)	**22.875**			**7.676**		

Bron: Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, verwerking WES Onderzoek & Advies

totaal werd gerealiseerd door de haven van Zeebrugge, zo'n 15% door de haven van Oostende. Terwijl de haven van Zeebrugge een jaarlijks gemiddelde groei van 2% behaalde over de periode 1991-2000, ging de toegevoegde waarde in de haven van Oostende over dezelfde periode er jaarlijks gemiddeld met 5,4% op achteruit. Wanneer we deze resultaten opsplitsen naar de visserij en aanverwante sectoren, blijkt dat de betekenis van de visserij, als deelsector, niet volledig te verwaarlozen is: een toegevoegde waarde van 27 miljoen euro is immers goed voor toch bijna nog 3% van de totale toegevoegde waarde die wordt gegenereerd in de particuliere sector in de beide havenzones. Niettegenstaande zijn zowel voor de haven van Zeebrugge als voor de haven van Oostende de jaarlijkse gemiddelde groeivoeten van deze deelsector negatief over de periode 1991-2000. Enkel in de haven van Zeebrugge is de toegevoegde waarde in 2000 opnieuw sterk gestegen: +10,8% in vergelijking met het jaar ervoor. De totale toegevoegde waarde vanuit de visserij in ruime zin, dit wil zeggen met inbegrip van de voedingsnijverheid en de scheepsbouw en -herstelling, wordt geraamd op 103 miljoen euro of 12,9% van de totale toegevoegde waarde die private bedrijven realiseren in de haven van Brugge-Zeebrugge[3]. De openbare sector in zijn geheel is goed voor nog eens 142 miljoen euro of ruim 15% van het algemeen totaal over de twee havendelen. Uit de analyse van de bezoldigde tewerkstelling en de toegevoegde waarde blijkt dus dat de activiteiten in de visserij zeer ruim van aard zijn en ver buiten de visserij in enge zin reiken. Dit zogenaamde multiplicatoreffect wordt bewerkstelligd door onder meer volgende deelsectoren:

- de eigenlijke visproductie (visvangst);
- de visveiling;
- de toelevering aan de visserijsector;
- de groot- en kleinhandel in vis- en visproducten;
- de visbewerkende en visverwerkende nijverheid.

Financiële analyse

In deze paragraaf geven we een korte bespreking van de evolutie van de rentabiliteitstoestand van het zeevisserijbedrijf in zijn geheel. De cijfers die voor deze financiële analyse worden gebruikt, zijn afkomstig van de dienst zeevisserij van het Ministerie van middenstand en landbouw[4] en berusten op (vrijwillig) toegestuurde boekhoudinguittreksels die betrekking hebben op meer dan de helft van de actieve vissersvloot. Gezien de relatief grote omvang van de steekproef en de redelijke betrouwbaarheid van de meeste gegevens, kunnen we de uit de steekproef afgeleide tendensen en feiten als voldoende representatief voor de ganse populatie beschouwen.
Om een beter inzicht te verkrijgen over de werkelijke situatie in de Belgische zeevisserij, wordt de vloot sedert 1989 volgens het soort vaartuig ingedeeld in zes groepen: kustvissers, Eurokotters, kleine bokken (0-300 PK), middelgrote bokken (301-899 PK), grote bokken (+899 PK) en plankenvissers (inclusief kreeftenvissers) van respectievelijk 28, 30, 4, 6, 53 en 8 vaartuigen in 2001.
Teneinde te komen tot de bespreking van de rentabiliteit van de visserijsector (in enge betekenis) geeft *tabel 2* vooreerst een gedetailleerd overzicht van de verschillende

okkenvissers (0 - 300 PK)			Bokkenvissers (301 - 899 PK)			Bokkenvissers (+ 899 PK)			Plankenvissers (inclusief kreeftenvissers)		
	% ten opzichte van de totale kosten	% ten opzichte van de besomming		% ten opzichte van de totale kosten	% ten opzichte van de besomming		% ten opzichte van de totale kosten	% ten opzichte van de besomming		% ten opzichte van de totale kosten	% ten opzichte van de besomming
93.104			**1.051.745**			**1.322.168**			**465.690**		
78.464	41,7	36,2	291.434	40,4	27,7	394.990	36,8	29,9	154.954	40,3	33,3
50.934	11,9	10,3	83.797	11,6	8,0	117.741	11,0	8,9	10.236	2,7	2,2
17.084	4,0	3,5	36.349	5,0	3,5	47.311	4,4	3,6	28.569	7,4	6,1
34.114	8,0	6,9	69.497	9,6	6,6	88.745	8,3	6,7	55.901	14,5	12,0
32.289	7,5	6,5	46.597	6,5	4,4	81.599	7,6	6,2	12.779	3,3	2,7
193	0,0	0,0	2.395	0,3	0,2	736	0,1	0,1	19	0,0	0,0
08.466	25,3	22,0	182.220	25,3	17,3	325.889	30,4	24,6	72.906	19,0	15,7
53	0,0	0,0	3.979	0,6	0,4	1.894	0,2	0,1	0	0,0	0,0
6.491	1,5	1,3	4.544	0,6	0,4	13.624	1,3	1,0	49.120	12,8	10,5
28.090	**100,0**	**86,8**	**720.812**	**100,0**	**68,5**	**1.072.528**	**100,0**	**81,1**	**384.484**	**100,0**	**82,6**
55.014		**13,2**	**330.933**		**31,5**	**249.641**		**18,9**	**81.206**		**17,4**
46.634			189.584			218.428			73.563		
8.380			**141.348**			**31.212**			**7.643**		
9.305			63.018			60.905			38.210		
4.544			53.759			67.773			54.773		
23.619			**132.090**			**38.080**			**24.207**		

Tabel 3
Kengetal winstgevendheid over de periode 1991 - 2001

	Omzet (EUR)			
	1991	1999	2000	2001
Kustvissers (0 - 300 PK)	104.216	141.033	183.765	175.855
Eurokotters (0 - 300 PK)	310.488	530.003	451.624	521.594
Bokkenvissers (0 - 300 PK)	300.816	321.290	269.844	493.104
Bokkenvissers (301 - 899 PK)	603.476	978.687	1.123.015	1.051.745
Bokkenvissers (+ 899 PK)	1.072.442	1.160.053	1.253.503	1.322.168
Plankenvissers (inclusief kreeftenvissers)	318.413	369.649	497.053	465.690

Bron: Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, verwerking WES Onderzoek & Advies

kostenfactoren binnen de besomming en de bepaling van de nettowinst vóór belastingen voor het boekjaar 2001. Zoals uit de tabel blijkt is de **nettowinst vóór belastingen** gelijk aan het netto bedrijfsresultaat verminderd met de financiële kosten[5] en vermeerderd met de financiële opbrengsten en subsidies. Het **nettobedrijfsresultaat** is gelijk aan het brutobedrijfsresultaat verminderd met de afschrijvingen. Het **brutobedrijfsresultaat** wordt verkregen door van de courante bedrijfsopbrengsten alle courante bedrijfskosten behalve de afschrijvingen in mindering te brengen. In de tabel wordt een verdere verdeling gemaakt van de totale courante bedrijfskosten naar de verschillende componenten.
Uit de tabel blijkt dat alle groepen vaartuigen in 2001 een positief nettobedrijfsresultaat boekten. Bij de middelgrote bokken werd de grootste nettowinst voor belastingen opgetekend (132.090 euro). Voor de andere categorieën varieerde het nettobedrijfsresultaat vóór belastingen van 7.676 euro voor de Eurokotters tot 38.080 euro voor de grote bokkenvissers.
Deze resultaten voor 2001 zijn opmerkelijk veel beter dan het jaar ervoor (2000). Toen sloten alle vaartuiggroepen, met uitzondering van de middelgrote bokken (301-899 PK), het boekjaar af met een nettoverlies vóór belastingen. Voor alle vaartuigen, met uitzondering van de kleine bokken, maakten de kosten in 2000 meer dan 80% van de besomming uit. De opsplitsing van de totale kosten naar de verschillende kostencategorieën maakt duidelijk dat dit hoge percentage in hoofdzaak te wijten was aan de zeer hoge brandstofkosten tijdens het jaar 2000. Terwijl in 1999 de kosten voor brandstof 11,70% (kustvissers) tot 21,66% (bokkenvissers +899 PK) van de totale kosten uitmaakten, lag het percentage voor 2000 bij alle categorieën hoger dan 22%. Ondermeer omwille van die hoge brandstofkosten was bij alle vaartuiggroepen, met uitzondering van de middelgrote bokken, de jaarbesomming te klein om een brutobedrijfsresultaat te bekomen dat groot genoeg was om de afschrijvingen van de vaartuigen te kunnen realiseren. Deze slechte resultaten voor 2000 en de relatief betere resultaten voor 2001 weerspiegelen zich ook in de **kengetallen winstgevendheid**. Het kengetal wordt berekend aan de hand van volgende formule:

kengetal winstgevendheid =
*(nettowinst vóór belastingen / omzet) * 100*

Tabel 4
Overzicht van de 99 visbedrijven in de Top 30.000, 2001 (bedragen in duizend euro)

Omzet (*)	Aantal bedrijven	Omzet per categorie	Aandeel categorie in totale omzet (%)	Toegevoegde waarde per categorie	Gemiddelde toegevoegde waarde binnen categorie	Aandeel categorie in totale toegevoegde waarde (%)	Nettoresultaat per categorie	Aantal bedrijven met nettoverlies
> 30 miljoen euro	7	399.800	46,2	39.271	5.610	39,4	20.640	0
20 - 30 miljoen euro	5	118.947	13,8	4.072	814	4,1	- 4.068	1
10 - 20 miljoen euro	7	111.436	12,9	10.880	1.554	10,9	1.066	0
5 - 10 miljoen euro	15	104.710	12,1	16.199	1.080	16,3	7.331	1
2,5 - 5 miljoen euro	16	61.310	7,1	9.775	611	9,8	329	4
1 - 2,5 miljoen euro	37	58.671	6,8	13.484	364	13,5	- 96	15
< 1 miljoen euro	12	10.081	1,2	5.868	489	5,9	80	5
Totaal	**99**	**864.955**	**100,0**	**99.549**	**1.006**	**100,0**	**25.282**	**26**

(*) Sommige bedrijven publiceren een brutomarge in plaats van omzet. Achter die brutomarge zit doorgaans een grotere omzet. Als de bedrijven een omzet bekend maken, zouden ze een hogere plaats in de rangschikking innemen
Bron: Het Visserijblad, 2/2003, verwerking WES Onderzoek & Advies

Nettowinst vóór belastingen (EUR)				Kengetal winstgevendheid (%)			
1991	1999	2000	2001	1991	1999	2000	2001
2.684	21.444	- 8.735	22.875	2,6	15,2	- 4,8	13,0
39.541	13.324	- 25.815	7.676	12,7	2,5	- 5,7	1,5
2.539	47.322	- 2.997	23.619	0,8	14,7	- 1,1	4,8
11.093	197.258	73.822	132.090	1,8	20,2	6,6	12,6
99.933	38.387	- 52.224	38.080	9,3	3,3	- 4,2	2,9
1.488	65.714	- 76.076	24.207	0,5	17,8	- 15,3	5,2

Het kengetal winstgevendheid, uitgedrukt in %, moet volgens de Commissie van de Europese Gemeenschap, die deze rentabiliteitsratio hanteerde bij de beoordeling van nieuwbouwdossiers van vissersvaartuigen, boven de 5% liggen. In *tabel 3* werden aan de hand van de gegevens inzake nettowinst vóór belastingen en omzet de kengetallen winstgevendheid berekend voor de verschillende groepen van vaartuigen en voor de jaren 1991, 1999, 2000 en 2001. Voor alle vaartuiggroepen zijn deze in 2001 positief omwille van het positief netto-resultaat vóór belastingen (zie tabel 2). De kustvissers en de middelgrote bokkenvissers kenden de grootste rendabiliteit met een nettowinst vóór belasting ten belope van respectievelijk 22.875 en 132.090 euro of 13,0% en 12,6% van hun besomming in dat jaar. In 2000 was de enige rendabele categorie deze van de bokkenvissers 301-899 PK met een kengetal winstgevendheid van 6,6%. Zoals eerder vermeld, was dit immers de enige categorie met een positief netto-resultaat vóór belastingen. In vergelijking met 1991 heeft de groep van de Eurokotters over de voorbije jaren het sterkst aan rendabiliteit ingeleverd. Voornaamste reden hiervoor zijn de gestegen afschrijvingen waarmee deze groep wordt geconfronteerd.

VISMIJN OOSTENDE

Wegtransport → ← van Noord tot Zuid Europa
Scheepstransport → ← ferry diensten over het kanaal
Spoortransport → ← op internationaal net
Luchttransport → ← met de nabije luchthaven

YOUR GATEWAY TO EUROPE

EVO (Exploitatie Vismijn Oostende) richt zich vooral naar een kwaliteitsmarkt:
gekoelde opslagplaatsen, automatisch sorteren, ondersteuning koeltransporten, vlugge distributie, elektronisch veilen op verschillende veilingen en thuiskopen zijn onze troeven voor uw kwaliteit

Voor meer inlichtingen: Exploitatie Vismijn Oostende:
Tel.: 059-32 34 12 - 059-33 90 90 - 059-33 90 99 Fax: 059-32 05 82
E-mail: info@vismijnoostende.be
Permanentie info aanlandingen: tel.: 059-51 86 34

Visbedrijven in de top 30.000

In *tabel 4* wordt een overzicht gegeven van de 99 bedrijven uit de vissector (in ruime zin) die voorkomen in de Top 30.000 van het financieel-economisch magazine Trends. De bedrijven werden in dalende volgorde gerangschikt naar omzet[6] en vervolgens gegroepeerd in functie van hun omzet. Op die manier werden zeven categorieën bedrijven gecreëerd: bedrijven met een omzet van meer dan 30 miljoen euro, 20-30 miljoen euro, 10-20 miljoen euro, 5-10 miljoen euro, 2,5-5 miljoen euro, 1-2,5 miljoen euro en minder dan 1 miljoen euro. De gegevens hebben betrekking op het jaar 2001 en zijn afkomstig van de jaarrekeningen die bij de Nationale Bank werden neergelegd. Hierbij dient te worden opgemerkt dat niet alle vennootschappen aan die wettelijke verplichting voldoen. De 99 visbedrijven die voorkomen in de Top 30.000 zijn samen goed voor een omzet van 865 miljoen euro.
Bijna de helft van deze totale omzet is afkomstig van slechts zeven grote visbedrijven. De meeste visbedrijven kennen daarentegen een omzet tussen de 1 en 2,5 miljoen euro. Wat betreft de toegevoegde waarde, blijkt dat de zeven grootste bedrijven bijna 40% van de totale toegevoegde waarde, die 100 miljoen euro bedraagt, voor hun rekening nemen. Gemiddeld gezien genereerde elk bedrijf binnen de categorie met een omzet van meer dan 30 miljoen euro ongeveer 5.610.000 euro aan toegevoegde waarde in 2001. De 37 bedrijven met een omzet tussen de 1 en 2,5 miljoen euro waren in 2001 samen goed voor 13,5 miljoen euro aan toegevoegde waarde, dit is ongeveer 364.000 euro toegevoegde waarde per onderneming, wat lager is dan de toegevoegde waarde die een bedrijf met een omzet van minder dan 1 miljoen euro gemiddeld realiseerde in datzelfde jaar.
26 van de 99 visbedrijven uit de Top 30.000 werden geconfronteerd met een nettoverlies voor 2001.
Vooral bij de kleinere bedrijven, met een omzet op jaarbasis van 5 miljoen euro of minder, werd in een derde van de gevallen een negatief nettoresultaat opgetekend. Opmerkelijk is ook dat alle bedrijven met een omzet hoger dan 30 miljoen euro samen een bijzonder hoog nettoresultaat kenden en dat geen enkel bedrijf uit deze categorie afzonderlijk verliescijfers optekende.

In *tabel 5* wordt in meer detail de omzet, toegevoegde waarde en het nettoresultaat van de tien (qua omzet) grootste visbedrijven weergegeven. Uit deze tabel blijkt dat de grote nettowinst van de categorie bedrijven met de hoogste omzet voornamelijk toe te schrijven is aan het positief nettoresultaat van Pieters Visbedrijf. In 2001 boekte dit visbedrijf uit Brugge een nettowinst van bijna 16 miljoen euro, wat vier keer zo veel was als het nettoresultaat van het jaar daarvoor. De omzet van het bedrijf steeg van 139,5 miljoen euro in 2000 naar ruim

Provincie
West-Vlaanderen
Door mensen gedreven

Provinciaal Maritiem Instituut
Maritiem Technisch- en Beroepssecundair Onderwijs.

Kursaalstraat 55
8301 Knokke-Heist
Tel. 050/51.10.01
pmi.heist@west-vlaanderen.be

Mercatorlaan 15
8400 Oostende
059/70.40.19
pmi.oostende@west-vlaanderen.be

website
www.areyouwaterproof.be

Tabel 5
Overzicht van de 10 grootste visbedrijven naar omzet in België, 2000-2001 (in duizend euro)

			2000			2001		
Rangorde	Bedrijf	Ligging	Omzet	Toegevoegde waarde	Nettowinst / verlies	Omzet	Toegevoegde waarde	Nettowinst / verlies
1	Pieters visbedrijf	8000 Brugge	139.463	21.619	3.785	147.146	23.147	15.903
2	Zeebrugse Visveiling	8380 Zeebrugge	52.729	2.553	67	61.288	2.434	22
3	Morubel	8400 Oostende	nb	- 336	- 1.578	51.337	10.264	4.366
4	Gadus	8620 Nieuwpoort	36.725	2.320	118	40.011	2.893	240
5	Hottlet Frozen Foods	2550 Kontich	32.441	2.540	160	35.759	1.311	33
6	ATKA	2870 Puurs	31.190	3.124	10	32.248	4.055	20
7	Seadco	1000 Brussel	32.868	1.079	- 10	32.011	1.065	56
8	Galana	8790 Waregem	27.478	2.170	215	27.948	1.683	80
9	Setraco	8470 Gistel	26.705	1.454	254	26.955	1.443	50
10	Mar Products	1080 Brussel	26.453	1.734	10	22.638	1.892	29

Bron: Het Visserijblad, 2/2003, verwerking WES Onderzoek & Advies

147 miljoen euro in 2001, dit is een stijging van 5,5 %. Met dit sterke omzetcijfer verstevigde het bedrijf haar eerste positie in de rangorde van visbedrijven naar omzet. De Zeebrugse visveiling bekleedt de tweede plaats binnen deze rangorde met een omzet van ongeveer 61 miljoen euro.
De tabel toont daarenboven aan dat de visserijsector niet enkel in enge, maar zeker ook in brede zin, een typisch West-Vlaamse sector is: 6 van de 10 grootste visbedrijven (en 40% van alle visbedrijven uit de Top 30.000) bevinden zich in West-Vlaanderen. Daarenboven zijn de vier visbedrijven met de grootste omzet gevestigd bij of in de zeer nabije omgeving van een vissershaven.

Het visserijbeleid

Het visserijbeleid wordt grotendeels door Europa gestuurd. In 1983 werd de basis gelegd van het huidige **Gemeenschappelijk Visserijbeleid (GVB)** dat bindend is voor de lidstaten.
De visserij is een activiteit die voornamelijk in internationale wateren wordt uitgeoefend en gekenmerkt wordt door de exploitatie van natuurlijke visbestanden. De milieuzorg in de visserij is er dan ook hoofdzakelijk gericht op de bescherming van de visbestanden zodat een voldoende groot paaibestand wordt gehouden, teneinde niet enkel het voortbestaan van de soort, maar tevens een toekomstige rendabele exploitatie ervan veilig te stellen. Omwille van die reden heeft het Europees visserijbeleid, naast de marktorganisatie en de internationale relaties, voornamelijk betrekking op de instandhouding van de visbestanden (nationaal quotasysteem) en daarmee samenhangend het structuurbeleid (vloot, aquacultuur, verwerking en afzet van producten)[7].
Het instandhoudingbeleid heeft tot doel overbevissing tegen te gaan en visbestanden op een economisch en biologisch aanvaardbaar peil te houden. Daartoe worden jaarlijks per soort en per gebied de totale vangsthoeveelheden vastgelegd (de zogenaamde *Total Allowable Catches* of TAC's), die dan naar de diverse landen worden verdeeld als quota. Aansluitend wordt een maximale grootte van de diverse vissersvloten ingesteld en wordt ook in een aantal technische maatregelen voorzien (lengte van de boomkor, maaswijdte van de netten, ...). De lidstaten zelf dienen via interne maatregelen de naleving van dit systeem te garanderen.
Het structuurbeleid beoogt de competitiviteit, rendabiliteit en productiviteit van de visserijsector, aquacultuur, verwerking en afzet van vis te verhogen.
De Europese commissie werkt hiertoe algemene structuurmaatregelen uit terwijl de lidstaten specifieke maatregelen uitwerken in het kader van de **Meerjarige Oriëntatieprogramma's**. Het Vierde Meerjarige Oriëntatieprogramma (MOP IV) liep van 1997-2001.
Ten opzichte van de einddoelstellingen van dit programma stelde de toestand van de Belgische vloot op 31 december 1999 geen problemen meer. De totale maximale brutotonnenmaat van 23.323 BT evenals de totale drijfdracht (67.857 KW) die de Belgische vloot volgens de einddoelstellingen op 31 december 2001 mocht bezitten, werden niet overschreden.
De in dit artikel naar voor gekomen sterke dalingen in de vlootomvang en in de aangevoerde hoeveelheden sinds 1992 zijn grotendeels toe te schrijven aan het stringent vlootbeleid dat de Belgische overheid heeft gevoerd teneinde de vlootcapaciteit in overeenstemming te brengen met het toegelaten productievolume. Zo werd onder meer een machtigingssysteem ingevoerd en werd het motorvermogen van nieuwe vaartuigen beperkt tot 1.200 PK.
In 1999 werd dit maximale motorvermogen van de vissersvaartuigen door de Belgische overheid opgetrokken naar 1.300 PK om de concurrentie met het buitenland beter het hoofd te kunnen bieden. In andere lidstaten beantwoordt

de realiteit echter niet altijd aan de beoogde doelstellingen wegens de gebrekkige reglementering (en onvoldoende instrumenten).
Van 1994 tot 1999 liep het '**Communautaire Programma voor Structurele Bijstand in de Sector Visserij**' (CPSBV). Dit programma maakt eveneens deel uit van het Structuurbeleid van het Gemeenschappelijk Visserijbeleid en is gericht op het verhogen en in stand houden van de leefbaarheid en de rendabiliteit van de sector, waarbij gestreefd wordt naar modernisering en diversificatie[8]. In toepassing van Verordening 2792/99 werd dit programma verlengd van 2000 tot 2006. Concreet komt het CPSBV neer op het betoelagen van projecten vanuit het Europese Financieringsinstrument voor de Oriëntatie van de Visserij (FIOV).

Sterkten, zwakten en toekomstperspectieven van de visserijsector

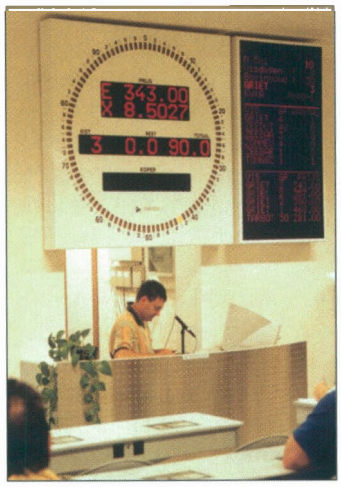
Op basis van voorgaande analyse en enkele gesprekken met betrokkenen uit de visserijsector[9] worden in deze laatste paragraaf de sterkten en zwakten van de Belgische visserijsector samengevat, waaruit vervolgens, rekening houdend met de opportuniteiten en bedreigingen voor de sector, enkele beleidsvoorstellen kunnen worden afgeleid.

Als **sterke punten** zijn te vermelden:
- de geleidelijke vernieuwing en modernisering van de vloot (voornamelijk groot segment van de vloot, boomkorvaartuigen);
- de toename van de individuele capaciteit van de huidige vissersvaartuigen waardoor verdere visgronden bezocht kunnen worden;
- de aanpassing van de Belgische vissershavens aan de huidige noden (goede uitrusting en voorzieningen-peil cf. de Europese normen);
- de investeringen van visveilingen in nieuwe technieken en infrastructuur.

Negatief voor de sector is:
- de sterke daling van het aantal vissersvaartuigen;
- het tekort aan bemanning;
- de gedaalde en onregelmatige aanvoer tengevolge van de opgelegde vlootafbouw en het Europese quota-beleid;
- het zwakke rendement van de Belgische vloot (voornamelijk het segment van de Eurokotters);
- de gedaalde visaanvoer van Belgische schepen in Belgische havens, hetgeen mede het gevolg is van de grote afstand tussen de visgronden en de thuishaven van de Belgische havens;
- de voortgaande verkoop van Belgische vissersvaartuigen aan buitenlandse (veelal Nederlandse) rederijen;
- de beperkte vormen van samenwerking tussen de Belgische visveilingen.

NIEUWPOORTSE VISVEILING

NIEUWPOORTSE VIS, natuurlijk (en) vers !



- **NIEUWPOORT**, een poort aan de **ZEE** met zijn:
  - Strand, verkeersvrije zeedijk en sfeervolle winkelstraten
  - Vernieuwde promenade langs de Havengeul tussen bad en stad
  - Maritiem karakter met internationale zeilwedstrijden, zeilscholen, zee- en binnenjachthavens, rondvaartboten op zee en binnenkanalen en zijn vissershaven
- **NIEUWPOORT**, hoofdstad van de **DAGVERSE VIS** met zijn kustvissers, visserskaai, visveiling, vishandels en restaurants
- **NIEUWPOORTSE VISVEILING**, een gemeentelijke dienstverlening aan vissers en handelaars als toeristische troef. Bezoeken aan de vissershaven en de visveiling en simulatieverkoop mogelijk voor bedrijven, scholen en verenigingen.

Meer inlichtingen

Stedelijke Visveiling Nieuwpoort, Kaai - 8620 Nieuwpoort
Tel.: 058-22 49 70 - Fax: 058-23 67 20 - E-mail: visveiling.nieuwpoort@yucom.be
Dienst voor Toerisme, Marktplein 7 - 8620 Nieuwpoort
Tel.: 058-22 44 22 - Fax: 058-22 44 28 - E-mail: info@nieuwpoort.be

Waardevolle **opportuniteiten** worden gegeven door:
- een toename in visconsumptie;
- het gezonde imago van vis;
- de geografische quotaspreiding in diverse EG-wateren;
- de centrale ligging in Europa van de Belgische vissershavens (tussen de Noordelijke visgronden en de Zuidelijke afzetmarkt);
- de (verwachte) invoering van meerjarige TAC's door het GVB van 2003 (wat moet leiden tot meer stabiliteit in aanvoer);
- de groeiende aandacht van overheidswege voor de sector (bijvoorbeeld het voorstel vanuit de EG voor oprichting van Regionale Adviesraden);
- het vernieuwd en uitgebreid sociaal statuut voor de Belgische zeevissers (ondermeer de introductie van een gewaarborgd minimumloon voor vissers bij een slechte vangst en invoering van sociale bescherming bij ziekte en ongeval).

Toch stellen zich ook een aantal belangrijke **bedreigingen**:
- de huidige hoge brandstofprijzen en de onzekerheid rond de verdere evolutie ervan;
- de belangrijkste visgronden die ver van de Belgische havens gelegen zijn;
- de Europese regelgeving die omwille van de overcapaciteit op Europees vlak en de overbevissing een aantal beperkende maatregelen (restrictieve quota, quotadalingen en beperkingen op het aantal vaardagen) oplegt aan de visserijsector waardoor de strategische speelruimte beperkt wordt;
- het ontbreken van een hechte commerciële band/afhankelijkheid tussen de lokale visverwerkende en visbewerkende nijverheid en de aanvoer van vis in de Belgische havens.

Belangrijkste **beleidsaanbevelingen** op korte en middellange termijn voor de Belgische visserijsector zijn samen te vatten onder volgende punten:
- Ten eerste is blijvende aandacht nodig voor de modernisering van de havens en visveilingen;
- Ten tweede dient de modernisering van de vloot voortgezet te worden en mag voornamelijk de modernisering van het kleine segment van de vloot (in de eerste plaats de kustvissers) niet uit het oog verloren te worden;
- Ten derde is het aanbevolen een grotere samenwerking tussen de verschillende visveilingen na te streven (op vlak van simultane verkoop, gezamenlijke koeltransporten, promotie,...);
- Ten vierde dient de mogelijkheid en haalbaarheid om het visaanbod buiten het bestaande quotasysteem uit te breiden onderzocht te worden (mogelijkheden voor vissen op andere soorten en andere visgronden nagaan);
- Ten vijfde is het niet onbelangrijk dat er bij de Europese Commissie verder wordt op aangedrongen de bestaande visquota (in de eerste plaats deze voor kabeljauw) zo goed mogelijk te onderzoeken en te (her)beoordelen in functie van overeenstemming met de realiteit (omvang van de visbestanden) en bij afwijking, deze quota dringend te herzien.

---

1 SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
2 'Economisch belang van de zeehavens, Haven van Brugge-Zeebrugge', Boekjaar 2000, Nationale Bank van België, Agentschap Brugge
3 Deze cijfers dienen beschouwd te worden als bovengrenzen. 'Voedingsnijverheid' en 'scheepsbouw en -herstelling' zijn immers niet beperkt tot enkel de visserijsector.
4 'Uitkomsten van de Belgische Zeevisserij', jaarlijkse verslagen, Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij
5 Met financiële kosten worden hier bedoeld de kosten van schulden (intresten, commissies...) en andere kosten betreffende het vaartuig.
6 Voor de volledige rangorde van de visbedrijven kunnen we verwijzen naar Het Visserijblad, 2/2003.
7 'Landbouw, tuinbouw en visserij in Vlaanderen, Feiten en cijfers 2001', Vlaamse Onderzoekseenheid land- en tuinbouweconomie (VOLT), 2002, p.28-30
8 Jacques Viaene, Thierry Vergeynst, Xavier Gellynck, 'Communautair Programma voor Structurele Bijstand in de sector visserij. De socio-economische analyse van de Belgische vissersvloot', april 1997
9 De kwalitatieve invulling van dit artikel werd mede mogelijk gemaakt door de inbreng van de heer Maertens, directeur van de dienst zeevisserij van het Ministerie van middenstand en landbouw, en de heren Corbisier (directeur) en Aspeslag van de Rederscentrale.

Werken buiten de stad

Een analyse van de economische activiteiten in het landelijk gebied van de 'Brugse Veldzone'

Rik Houthaeve en Hans Desmyttere[1]
WES Onderzoek & Advies

De aandacht voor het platteland is met veel nadruk terug op de beleidsagenda geplaatst. De positie van plattelandsgebieden als woon-, verblijfs- en werkplaats is daarbij een bijzonder aandachtspunt.
Het beeld van het platteland was destijds verbonden met dit van agrarische activiteiten die er hun stempel leggen op het ruimtegebruik. Het gezicht van de dorpen verwees traditiegetrouw naar het rurale karakter. De voorzieningen in deze dorpen hielden gelijke tred met het economisch draagvlak, geboden door agrarische activiteiten. Maar deze traditionele functies zijn grondig aan het veranderen. Zo stelden De Roo en Thissen[2] vast dat de woonplekken op het platteland zich steeds meer losmaken van hun rurale economische band. In de mate dat de gemeenten in de buitengebieden troeven als woongebied uitspelen, positioneren aantrekkelijke dorpen zich steeds meer als evenwaardige alternatieven voor de betere stadsdelen. Minder aantrekkelijke dorpen verliezen de slag en voorzieningen worden uitgeselecteerd omdat het economisch draagvlak aan erosie onderhevig is.
Dit alles beïnvloedt de economische positie van deze gebieden. Vooral in de landbouw en agro-industrie zijn deze veranderingen het sterkst voelbaar.
Het gewicht van het agrarische karakter van de economie van het platteland neemt gestaag af. Onder meer de globalisering van de markten leidt tot een uitsortering van de agrarische bedrijven. Daarnaast winnen de andere op het platteland aanwezige industrie en diensten, en nieuwe economische dragers aan betekenis. Dit stelt uitdagingen aan de aard van de beleidsmatige sturing van de economische activiteiten op dit platteland.

Aandacht voor het platteland

Dit artikel gaat in op een aantal economische trends op het platteland en onderzoekt de economische betekenis van de gebieden gelegen buiten de stedelijke gebieden. Gewoontetrouw wordt dit het platteland of het landelijk gebied genoemd. In de analyse zullen we vaststellen dat de populaire benadering van de tweedeling 'stad en platteland' echter nog moeilijk houdbaar is. Ook andere discussiefora en onderzoeksrapporten bevestigen de vaststelling dat het 'Vlaamse Platteland' niet meer bestaat[3]. Dit stelt ook vragen naar de opdeling van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen: het stedelijk gebied en het buitengebied.
Binnen deze vaststelling richten we onze aandacht naar de positie en de betekenis van economische activiteiten in het buitengebied. Aanleiding voor deze bespreking is het onderzoek van de Universiteit Gent en WES naar de economische activiteiten in het zogenaamde landinrichtingsgebied van de 'Brugse Veldzone' (zie kader).
In de volgende paragraaf duiden we aan welke vragen hierbij op de voorgrond traden. Aan de hand van de case van de 'Brugse Veldzone' onderzoeken we vervolgens de uitdagingen van het Vlaams ruimtelijk-economisch beleid ten aanzien van economische ontwikkeling op het 'platteland'.

KENMERKEN VAN DE PLATTELANDSECONOMIE IN DE BRUGSE VELDZONE

Structuur van de economie in de gemeenten van de Brugse Veldzone

Een globale analyse van de economische structuur wordt gehouden op basis van de gegevens beschikbaar op het niveau van de gemeente[4]. In de gebiedsafbakening van de Brugse Veldzone is ook de stad Brugge gelegen. Met deze factor moet dus rekening gehouden.

De primaire sector staat in voor 4,1% van de totale werkgelegenheid in de gemeenten behorend tot de Brugse Veldzone. In West-Vlaanderen is dit percentage 4,4%. Gemeenten met een relatief sterke vertegenwoordiging van de primaire sector in de totale tewerkstelling zijn Wingene (18,2%), Ruiselede (12,7%), Damme (12,4%) en Lichtervelde (10,2%). Indien we een groot deel van Brugge buiten beschouwing laten dan zou het aandeel van de landbouw in de totale tewerkstelling aanzienlijk hoger liggen.

Het belang van de tertiaire sector in het totaal van de gemeenten die behoren tot de Brugse Veldzone is veel groter in vergelijking met West-Vlaanderen. Ongeveer 72% van de totale tewerkstelling in de gemeenten die behoren tot de Brugse Veldzone bestaat uit tertiaire activiteiten tegenover 64,6% in West-Vlaanderen. Het is opnieuw hoofdzakelijk de stad Brugge die zorgt voor dit hogere aandeel van de tertiaire sector. Indien we Brugge buiten beschouwing laten, stellen we vast dat het aandeel van de secundaire sector in de Brugse Veldzone relatief belangrijker is dan in West-Vlaanderen. Gemeenten met een relatief hoog aandeel van de secundaire sector in de totale werkgelegenheid zijn Oostkamp (49,8%), Zedelgem (49,3%), Lichtervelde (44,9%), Wingene (35,6%) en Jabbeke (33,5%). Enkel in Brugge (82,6%), Damme (73,5%) en Torhout (71,3%) is het belang van de tertiaire sector groter dan in West-Vlaanderen (64,6%). Indien we Brugge buiten beschouwing laten, zien we dat de tewerkstelling een relatief sterk industrieel karakter heeft. 42,2% van de bezoldigde tewerkstelling is gesitueerd in de secundaire sector tegenover 55,5% in de handel en dienstensector. Met Brugge inbegrepen neemt uiteraard het belang van de tertiaire sector toe.

Het landinrichtingsproject 'de Brugse Veldzone'

In het decreet van 21 december 1988 houdende de oprichting van de Vlaamse Landmaatschappij worden een aantal opdrachten toevertrouwd aan de Vlaamse Landmaatschappij. Een belangrijke taak daarbij is de **landinrichting**, omschreven als: *'het bevorderen, voorbereiden, integreren en begeleiden van maatregelen, handelingen en werken die uitgaan van de bevoegde overheden en gericht zijn op het vrijwaren, herwaarderen en meer geschikt maken van de landelijke gebieden, de recreatiegebieden, de woongebieden met landelijk karakter en de ontginningsgebieden, zoals vermeld op de gewestplannen'.*

Op 11 juni 1999 werd door de Vlaamse minister voor Leefmilieu en Tewerkstelling aan de Vlaamse Landmaatschappij de opdracht gegeven om een voorstudie op te stellen voor het gebied genaamd 'Brugse Veldzone'. **Het studiegebied, dat vooral op basis van de kenmerken van het landschap is afgebakend, omvat het volledige grondgebied Oostkamp, Beernem en Zedelgem en delen van het grondgebied van de gemeenten Brugge, Damme, Ruiselede, Wingene, Torhout, Jabbeke en Lichtervelde, en beslaat een oppervlakte van circa 38.000 ha.**

Na het afsluiten van deze voorstudie wordt er gewerkt aan het richtplan, het eigenlijke landinrichtingsplan. De laatste planfase is de opmaak van de diverse inrichtingsplannen die dienen voor de uitvoering van de deelprojecten vermeld in het richtplan.

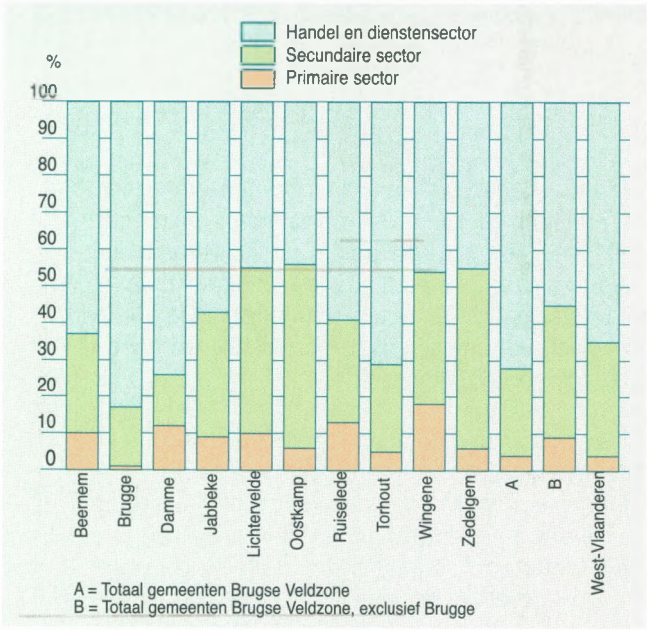
In het richtplan wordt beoogd de grote opties weer te geven voor de inrichting van het projectgebied en een overzicht te geven van de nodige maatregelen, handelingen en werken die nodig zijn voor het vrijwaren, herwaarderen en meer geschikt maken van het gebied conform de bestemmingen toegekend door de wet- en decreetgeving op de ruimtelijke ordening en de stedenbouw.
In landinrichtingsprojecten worden via structurele inrichtingsmaatregelen aan alle functies binnen de open ruimte nieuwe, geïntegreerde en duurzame ontwikkelingskansen geboden binnen een globale ontwikkelingsvisie over het gebied. De uitvoering van deze maatregelen gebeurt in de vorm van samenwerkingsverbanden. De meest geschikte partner voert landinrichtingswerken uit met eigen instrumenten en middelen. De overheid stimuleert de samenwerking door de planvorming en het overleg te organiseren.

In het kader van de opmaak van het richtplan "de Brugse Veldzone" werd door de Vlaamse Landmaatschappij een opdracht verleend aan de **Universiteit Gent** (prof. dr. Rik Houthaeve) en **WES Onderzoek & Advies**. In de voorstudie werd immers vastgesteld dat binnen het gebied de economische activiteit voortdurend in evolutie is. De opgave van de landinrichting kon dan ook aangescherpt worden met de aandacht voor de economische vitaliteit en de leefbaarheid van de landelijke woonkernen, rekening houdende met de ruimtelijke kwaliteit in het gebied.

Het aan de Universiteit Gent en WES Onderzoek & Advies opgedragen onderzoek had de volgende doelstelling: *"een duidelijk overzicht te verkrijgen van de mogelijke te nemen maatregelen binnen het landinrichtingsproject "De Brugse Veldzone" in functie van het vergroten van de economische vitaliteit en de leefbaarheid van de woonkernen binnen het landelijk gebied, rekening houdende met de ruimtelijke kwaliteit binnen het gebied"*. De economische sectoren toerisme (en recreatie) en land- en tuinbouw werden via andere deelonderzoeken behandeld.

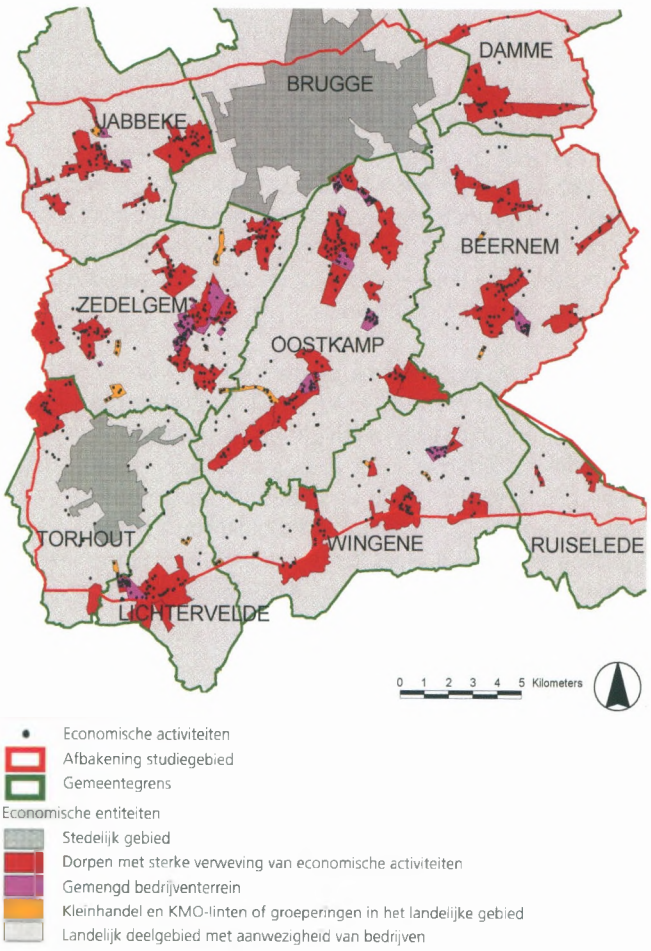
In dit artikel wordt niet ingegaan op de beleidsmatige keuzes die in het kader van het landinrichtingsproject in voorbereiding zijn. Wel wordt vanuit de case van de 'plattelandseconomie' in de Brugse Veldzone een algemeen beeld geschetst van de uitdagingen op het vlak van het ruimtelijk en economisch beleid ten aanzien van het buitengebied in Vlaanderen. De leefbaarheidproblematiek van de kernen in het buitengebied behandelen we slechts zijdelings.

Figuur 1
Procentueel aandeel van de drie hoofdsectoren in de totale tewerkstelling in de gemeenten behorend tot de Brugse Veldzone, naar hoofdsector, 2000



Bron: RSZ, RSVZ, verwerking:WES Onderzoek & Advies

Figuur 2
De ruimtelijke inbedding van de economische activiteiten in het landelijke gebied van de Brugse veldzone



In de secundaire sector is de metaalsector de belangrijkste sector. Andere belangrijke sectoren in de secundaire sector zijn de bouw, de voedingssector, de sector vervaardiging van meubelen (maar met een sterke daling van de tewerkstelling) en de sector uitgeverijen, drukkerijen. Deze laatste sector is een relatief belangrijke groeier ***(zie figuur 1)***.

Een plattelandseconomie in de schaduw van het stedelijk gebied Brugge

Uit deze eerste algemene bespreking is het moeilijk om scherp te stellen op de betekenis van de economische activiteiten 'in het eigenlijke landelijke gebied'. Het gebied is daarvoor te heterogeen en deels verstedelijkt. Zelfs als we de stad Brugge afzonderen uit de cijfers blijkt de economische structuur sterk beïnvloed door enkele relatief grote tewerkstellingscentra zoals Zedelgem en Oostkamp. Toch worden een aantal trends duidelijk, zoals het relatieve belang van de tertiaire sector en de aanwezigheid van een aantal belangrijke secundaire sectoren. De economische prestaties van het gebied van de Brugse Veldzone zijn ook buiten de delen die aansluiten bij het 'regionaal-stedelijk gebied Brugge', niet gering en zijn waarschijnlijk ook niet alleen te verklaren door 'endogene' ontwikkelingen[5].
De geografische ligging ten opzichte van de steden Brugge en in mindere mate Torhout is hiervoor betekenisvol.
De ruimtelijke nabijheid van deze steden (de geringe tijdsafstand) en de goede ontsluiting naar het hoofdwegennet scheppen aantrekkelijke vestigings- en doorgroeivoorwaarden voor de bedrijvigheid.

De ruimtelijke inbedding van de economische activiteiten in het landelijke gebied van de Brugse Veldzone

Het onderzoek ging een stap verder dan deze globale vaststellingen. Van belang was ook een goed inzicht te verwerven in de economische activiteiten in het landelijke gebied van de Brugse Veldzone via een ruimtelijk-economische analyse. Op deze wijze werd beoogd de reële betekenis in te schatten van economische activiteiten buiten de stedelijke centra en de grote regionale bedrijventerreinen.

Om het beeld van de lokale inbedding van economische activiteiten scherp te stellen werd een ruimtelijke inventaris opgemaakt. Er werd gebruik gemaakt van een puntenbestand met adresgegevens en een gegevensbestand met RSZ-gegevens[6]. Beide bestanden werden aan elkaar gekoppeld, gecontroleerd en gecorrigeerd. Deze koppeling gebeurde in een GIS-omgeving waardoor een visuele representatie van de economische activiteiten mogelijk is. De bedrijven, waarvan de gegevens beschikbaar waren, werden geografisch gelokaliseerd ***(zie figuur 2)***.
Hieruit bleek dat de spreiding van de bedrijven in de ruimte een patroon volgt gebaseerd op:

- verwevenheid in een kern (afhankelijk van de omvang van de kern);
- aansluiting op een verkeersinfrastructuur;
- door de overheid georganiseerde terreinen en al dan niet aansluitend bij kernen of bij verkeersinfrastructuren.

TE KOOP

R•E•S•I•D•E•N•T•I•E

Sir Anthony

R•E•S•I•D•E•N•T•I•E

Prince Maurice

KNOKKE

ZOUTELAAN - DUINVIOOLTJESSTRAAT - MENNEKENSLAAN

- RESIDENTIEEL APPARTEMENTENCOMPLEX
- TYPE-APPARTEMENTEN MET 2 & 3 SLAAPKAMERS
- DUPLEX-APPARTEMENTEN MET 2 & 3 SLAAPKAMERS
- GROTE TERRASSEN
- ENKELE OF DUBBELE ONDERGRONDSE GARAGES IN GEBOUW
  MOGELIJKHEID TOT AFZONDERLIJKE AANKOOP

INLICHTINGEN:

Dirk: 0495-50 55 25 - Geert: 0475-47 27 81

Hoofdaannemers - promotors:

ALGEMENE ONDERNEMINGEN VAN TORNHAUT

Steenweg op Deinze 122, 9880 Aalter-Lotenhulle - Tel.: +32(0)9-374 18 05 - Fax: +32(0)9-374 64 64

VAN DE WALLE BOUWTEAM

Oude Tieltstraat 67, 8755 Ruiselede - Tel.: +32(0)51-68 00 80 - Fax: +32(9)51-68 73 77

Op basis van economische kenmerken (aantal en omvang), ruimtelijke kenmerken (situering ten opzichte van ruimtelijke structuren) en beheersvorm (al dan niet een georganiseerd bedrijventerrein) werd volgende typologie opgesteld van het ruimtelijk voorkomen van economische activiteiten in het landelijk gebied van de Brugse Veldzone:

- **Dorpen met een sterke verweving van economische activiteiten**[7]. Bij onze analyse van de Brugse Veldzone onderscheiden we naast de beleidscategorieën uit het Provinciaal Ruimtelijk Structuurplan, namelijk de hoofddorpen en woonkernen, ook een bijkomende categorie van de zogenaamde 'landelijke kernen'[8].
- De groepering van bedrijven op een **gemengd bedrijventerrein;**
- De **KMO-linten of groeperingen** (met kleinhandel) in het landelijk gebied;
- Het overige **landelijk deelgebied** met aanwezigheid van **verspreide bedrijven**.

Betekenis van de 'landelijke economie' in de Brugse Veldzone

In het onderzoek is gebleken dat voormelde typologie verhelderend heeft gewerkt om de betekenis van economische activiteiten in het landelijk gebied te duiden. We beschrijven deze lokale inbedding volgens de vier categorieën *(zie tabel 1)*:

1. Dorpen met sterke verweving van economische activiteiten

Het studiegebied telt 41 dorpen met een sterke verweving van economische activiteiten. 11 hoofddorpen tellen 268 bedrijven met 2.186 tewerkgestelden; 3 woonkernen kenmerken zich door 71 bedrijven met 351 werknemers. Daarnaast zijn er nog 27 landelijke kernen die 187 bedrijven tellen met 1.215 werknemers. Het relatieve belang van de economie in de landelijke kernen is duidelijk, want dit is toch meer dan de helft van de gerealiseerde tewerkstelling in de bedrijven gesitueerd in de hoofddorpen.

De hoofddorpen en woonkernen typeren zich door een sterke aanwezigheid van bedrijven uit de meubelsector, de bouwsector, de voedingsnijverheid en de sector vervaardiging van producten van metaal. Daarnaast kennen de hoofddorpen een relatief groot aantal groothandelszaken en garages en autohandels. De voornaamste activiteiten in de landelijke kernen zijn de bouwactiviteiten (aannemers voor bouw van individuele huizen, loodgieters, schrijnwerkers, ...). Deze activiteiten komen voor in 88 van de 187 bedrijven in de landelijke kernen. Hoewel de landelijke kernen instaan voor ongeveer een vijfde van de bedrijven die geselecteerd werden in het studiegebied, realiseren zij naar schatting (slechts) een omzet van ongeveer 10% van de totaal geraamde omzet in het gebied.

2. Groepering van bedrijven op een gemengd bedrijventerrein

Er werden 19 groepen van bedrijven op gemengde bedrijventerreinen in het studiegebied geselecteerd. Oostkamp en Zedelgem tellen elk 7 entiteiten, Jabbeke 2, Lichtervelde, Wingene en Beernem elk 1. In totaal tellen we 184 bedrijven met 6.715 tewerkgestelden op deze gemengde bedrijventerreinen. Bijna 70% van de tewerkstelling op deze gemengde bedrijventerreinen situeert zich in de metaalsector in ruime zin. De belangrijkste subsector is vervaardiging van machines, apparaten en werktuigen. Andere sectoren met een relatief belangrijke tewerkstelling zijn de voedingsnijverheid, uitgeverijen en drukkerijen, het vervoer, de bouwsector en de groothandel.

Tabel 1

Aantal bedrijven, tewerkstelling, omzet en toegevoegde waarde per typologie in de Brugse Veldzone

Type entiteit	Aantal bedrijven		Tewerkstelling		Omzet (miljoen euro)		Toegevoegde waarde tegen factorkosten (miljoen euro)	
	Absoluut	Relatief %	Absoluut	Relatief %	Absoluut	Relatief %	Absoluut	Relatief %
Dorpen met sterke verweving van economische activiteiten	526	58,4	3.752	31,6	687,3	28,9	151,4	24,8
Hoofddorpen	268	29,7	2.186	18,4	389,3	16,4	87,4	14,3
Woonkernen	71	7,9	351	3,0	66,3	2,8	13,1	2,1
Landelijke kernen	187	20,8	1.215	10,2	231,7	9,8	50,9	8,3
Groepering van bedrijven op gemengd bedrijventerrein	184	20,4	6.715	56,6	1.475,6	62,1	402,8	66,0
Kleinhandel en KMO-linten of groeperingen in het landelijk gebied	57	6,3	379	3,2	58,2	2,5	15,3	2,5
Landelijk deelgebied met verspreide aanwezigheid van bedrijven	134	14,9	1.022	8,6	154,3	6,5	40,7	6,7
Totaal	**901**	**100,0**	**11.868**	**100,0**	**2.375,4**	**100,0**	**610,2**	**100,0**

3. KMO-linten of groeperingen (met kleinhandel) in het landelijk gebied

In totaal werden 15 kleinhandel- en KMO-linten of groeperingen in het landelijk gebied onderscheiden: 4 in Zedelgem en Wingene, 2 in Beernem en Lichtervelde en 1 in Damme, Jabbeke en Oostkamp.
Tot de activiteiten die we selecteerden[9] behoren er in totaal 57 bedrijven met 379 tewerkgestelden tot dergelijke kleinhandel- en KMO-linten. Het aandeel in de totale tewerkstelling[10] in de Brugse Veldzone bedraagt dus 3%.
De activiteiten met de grootste tewerkstelling situeren zich in de sector vervaardiging van meubelen, vervoer en bouw. Daarnaast situeren zich ook 7 bedrijven in de groothandel, naast de niet geanalyseerde kleinhandel.

4. Landelijk deelgebied met verspreide aanwezigheid van bedrijven

In het landelijk gebied van de 9 gemeenten die behoren tot de Brugse Veldzone (exclusief Brugge) zijn 134 verspreide bedrijven aanwezig. Zij vertegenwoordigen een tewerkstelling van iets meer dan 1.000 personen.
Meer dan de helft van de bedrijven gevestigd in de open ruimte in de Brugse Veldzone zijn gesitueerd in de bouwsector. De sector van het goederenvervoer over de weg telt 17 bedrijven. Verder zijn ook de sectoren vervaardiging van meubelen, vervaardiging van producten van metaal, vervaardiging van machines, apparaten en werktuigen en groothandel belangrijk voor de tewerkstelling in de open ruimte.

De ruimtelijk-economische positie van de Brugse Veldzone

Het gebied van de Brugse Veldzone wordt gekenmerkt door een relatief belangrijke aanwezigheid van economische activiteiten. Hoewel veel delen typisch landelijke kenmerken bezitten en de open ruimte manifest aanwezig is, is hier toch eerder sprake van semi-ruraal tot randstedelijk gebied.
Gemengde regionale bedrijventerreinen (Zedelgem, Beernem, Torhout) en grootschalige individuele bedrijven (CNH Belgium te Zedelgem en Tyco Electronics Belgium EC te Oostkamp) zijn manifest aanwezig in dit peri-urbaan gebied. Daarnaast zijn grote 'bedrijvige' hoofddorpen (Beernem, Zedelgem, Oostkamp) belangrijke ruimtelijke dragers van economische activiteiten. Dit geldt , naar verhouding, evenzeer voor de overige hoofddorpen en woonkernen. Het aandeel van economische activiteiten in de (kleinere) landelijke kernen en in de open ruimte is opvallend.
Het hoofdaandeel van de economische activiteiten is verweven in het woonweefsel of gelokaliseerd op grote regionale bedrijventerreinen. Deze economische dragers zijn geënt op het hoofdwegenpatroon en onderling verbonden door belangrijke secundaire wegen. Sommige van deze secundaire wegen hebben op hun beurt economische activiteiten gefixeerd. Linten van commerciële en ambachtelijke bedrijvigheid voltooien op vele plaatsen het verstedelijkt karakter van het landschapsbeeld.
Deze structuur en haar voorkomen heeft nog maar weinig gemeen met de landelijkheid van het gebied.
Noch een uitgesproken perifere ligging ten aanzien van de stedelijke gebieden, noch een kenmerkend aandeel van op de agrarische structuur gebaseerde economische activiteiten bepalen de economische rol van de Brugse Veldzone.
De economische positie van het gebied is met andere woorden sterk verwant met de nabijgelegen stedelijke gebieden.

Ontwikkelingsmogelijkheden voor het landelijk gebied

In deze laatste paragraaf onderzoeken we de wenselijkheid van economische dragers in een landelijk gebied, zoals de Brugse Veldzone[11]. De visie bindt in geen enkel geval de beleidsmatige keuzes die in het landinrichtingsproject in voorbereiding zijn.

We onderzoeken dit op twee vlakken: enerzijds de vernieuwingsmogelijkheden van de plattelandseconomie en kansen voor nieuwe economische activiteiten en anderzijds de aansturing van het ruimtelijk beleid.

Kansen voor plattelandsvernieuwing en nieuwe economische dragers

- Wanneer we kijken naar de toekomstige economische evolutie van het landelijk gebied de Brugse Veldzone kunnen we niet voorbij een aantal trends inzake plattelandsontwikkeling. De vroegere plattelandsontwikkelingsprogramma's hadden vooral een klassieke economische inkleuring. Naast accenten ter versteviging van de land- en tuinbouwsector (diversificatie en vernieuwing), lag de nadruk vooral op het ontwikkelen van een industrieel weefsel als voedingsbodem voor een verdere ontwikkeling van de tertiaire sector. Later kwam een verschuiving op gang van de productieve functies van het platteland naar eerder consumptieve functies, de ontwikkeling van het plattelandstoerisme.

De toekomstige globale evoluties van economische sectoren in België bieden misschien aangrijpingspunten om hierop verder te bouwen. Globaal voorziet het Planbureau voor België dat de tewerkstelling (bezoldigden en zelfstandigen) zal dalen in sectoren zoals de landbouw en verwerkende nijverheid. Groeisectoren zijn dan onder meer wel de gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening, de overige marktdiensten, vervoer en communicatie, bouw, handel en horeca. Deze prognoses hebben allemaal betrekking op de private sector. In de overheidssector wordt een lichte stijging verwacht. Het is evenwel duidelijk dat deze nationale trend niet zonder enige nuancering kan worden toegepast op een landelijk gebied, bepaalde evoluties zullen op een gedifferentieerde wijze plaatsvinden in de diverse subregio's.

Vanuit de economische vooruitzichten die het Planbureau heeft opgemaakt voor België voor de periode 2002-2007

kunnen we - met enige voorzichtigheid - vaststellen dat de verwachte negatieve evoluties voor de verwerkende nijverheid en de landbouw voor een aantal gemeenten in de Brugse Veldzone een impact zal (kan) hebben, bijvoorbeeld op het vlak van werkgelegenheid.
De verwachtingen op het vlak van tewerkstelling zijn dan wel positief in de bouw, horeca, transport, (dus groeifactor met effect naar werkgelegenheid en ruimtevraag) maar vooral 'overige marktdiensten' (zoals zakelijke dienstverlening, ...) en zorgverstrekking. Deze 'groeisectoren' kunnen zorgen voor een aantal nieuwe economische dragers.

Een plattelandsvernieuwing kan bijgevolg vooreerst geënt worden op de 'vernieuwde' landbouwactiviteiten. Hierbij denken we niet alleen aan de verkoop van hoeveproducten en hoevetoerisme, maar ook aan de 'verbrede opdracht' van de landbouw. Naast de strategische taak (garanderen van voedselzekerheid) en de economische taak (deel van een agrovoedingscomplex met een bijdrage in de nationale productie) heeft de land- en tuinbouwsector immers ook een sociale taak (creatie van werkgelegenheid en plattelandsontwikkeling), een landschappelijke taak (onderhoud en beheer van het platteland) en een recreatieve taak (recreatief medegebruik van het platteland). Als alternatief kan hieraan de natuurproductietaak (al of niet met beheersovereenkomsten) worden toegevoegd. Dit multifunctioneel takenpakket maakt het de sector mogelijk via deze verbrede maatschappelijke opdracht een bijdrage te leveren in de globale plattelandsontwikkeling, waaruit tevens aanvullende inkomsten kunnen worden gegenereerd.

Ten aanzien van de Brugse Veldzone is enige nuancering vereist. De Brugse Veldzone hebben we immers getypeerd als een "landelijk overgangsgebied" aanleunend bij de stedelijke gebieden Brugge en Torhout. Dit betekent dat een strategie tot economische ontwikkeling niet louter op lokale en endogene factoren verder kan bouwen en dat deze oog moet hebben voor de interactie en complementariteit tussen het stedelijk en landelijk gebied.

Voor de groeisectoren, zoals onder meer horeca, transport en overige marktdiensten (waaronder zakelijke dienstverlening), beschikken de landelijke gebieden in West-Vlaanderen, en vooral de Brugse Veldzone, bovendien over een aantal locatievoordelen (open ruimte, natuurlijk aantrekkelijk gebied, toerisme, goede woon-, werk- en leefomstandigheden, beperkte verkeershinder, gunstige geo-economische ligging ten aanzien van de economische poorten). Dit moet tevens in relatie worden gelegd ten aanzien van de negatieve lokalisatiequotering die de sterk verstedelijkte gebieden krijgen. Tenslotte geven de steeds verder ontwikkelende ICT-toepassingen extra mogelijkheden voor nieuwe economische activiteiten in een landelijk gebied.

Ruimtelijk beleid met een lokale inbedding

Het kader van het ruimtelijk beleid is vrij behoedzaam met de ontwikkelingsmogelijkheden in het landelijk gebied omgegaan en kiest in de eerste plaats voor een versterking van stedelijke gebieden en specifieke economische knooppunten. Naast deze gebieden selecteren de Provinciale Ruimtelijke Structuurplannen hoofddorpen en woonkernen waar een beperkte lokale ontwikkeling kan aan toegekend worden. Daarnaast is er een afwegingkader voor bepaalde vormen van zonevreemde bedrijvigheid, zodat onder voorwaarden uitbreiding mogelijk is. Met dit alles is het bestaande beleid restrictief ten aanzien van de ontwikkeling van nieuwe economische dragers in het landelijk gebied.

Niettemin bieden zich opportuniteiten aan omwille van de nabijheid van de stedelijke gebieden, de sociaal-economische interacties tussen de steden en het landelijk gebied en tenslotte het draagvlak van het fijnmazig patroon van lokaal ingebedde economische activiteiten.

Maar met het creëren van nieuwe ruimte voor bedrijvigheid moet in het gebied van de Brugse Veldzone omzichtig worden omgegaan. De nabijheid van de stedelijke economische centra, de druk op de economische ruimte die zich in deze gebieden manifesteert, zal de vraag naar ruimte voor economische activiteiten buiten het stedelijk gebied zeker activeren. Effecten zoals de overloop van activiteiten uit de stedelijke gebieden moet vermeden worden, zonder evenwel de ontwikkelingsmogelijkheden van het landelijk gebied te verhinderen. Daarom is het van het grootste belang dat de in ruimtelijke structuurplanning vooropgestelde taakstelling aan bedrijventerreinen in de stedelijke gebieden, specifieke economische knooppunten en hoofddorpen effectief gerealiseerd worden. Complementair kan dan in de overige (landelijke) delen van het gebied een aanbod geboden worden: nieuwe lokale bedrijventerreinen of het activeren van bestaande, maar verouderde bedrijfsgebouwen.

Dit alles vraagt een ruimtelijk beleid dat sterker de vinger aan de pols houdt van de eigen (meer lokaal en streekgebonden) ontwikkelingen. Aan de orde is het herkennen van de ruimtelijke eisen van lokale bestaande en nieuwe economische activiteiten: deze zijn zowel van kwantitatieve aard (vraag naar ruimte) als van kwalitatieve aard (gevraagde perceelgrootte, inrichtingseisen van het bedrijfspand, ontsluiting, ...). Vervolgens is het van belang de ruimtelijke mogelijkheden die beantwoorden aan deze eisen in beeld te brengen en af te wegen.

We zijn van oordeel dat zelfs binnen het - als restrictief getypeerde - ruimtelijk beleidskader er voldoende marge is voor de uitvoering van deze opties, tot op het niveau van de landelijke kernen. Naast het voorzien van een aanbod in de (specifieke) economische knooppunten zal het beleid meer nadruk moeten leggen op:

- het maximale behoud van de bestaande economische dragers in overeenstemming met de ruimtelijke draagkracht;
- het aanbieden van ruimtelijke mogelijkheden op schaal van het gebied;
- het behouden en versterken van ruimtelijke kwaliteit ten aanzien van bestaande economische dragers.

Dit beleid zou in een streekverband wel sterker kunnen aangestuurd worden en heeft nood aan slagkrachtige instrumenten (zoals het grond- en pandenbeleid). De eisen die aan de realisatie zullen gesteld worden zijn hoog: zoeken naar geschikte ruimtelijke mogelijkheden in dorpskernen of aan de rand ervan, gepaste instrumenten om een kwalitatieve verwevenheid van activiteiten en/of landschappelijke inpassing na te streven.

---

1 Hans Desmyttere is hoofd van de afdeling sociaal-economisch beleid van WES, dr. Rik Houthaeve is hoofd van de afdeling ruimtelijke planning van WES en deeltijds docent bij de Universiteit Gent (Vakgroep Civiele Techniek).
2 De Roo N. en Thissen F. (1997), Leefbaarheidonderzoek in de plattelandskernen van de Westhoek, Provincie West-Vlaanderen.
3 De Roo N., De Rynck F. en Vandelannoote S. (red.) (1999), De stille metamorfose van het Vlaamse Platteland, Die Keure, Brugge. Dit boek is het verslag van de Reflectiedag Platteland die doorging op 17 juni 1999 in Brugge. De Provincie West-Vlaanderen organiseerde in de maanden september en oktober van 2002 een reeks debatten onder de titel 'Quo Vadis met het West-Vlaamse Platteland ?'.
4 Bij de analyse zijn enkel cijfers opgenomen van de loontrekkende werkgelegenheid.
5 Vergelijk Cabus P. en Vanhaverbeke W. (2001), De plattelandseconomie in de nabijheid van stedelijke gebieden. Een ruimtelijk-economische visie, Ruimte & Planning, jg. 21, nr. 4, 305-321.
6 Het gebruik van RSZ-gegevens betekent dat in deze analyse enkel gegevens werden verwerkt van de bezoldigde tewerkstelling. De gegevens die werden verwerkt over het aantal bedrijven en het aantal tewerkgestelden werden ook beperkt tot deze activiteiten die normalerwijze voorkomen op bedrijventerreinen. De andere activiteiten worden buiten beschouwing gelaten.
7 Om het begrip dorp of kern op een objectieve manier voor te stellen wordt gebruik gemaakt van de statistische sectoren zoals deze door het NIS worden gedefinieerd. Bedrijven die aan de rand van een dorp of op korte afstand van het dorp zijn gelegen, worden eveneens tot deze kern gerekend.
8 Landelijke kernen zijn deze woonconcentraties in het buitengebied die niet geselecteerd werden als hoofddorp of woonkern in het Provinciaal Ruimtelijk Structuurplan en waaraan bijgevolg geen bijkomende ontwikkelingsmogelijkheden inzake de woon- of werkfunctie werden toegekend.
9 Exclusief de bedrijven die zich meestal niet vestigen op bedrijventerreinen (waaronder de kleinhandel zelf).
10 Beperkt tot die activiteiten die normaal voorkomen op bedrijventerreinen.
11 De 'land- en tuinbouw' en 'toerisme en recreatie', zijn de economische sectoren waar concrete inzichten bestaan op het vlak van ontwikkelingsperspectieven, maar die buiten het bestek van het onderzoek vielen.

ISOTHERME CONSTRUCTIES
HOSA

Montagebedrijf gespecialiseerd in de levering en de plaatsing van geïsoleerde panelen en deuren.

Het hoogstaande gamma industriële deuren van het merk COOLIT. Koel- en vries-, draai- en schuif-, pendel- en bedrijfsdeuren met tal van afwerkings- en uitrustingsmogelijkheden.

De RVS-bedrijfsdeuren van COOLIT. Een kwaliteitsproduct met design-karakter maar ook objectieve troeven als onderhoudsvriendelijk, lange levensduur, enz... Een product waarvan het bijzonder moeilijk is een gelijke te vinden op de Belgische markt.

HOOGLEEDSESTEENWEG 442 - 8800 ROESELARE
TEL 051 24 28 75 - FAX 051 24 97 84
www.hosa.be - hosa@wanadoo.be
Vraag onze uitgebreide referentielijst aan

Onze voornaamste troeven:
- Eigen mensen
- Financiëel gezond bedrijf
- Volledig zelfstandig bedrijf
- Ervaring en flexibiliteit
- Eigen machinepark

EXCLUSIEF VERDELER
cool it BELGIUM
SERVICE NA VERKOOP

De taalgrens als verklarende factor voor regionale werkloosheidsverschillen

Case-study: Analyse van de zwakke arbeidsstromen tussen de arrondissementen Doornik en Kortrijk

Tom Vanpoucke
Licentiaat Handelswetenschappen - Master in Business Planning

Bij besprekingen van de werkloosheidsgraad in ons land wordt deze meestal gelijkgesteld aan de federale werkloosheidsgraad (de uitkeringsgerechtigd volledig werklozen[1] ten opzichte van de tegen werkloosheid verzekerde bevolking[2]). Hierbij wordt over het hoofd gezien dat België uit drie gewesten bestaat met onderling grote verschillen in werkloosheidsgraden (zie grafiek 1). Hier wordt een analyse gemaakt van de werkloosheid in twee arrondissementen uit een verschillend gewest. Het studiegebied bevat het arrondissement Kortrijk in het Vlaams Gewest en het aangrenzend arrondissement Doornik (Tournai) in het Waals Gewest. Hierbij wordt de vraag gesteld óf en in welke mate de taalgrens (en alles wat daar bij hoort) in dit studiegebied een verklarende factor is voor de werkloosheid en de zwakke arbeidsstromen, en de daaruit vloeiende verschillen in informatiestromen.

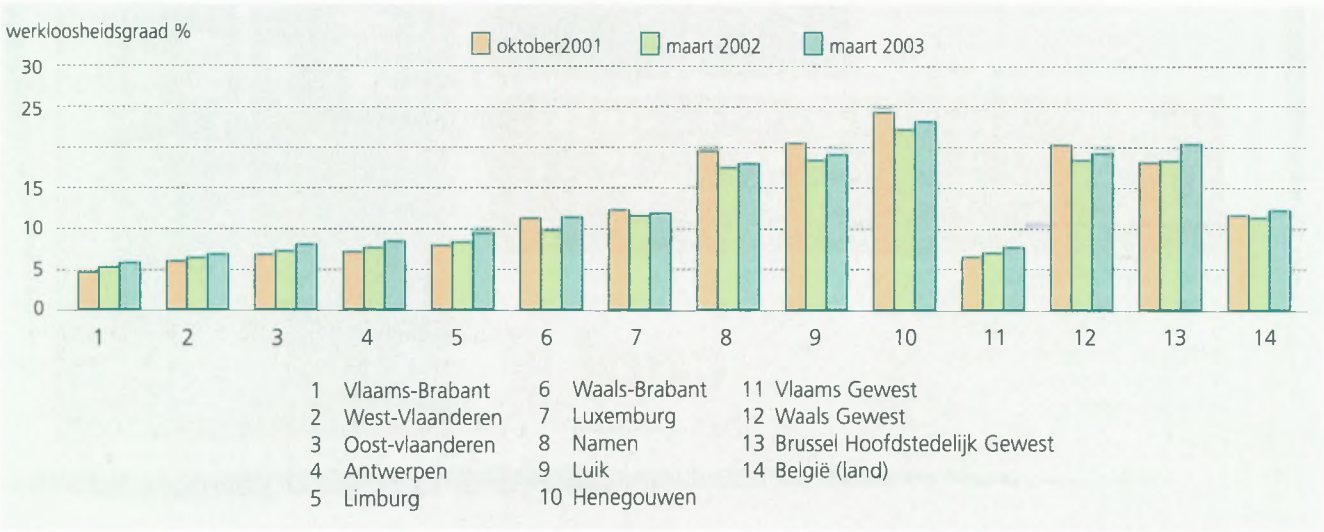
Probleemstelling

Uit *grafiek 2* kan men afleiden dat de werkloosheidsgraden (periode januari 2000 - april 2003) in het arrondissement Doornik (gemiddeld 19,4%) opvallend hoger (4 maal) liggen dan in het arrondissement Kortrijk (gemiddeld 5,2%), ..." waar het vooral om frictionele werkloosheid[3] gaat. Daarenboven wordt vastgesteld dat de vacatures in het arrondissement Kortrijk zeer moeilijk ingevuld geraken. Deze vacatures van de VDAB in Kortrijk worden nochtans in het arrondissement Doornik door FOREM[4] geafficheerd en op tv gebracht. Maar ondanks de hoge werkloosheidsgraad in het arrondissement Doornik worden deze vacatures maar zeer weinig ingevuld.

Bij het bestuderen van de arbeidsstromen wordt tot een belangrijke vaststelling gekomen: de arbeidsstromen tussen het arrondissement Kortrijk en Doornik zijn zeer zwak. Amper één driehonderdste van de in het arrondissement Kortrijk woonachtige werkende beroepsbevolking gaat werken in het arrondissement Doornik en slechts een kleine één procent van de werkende beroepsbevolking die woonachtig is in het arrondissement Doornik gaat werken in het arrondissement Kortrijk. Werklozen uit het arrondissement Doornik gaan in de praktijk zelden werken in het arrondissement Kortrijk *(zie figuur 1)*.

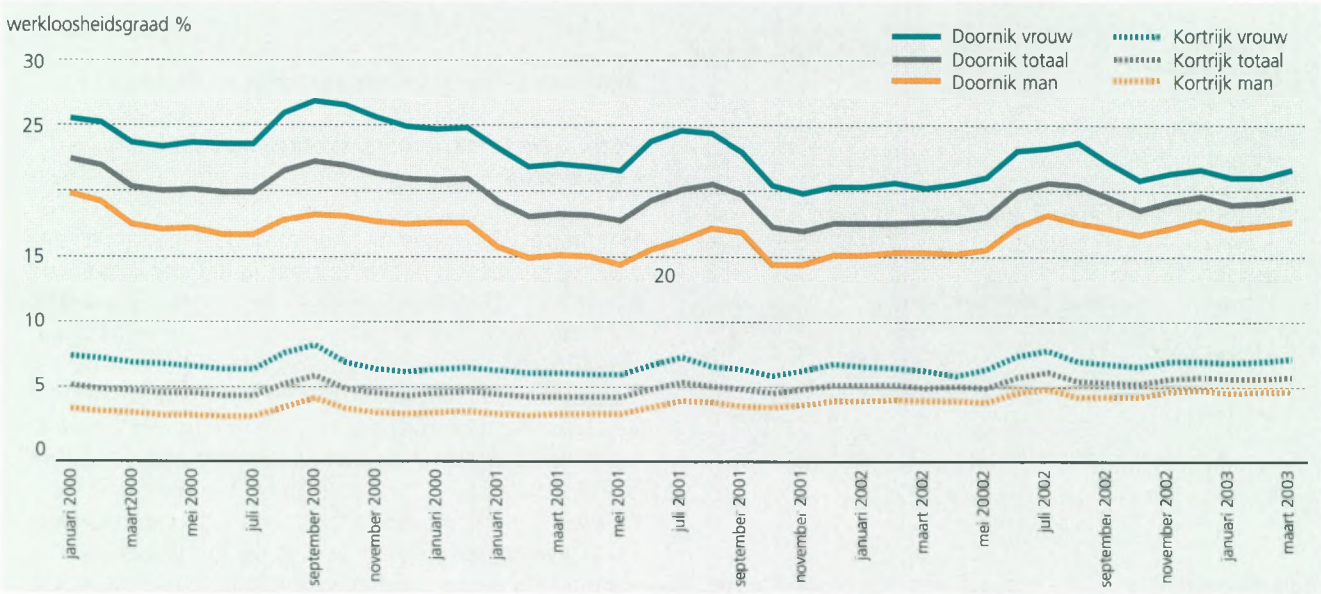
Hoge werkloosheidsgraden worden vastgesteld in het arrondissement Doornik, arrondissement Kortrijk kent geregeld moeilijkheden om vacatures in te vullen. De oplossing lijkt simpel: werklozen uit het arrondissement Doornik komen werken in het arrondissement Kortrijk. De realiteit toont ons echter een heel ander beeld: de taalgrens blijkt in ons studiegebied een échte grens te zijn waar arbeidsstromen slechts in heel beperkte mate dóór kunnen.

Grafiek 1
Werkloosheidsgraad volgens provincie, gewest en land



Bron: RVA (oktober 2001: p.65; maart 2002; p.65; maart 2003: p.65), verwerking: WES Onderzoek & Advies

Grafiek 2
Werkloosheidsgraad volgens arrondissement en geslacht

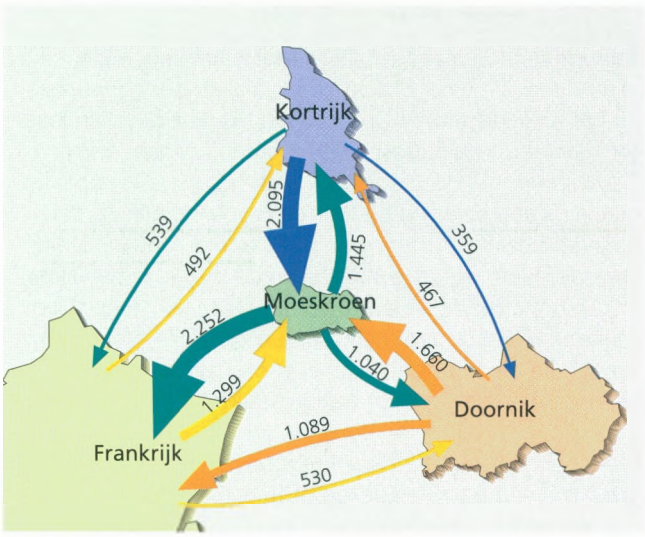


Bron: RVA (2000 - 2003), verwerking: WES Onderzoek & Advies

"Onevenwichtigheden in vraag en aanbod naar arbeidskrachten zijn in het verleden herhaaldelijk een bron van zorg geweest en vormen nu reeds een rem op de werking en ontwikkeling van markten voor goederen en diensten en, meer in het algemeen, het vermogen van de interne markt om groei te maximaliseren en banen te creëren" (COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN, 2001: p. 8).

Tussen de arrondissementen Kortrijk en Doornik bestaat geen gemeenschappelijke arbeidsmarkt, ondanks het feit dat er geen verschillen zijn tussen het Vlaams en Waals Gewest inzake sociale zekerheid en belastingen (SINN e.a., 2001: p. 56). Een fundamentele vraag is dan ook:

Figuur 1
Werkende beroepsbevolking naar woonplaats en naar plaats van tewerkstelling



Bron: NIS (1991 C) + Tack (2000: p.71), grafische verwerking: WES Onderzoek & Advies

"Welke oorzaken zijn verantwoordelijk voor de zwakke stroom in arbeidskrachten en voor de grote verschillen tussen het arrondissement Doornik en het arrondissement Kortrijk?".

SWOT – opleiding, arbeidsplaatsen en mobiliteit

Allereerst werd een beknopte SWOT-analyse[5] gemaakt voor de regio Kortrijk en de regio Doornik. Uit deze SWOT-analyse blijkt dat de streek rond Kortrijk, niettegenstaande ze economisch goed ontwikkeld is, bedreigd wordt door het gebrek aan geschikte arbeidskrachten en de onvolledige uitbouw van een volwaardig economisch netwerk.
De streek rond Doornik heeft, naast een zwak KMO-net, te kampen met een tekort aan geschoolde arbeidskrachten en de negatieve sociale gevolgen van een hoge werkloosheidsgraad. Kansen voor deze streek kunnen geboden worden door een aanbodbeleid inzake nieuwe technologieën.

Bij de analyse van een aantal mogelijke oorzaken voor de zwakke arbeidsstroom gaat het in eerste instantie om (het profiel van) de arbeidsplaatsen, de opleiding en de mobiliteit.

Arbeidsplaatsen en opleiding

Een eerste verklarende factor is de onvoldoende aansluiting tussen het onderwijs en de arbeidsmarkt. De arbeidsplaatsen voor de potentiële werknemers uit het arrondissement Doornik bevinden zich vooral in de secundaire sector en in de andere beroepscategorieën van het arrondissement Kortrijk die technisch geschoolde werknemers vereisen.
Het arbeidsaanbod uit het arrondissement Doornik bestaat uit werkzoekenden met een lage scholingsgraad waardoor vraag en aanbod niet op elkaar afgesteld zijn. De aard van

Tabel 1
Aard van opleiding van de ingeschrevenen bij de "Direction régionale Tournai"

	% van het totaal	absoluut
Lager onderwijs	29,5	4.175
Lager middelbaar	3,7	520
Vierde en vijfde jaar technisch of kunst	6,0	846
Vierde of vijfde jaar beroeps	19,6	2.772
Ander hoger middelbaar	5,3	750
Zesde en zevende jaar technisch of kunst	8,4	1.186
Zesde en zevende jaar beroeps	11,0	1.564
Aanvullend beroeps	0,1	18
Technisch of beroeps van sociale promotie	1,5	217
Secundair onderwijs	55,6	7.873
Hoger onderwijs	9,3	1.318
Stopgezette opleiding	2,3	322
Andere opleidingen	3,4	484
Totaal	**100,0**	**14.172**

Bron: D.R. Doornik, 2001, verwerking WES Onderzoek & Advies

opleiding stemt onvoldoende overeen met de gevraagde opleidingen (of ervaringen) en aldus kunnen we van kwalitatief structurele werkloosheid spreken ***(zie tabel 1)***. Het niet vinden van het gewenste personeel houdt eveneens verband met andere selectievereisten zoals geslacht, leeftijd, ervaring en met de aangeboden arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden zoals een negatief imago, ploegenarbeid, werktijden, statuut en beloning (VANHOVE e.a., 1990: p.128-129). Bovendien is voor werklozen uit het arrondissement Doornik de stap naar opleiding en arbeid zeer groot en de effecten van de langdurige werkloosheid zijn negatief.

Mobiliteit

De factor mobiliteit is een bijkomende verklarende factor: de tijdsafstand tussen de twee arrondissementen blijkt groot te zijn. De wegeninfrastructuur is in ruime mate aanwezig, maar wordt onderbenut en bovendien beschikken de potentiële pendelaars uit het arrondissement Doornik in mindere mate over een eigen voertuig. De lange reistijd en de lage doordringingsgraad van zowel het spoorverkeer als het openbaar busvervoer belemmeren de mobiliteit.
Het zwakke punt van zowel de spoorverbinding als de busverbinding tussen Kortrijk en Doornik (in vogelvlucht is de afstand tussen de twee steden slechts 23 kilometer) is het feit dat zowel de trein als de bus een omweg maken via Moeskroen waar de reizigers moeten overstappen.
Het gevolg is een verlenging van de reistijd (DE LIJN, 2001a en 2001b; TEC HAINAUT, 2001). Bovendien zijn de individuele mogelijkheden van de inwoners van het arrondissement Doornik (en de provincie Henegouwen), in vergelijking met het arrondissement Kortrijk, het Vlaams Gewest, het Waals Gewest en België, beperkt (NIS, 2000: p. 119; NIS 2001: p. 10 + eigen bewerking). Wellicht is er een verband met het lagere gemiddeld belastbaar nettoinkomen in het arrondissement Doornik.

Het werd, na de bespreking van deze factoren, duidelijk dat de grens tussen de twee arrondissementen van ons studiegebied (de taalgrens), wel degelijk een zware barrière is.

In de volgende paragraaf worden een aantal bijkomende verklarende factoren besproken en wordt nagegaan welke rol de verschillende actoren spelen bij deze problematiek.

Bijkomende verklarende factoren en actoren

Potentiële werknemers, werkgevers en het taalverschil

Het taalverschil tussen de twee arrondissementen en de zwakke kennis van het Nederlands in het arrondissement Doornik zijn belangrijke verklarende factoren. Daarenboven biedt het onderling verschil in mentaliteit, en in het geval van de werklozen uit het arrondissement Doornik de als "onwil" of "moeilijk bemiddelbaar" omschreven situatie, een bijkomende verklaring. Volgens een peiling uitgevoerd bij de bevolking door de professoren Vermeire en Desmet (KULAK) (LE BLAN, 2001: p. 218) kent in de arrondissementen Doornik en Moeskroen bijna 60% van de bevolking geen enkele vreemde taal. In de arrondissementen Kortrijk, Roeselare en Ieper is dit minder dan 30%. Uit de studie blijkt dat amper 20% van de bevolking van de arrondissementen Doornik en Moeskroen twee of meer vreemde talen kent, in de arrondissementen Kortrijk, Roeselare en Ieper is dit 50%. Uit bovenstaande cijfers blijkt duidelijk dat de talenkennis van de bevolking uit het arrondissement Doornik zeer zwak is. Hierbij komt, zoals eerder aangehaald, dat niet alleen de stap naar arbeid, maar bovendien de stap naar opleiding en naar taalopleiding, groot blijft, wat een bijkomende drempel impliceert. Isabelle Van Cauwenberghe, Euroconsulent bij de VDAB in Kortrijk, merkt echter op dat voor een deel van de arbeidsplaatsen, met de vereiste van technisch geschoolden zoals bouwvakkers, lassers, textielarbeiders en gediplomeerden A2-mechanica, de taal niet zó belangrijk is. Daarenboven willen, volgens Chris Beel, secretaris van het Subregionaal Tewerkstellingscomité Kortrijk-Roeselare-Tielt, personen uit de provincie Henegouwen, dit in tegenstelling tot Fransen, meestal niet in de regio Kortrijk tewerkgesteld worden. Deze Franse grensarbeiders willen blijkbaar wel in de regio Kortrijk komen werken. Hieruit kan afgeleid worden dat het taalverschil op zich niet de essentiële oorzaak is van het uitblijven van (taal)grensoverschrijdende arbeidsstromen.

Samenhangend met het taalverschil is het verschil in mentaliteit. De motivatie van de vaak langdurig werklozen uit het arrondissement Doornik blijkt in vele gevallen laag tot zeer laag te zijn. Bovendien worden, volgens Van Cauwenberghe, deze effecten versterkt doordat bepaalde media bij een deel van de Waalse bevolking een eerder negatief beeld ophangen van het Vlaamse landsgedeelte. Hierdoor identificeert een deel van de werkloze bevolking, ook in het arrondissement Doornik, de Vlaamse werkgevers als "Vlaamse uitbuiters", waardoor deze groep van werklozen afkerig staat tegenover mogelijke arbeid bij Vlaamse werkgevers in het arrondissement Kortrijk.

Medeoorzaak voor de beperkte motivatie van de werklozen om een baan te zoeken of te aanvaarden is wellicht het fenomeen van de werkloosheidsvallen. Volgens het Federaal Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid (2000: p. 47)

is een werkloosheidsval "*elke situatie waarin de prikkel voor de werkzoekende om een baan te zoeken of te aanvaarden te klein of zelfs onbestaande is.*" Naast "een baan" is ook "een opleiding" van toepassing in deze situatie. Concreet betekent dit, in het kader van onze problematiek, dat werklozen uit het arrondissement slechts in onvoldoende mate een stimulans ondervinden om een opleiding te volgen en/of werk te zoeken of te aanvaarden. Door deze vorm van "onwil" worden deze werklozen als het ware "vastgeroest" in de langdurige werkloosheid.

Daarnaast blijkt dat bepaalde werkgevers uit het arrondissement Kortrijk bovendien eerder afkerig staan tegenover arbeiders uit het arrondissement Doornik.

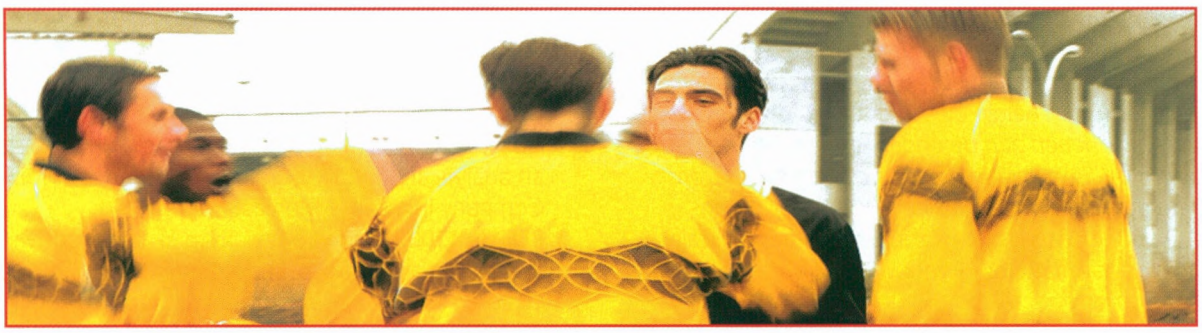
Instellingen en taalgrensoverschrijdende samenwerking

De belangrijkste actoren, bij de afstemming van vraag en aanbod en het bieden van beroepsopleiding, zijn VDAB en FOREM. In het kader van taalgrensoverschrijdende samenwerking en uitwisseling van arbeidskrachten speelt EURES een belangrijke rol en is, door middel van de zogenaamde "ambassades", een concrete vorm van taalgrensoverschrijdende samenwerking tussen VDAB en FOREM tot stand gekomen. Weliswaar blijken de inspanningen alsnog groter dan de resultaten. Andere instellingen, zoals WES Onderzoek & Advies, de GOM en andere in Vlaanderen en IDETA en IEG in Wallonië, spelen in het kader van onze probleemstelling een eerder beperkte rol. Weliswaar is de GPCI een grensoverschrijdend samenwerkingsverband, maar deze instelling concentreert zich voornamelijk op de relaties tussen België en Frankrijk (Lille).

De conclusie is dat de taalgrens een belemmerende factor is voor de informatiestromen tussen de arrondissementen Kortrijk en Doornik.

Overheid

Wat de rol van de verschillende overheden betreft, erkennen zowel de federale als de Vlaamse overheid dat een betere aansluiting tussen de opleiding en de arbeidsplaatsen moet plaatsvinden, de inzetbaarheid van langdurig werklozen moet verbeteren en de werkloosheidsvallen moeten aangepakt worden. De Waalse overheid heeft reeds concrete initiatieven genomen zoals taaluitwisselingsprogramma's. Een concrete taalgrensoverschrijdende maatregel is het samenwerkingsakkoord dat afgesloten werd tussen Vlaanderen en Wallonië, maar ook hier blijken de resultaten zwak te zijn. Bij de lokale overheid lijkt twijfel te bestaan omtrent grensoverschrijdende samenwerking waardoor ook concrete taalgrensoverschrijdende initiatie-



ZORG ERVOOR DAT UW MATCH VOLGENS DE SPELREGELS VERLOOPT.

Zonder ondersteuning van uw elftal kunt u als spits niet scoren. Zonder ploeg draait uw bedrijf niet, daarom rekent u op het Sociaal Bureau van ADMB voor een correcte en tijdige afhandeling van uw loonadministratie. Bovendien verlenen onze juristen advies en bijstand op het vlak van arbeids- en sociaal zekerheidsrecht. Wenst u meer informatie over het Sociaal Bureau of andere diensten van ADMB? Stuur, fax of mail uw gegevens naar: Sociaal Bureau, Sint-Clarastraat 48, 8000 Brugge, Telefoon: 050 474 111, fax 050 474 479

e-mail: info@admb.be

ADMB TOPPRESTATIES IN SOCIALE ZEKERHEID

U vindt het adres en telefoonnummer van het ADMB-kantoor in uw buurt in de Gouden Gids onder rubriek 7470. WWW.ADMB.BE

ven uitblijven. De rol van de overheden, met betrekking tot onze probleemstelling, is eerder te beperkt of te algemeen en met miniem resultaat.

Mogelijke oplossingen

Het belang van een efficiënt arbeidsmarktbeleid in ons studiegebied bestaat uit twee delen. In de eerste plaats is het van belang de grote en langdurige werkloosheid in het arrondissement Doornik, met de daaruit voortvloeiende negatieve sociale gevolgen, te verminderen. Secundo, het is van belang dat een stroom van arbeidskrachten tot stand komt van het arrondissement Doornik naar het arrondissement Kortrijk omdat het tekort aan werknemers een potentieel gevaar is voor het arrondissement Kortrijk. Volgens Prof. Wim Vanhaverbeke (2001: p. 7) behoort dit arrondissement tot de gebieden die het eerst met een structurele krapte op de arbeidsmarkt te maken (zullen) hebben. Tot nu toe vormden Noord-Franse werknemers ten dele een oplossing voor dit probleem, maar in de volgende jaren zal dit contingent grensarbeiders niet langer volstaan. Daarenboven ontstaat door het bestaan van tekorten in sommige segmenten van de arbeidsmarkt, volgens de Nationale Bank van België (2002: p. 61), een druk op de loonkosten van de ondernemingen en *"(...) ipso facto ook op de inflatie."*.
In het "Verslag 2001" van de Nationale Bank van België worden de grote regionale verschillen in werkloosheidsgraad erkend en volgens de Nationale Bank (2002: p. 61) is *"(...) een doeltreffend beleid voor het wegwerken van de vastgestelde discrepanties tussen het profiel van de niet-werkende werkzoekenden en dat wat door de werkgevers wordt gezocht, van essentieel belang."*. Nog volgens de Nationale Bank van België dient het beleid dan ook *"(...) voorrang te verlenen aan de ondersteuning van de geografische mobiliteit en aan de vorming van werklozen"*. Concrete maatregelen, eventueel toepasbaar op ons studiegebied, worden (met uitzondering van de fiscale behandeling van het woon-werk verkeer) weliswaar niet verder uitgewerkt.

De aansluiting tussen de opleiding en het profiel van de arbeidsplaatsen kan onder meer worden verbeterd door een bedrijfsspecifieke opleiding in het bedrijfsleven zelf of door om- en bijscholingsinstanties. Ook moeten jongeren worden gestimuleerd om een (technische) opleiding te volgen.

De mobiliteit in en vooral tussen de arrondissementen van ons studiegebied kan worden verbeterd door onder meer een betere afstemming van de busdiensten van de twee gewesten of door een georganiseerd systeem van gegroepeerd vervoer.

De zwakke kennis van het Nederlands bij de potentiële werknemers uit het arrondissement Doornik kan opgelost worden door bijkomende taalopleidingen of taaluitwisselingsprogramma's.

Het mentaliteitsverschil en de onwil bij zowel de potentiële werknemers als werkgevers kan wellicht niet onmiddellijk worden weggewerkt, maar is te verminderen door de zogenaamde "maatwerkmethode" van de instellingen voor arbeidsbemiddeling. Het bestrijden van de werkloosheids- en opleidingsvallen is hierbij tevens een belangrijke doelstelling.

De rol van de overheid en de verschillende instellingen is wellicht in eerste instantie respectievelijk het organiseren en het deelnemen van en aan taalgrensoverschrijdend overleg.
Alvorens concrete acties te ondernemen, is het van belang dat alle actoren samen tot overleg komen. Bij dit overleg dient de besproken problematiek duidelijk te worden erkend, gemeenschappelijke objectieven geformuleerd en samenwerking bereikt op meerdere domeinen (onderwijs en opleiding, bedrijfsleven, arbeidsbemiddeling, overheden en sociale zekerheid, regionale en lokale ontwikkelingsplannen e.d.).

Besluit

In dit artikel werd duidelijk dat van interregionale en taalgrensoverschrijdende arbeidsmobiliteit tussen de arrondissementen Kortrijk en Doornik nauwelijks sprake is. We kunnen stellen dat de taalgrens effectief een verklarende factor is voor de regionale werkloosheidsverschillen en de zwakke arbeidsstromen, en de daar uitvloeiende verschillen in informatiestromen, in dit studiegebied.

Bibliografie

- ADDISON J. & SIEBERT W. (1979) The market for labor: an analytical treatment, California, Goodyear Publishing Company inc. Santa Monica, 500p.
- BEEL C. (2002) Antwoord via e-mail, Secretaris van het Subregionaal Tewerkstellingscomité Kortrijk-Roeselare-Tielt, 25/02/2002, CBEEL@vdab.be
- COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN (2001) Nieuwe Europese arbeidsmarkten, open voor allen, met toegang voor allen. Mededeling van de Commissie aan de Raad, Brussel, Commissie van de Europese Gemeenschappen, 20p.
- DE LIJN (2001a) Buslijn 203: Kortrijk – Aalbeke – Moeskroen, Lijnfolder 2001-2002
- DE LIJN (2001b) Buslijn 716: Kortrijk – Rollegem – Moeskroen, Lijnfolder 2001-2002
- D.R. Doornik - DIRECTION REGIONALE TOURNAI (2001) Demandeurs d'emploi. Répartition par catégories, études faites et sexe. Décembre 2001, Doornik, Direction régionale Tournai, 1p.
- FEDERAAL MINISTERIE VAN TEWERKSTELLING EN ARBEID (2000) Het Federaal Werkgelegenheidsbeleid. Evaluatierapport 2000, Brussel, Federaal Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid, 240p.

- LE BLAN M. (2001) De Frans-Belgische Eurometropool. Lille Métropole – Mouscron – Tournai – Ieper - Kortrijk - Roeselare, Doornik, La Renaissance du Livre, 288p.
- NATIONALE BANK VAN BELGIË (2002) Verslag 2001. Deel 1: Economische en financiële ontwikkeling, Brussel, Nationale Bank van België, 190p.
- NIS (1991) Werkende beroepsbevolking naar woonplaats en naar plaats van tewerkstelling, Brussel, NIS
- NIS (2000) Regionaal statistisch jaarboek 1999, Brussel, NIS, 288p.
- NIS (2001) Bevolking en huishoudens. Totale en Belgische bevolking op 1.1.2001, Brussel, NIS, p.15-18; p.48-53
- RVA (2000-2002) De werkloosheidsgraad volgens provincie, arrondissement, gewest en geslacht, Maandelijks bulletin, januari 2000 - maart 2002, p.6-8; p.65
- SINN B., VANDERMOTTEN C. & ALBRECHTS L. (2001) Een netwerk-metropool. Cahiers van het Grensoverschrijdend Atelier nr. 12, Lille, Grensoverschrijdend Atelier, 74p.
- TACK B. (2000) Ruimtelijke analyse van het grensgebied Kortrijk-Lille, Licentiaatsverhandeling Geografie, Universiteit Gent, 176p.
- TEC HAINAUT (2001) 1: TOURNAI – Templeuve – Néchin – Herseaux – MOUSCRON, Horaire 2001-2002
- VAN CAUWENBERGHE I. (2001) Interview, Euroconsulent bij VDAB Kortrijk, 14/11/2001, VDAB, Rijselsestraat 57 - 8500 Kortrijk
- VANHAVERBEKE W. (2001) Ook Franse grensarbeiders raken uitgeput, Ondernemers, december 2001, nr. 20/21, p.7
- VANHOVE N. & THEYS J. (1990) West-Vlaanderen 2000. Een strategie voor ekonomische ontwikkeling, Brugge, WES, 467p.

---

1 Uitkeringsgerechtigd volledig werkloos (UVW): Dit zijn de volledig werklozen, niet gebonden door een arbeidsovereenkomst, genietend van een werkloosheids- of wachtuitkering en ingeschreven als werkzoekende voor een voltijdse betrekking (RVA, 2000-2002: p. 6).

2 De tegen werkloosheid verzekerde bevolking wordt door de RVA berekend op basis van gegevens (toestand op 30 juni) die ieder jaar door de RSZ worden verstrekt (RVA, 2000-2002: p. 8).

3 Frictionele werkloosheid of "zoek-werkloosheid" ontstaat doordat tijd (en middelen) nodig zijn opdat vraag en aanbod op de arbeidsmarkt mekaar zouden vinden. Het gaat om oningevulde vacatures in een zelfde beroepscategorie en op een zelfde plaats, op korte termijn.
(ADDISON e.a., 1979: p. 376-377)

4 FOREM = Office wallon de la Formation professionnelle et de l'Emploi

5 Op basis van een studie (over de Frans-Belgische metropool Lille) van het Grensoverschrijdend Atelier (SINN e.a., 2001: p. 42-44).

WES VLAREM CHECKLIST©

ONDERZOEK & ADVIES

®

Unieke milieusoftware

De WES VLAREM CHECKLIST© biedt uw bedrijf een up-to-date register van de relevante regelgeving met de mogelijkheid tot blijvende actualisatie. Koppeling wordt voorzien tussen de VLAREM I-rubrieken en de toepasselijke VLAREM II-voorwaarden.
Ruime mogelijkheid tot invoeren van eigen bedrijfsgegevens. Standaard uitgebreide rapporten in de software.

WES Onderzoek & Advies
Baron Ruzettelaan 33
B-8310 ASSEBROEK-BRUGGE
tel. + 32 50 36 71 36
fax + 32 50 36 31 86
www.wes.be
milieu@wes.be

Betaal uw opdrachten met adviescheques en geniet aldus 50% korting voor deskundig advies bij WES Onderzoek & Advies

Wij stimuleren ondernemen

Pattyn Packing Lines

De naam 'Pattyn Packing Lines' doet misschien niet direct een belletje rinkelen bij de consument. Dit technologiebedrijf uit Brugge is minstens vooral bekend bij industriële toeleveranciers. Als ontwerper en fabrikant van verpakkingsmachines verkoopt Pattyn Packing Lines wereldwijd aan de grootste producenten uit de meest uiteenlopende sectoren. Het bedrijf bewerkt een nichemarkt en is met haar activiteiten uniek ter wereld. Zaakvoerder Paul Pattyn blijft er heel bescheiden bij, en vertelt enthousiast over de (r)evolutie die Pattyn Packing Lines meemaakt.

Pattyn Packing Lines baseert haar technologie op het zogenaamde *case lining system*. Wat moeten we daaronder verstaan?

Dit mag gerust letterlijk vertaald worden: *case lining* duidt op **het bekleden van een kartonnen doos met een plastic zak**. Pattyn Packing Lines ontwerpt en maakt machines voor het verpakken van producten in zo'n "zak-in-een-doos".

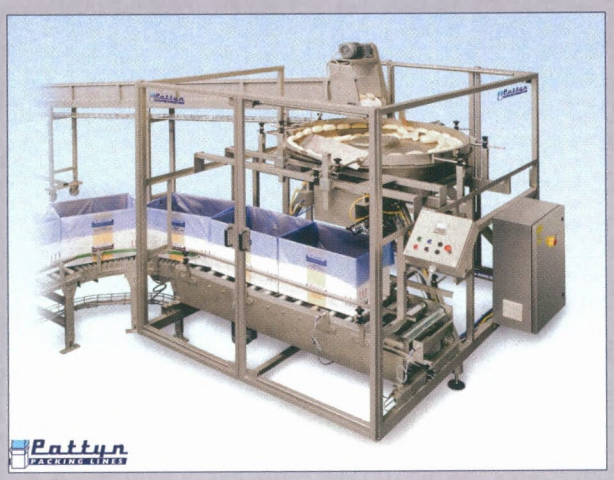
PLASTIC ZAKKEN IN DE VORM VAN EEN DOOS

De inhoud zelf kan sterk variëren, maar is altijd bestemd voor verder industrieel gebruik. Pattyn doet dus niet aan kleinverpakking voor de eindconsument.

Wat is precies een verpakkingslijn?

We staan er niet bij stil, maar het verpakken is een essentieel onderdeel van elk productieproces. Vooraleer pakweg frituurvet, verfpoeder of tabak verwerkt worden tot een eindproduct moet het verpakt worden om te kunnen stockeren of transporteren. Pattyn Packing Lines ontwerpt en maakt de machines om dit te doen.

Zo'n verpakkingslijn bestaat uit een reeks individuele verpakkingsmachines: een doosopzetter, een zakkenmaak- en -insteekmachine, een vuller met tel- of weegfunctie en een machine om de zak en de doos te sluiten. Samen vormen zij een geautomatiseerde lijn. (zie foto)



Standaard biedt Pattyn Packing Lines vijf verpakkingslijnen aan die afgestemd zijn op het soort product dat moet verpakt worden:

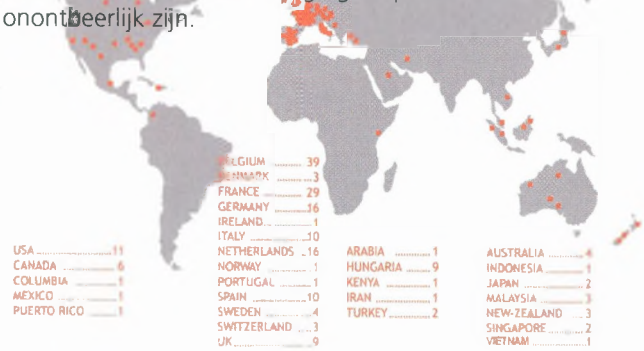
1. **Halfvloeibare producten**, zoals margarine, frituurvet, fondantsuiker, cacaoboter, ...
2. **Poeders en granulaten**, onder meer voor de chemische of pharmaceutische industrie: bijvoorbeeld gist en enzymen, maar ook gedroogde voedingswaren in poedervorm zoals aardappelvlokken en koffie, enz.
3. **Stukgoed:** dit kan variëren van diepvriesgroenten, over snacks tot schroefdekseltjes;
4. **Voorgebakken brooddeeg** vormt een aparte sector in het stukgoed; concreet gaat het om tel- en rangeermachines voor kleine broodsoorten zoals baguettes en ciabatta's;
5. **Producten met een groot formaat of volume**, zoals gesneden tabak.

Deze standaardlijnen vormen de basis voor verdere ontwikkeling van de machines, afgestemd op de specifieke behoeften van de klant.

■ *Het beeldmerk van Pattyn Packing Lines is een kartonnen doos die gevoerd is met een plastic zak. De brievenbus aan de ingang van het bedrijf is een originele verwijzing naar de kernactiviteit van Pattyn: het zogenaamde case lining system. Ondertussen ontwikkelde Pattyn een revolutionair verpakkingssysteem waarbij de doos overbodig wordt.*

Het cliënteel van Pattyn Packing Lines is verspreid over heel de wereld. Hoe bereikt u deze klanten?

Onze **eigen verkopers** nemen de Benelux voor hun rekening. Voor de Franse markt hebben we een verkoper in dienst die in Frankrijk woont en werkt. De andere Europese landen en verre bestemmingen worden bewerkt via **twaalf agenten** die de contacten met de klanten ter plaatse onderhouden en aan prospectie doen. Echter, hoe meer wij diversifiëren binnen onze niche-markt, hoe moeilijker het wordt om agenten te vinden die even snel mee evolueren. In de toekomst zal een vestiging ter plaatse wellicht onontbeerlijk zijn.

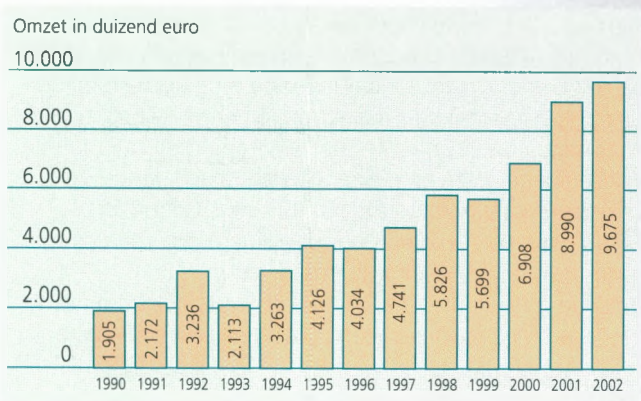


Daarnaast zijn **vakbeurzen** voor ons de belangrijkste ontmoetingsplaats met agenten en potentiële klanten. Een belangrijke beurs voor voedingsmachines en -processen is bijvoorbeeld *Anuga Food Tec* die in april plaatsvond in Keulen. Door de sars-epidemie waren echter veel Aziaten niet komen opdagen. Uiteraard is dat een gemiste kans.

Speelt de website een belangrijke rol in uw communicatie naar klanten?

We ondervinden dat de site veel bezocht wordt, maar we vermoeden niet dat die al tot een effectieve verkoop geleid heeft. De website heeft vooral een informatieve functie voor potentiële klanten.

Figuur 1
Evolutie omzet Pattyn Packing Lines



bron: Pattyn bvba

Pattyn Packing Lines is een familiebedrijf dat in 1952 opgericht werd door Jean Pattyn. De nadruk lag toen vooral op industriële weegtechnieken, voornamelijk bedoeld voor retailers in snoepgoed. Zoon Paul stapte in 1976 in de zaak en werd zaakvoerder in 1983. Aanvankelijk werkten ze met drie mensen. In die periode werd de eerste bag-in-box machine ontwikkeld.
In 2002 realiseerde Pattyn Packing Lines met 50 vaste werknemers een omzet van 9,7 miljoen euro. Daarmee wordt een aanhoudende groei van gemiddeld 20% per jaar gerealiseerd. In 2003 werden reeds een aantal belangrijke contracten afgesloten, waardoor de stijgende trend van de omzet wellicht zal doorzetten. Met de lancering van haar nieuwe product Cartonless *verwacht Pattyn in de komende drie jaar zowaar een verdubbeling van de omzet.*

Pattyn bouwt machines voor het verpakken van de meest uiteenlopende producten. Halen jullie al die producten daadwerkelijk in huis om de machines te kunnen testen?

Testen is moeilijk, soms zelfs onmogelijk. Zo komt hier wel eens een pallet diepvriesdeeg binnen, maar eens ontdooid kunnen we het niet meer gebruiken. Wat poeders betreft, die bestaan in zoveel variëteiten dat dit ook al niet gemakkelijk te testen is en onderkoelde margarine, bijvoorbeeld, is helemaal onmogelijk. De recente verpakkingslijn voor een tabaksfabrikant in Vietnam, bijvoorbeeld, konden we hier alleen op kleine schaal testen.
De machine kan in één uur maar liefst vijf ton tabak verwerken; zo'n volume konden we echt niet in huis halen...!
In de mate van het mogelijke lossen we dit op door prototypes op te zetten bij klanten dicht bij huis waar we ter plaatse kunnen testen.

Welke service biedt Pattyn aan haar klanten?

Elke bestelling is een project waarbij de standaardmachines worden aangepast aan de specifieke noden van de klant. Een individuele machine kunnen we binnen de twee maanden leveren, een volledig lijn binnen de vier maanden. Dit is een halvering van de leveringstermijn ten opzichte van vroeger en we blijven streven naar nog kortere leveringstermijnen. Ook de installatie ter plaatse gaat - dank zij onze ervaring - heel vlug. In onze productiehal wordt alles in lijn gezet zodat de opstarttijd herleid wordt tot een drietal dagen, waar vroeger soms drie weken nodig waren.
Ook na de installatie kan de klant bij ons terecht: In de garantieperiode of bij moeilijke technische problemen rukt de serviceploeg uit om herstellingen uit te voeren. Dit komt maar in 5% van de gevallen voor, ook al vanwege de lange afstand tussen ons en vele klanten. De meeste hebben een eigen technische dienst die met behulp van de handleiding - en eventueel met onze instructies via telefoon of modem - de kleine pannes zelf kunnen oplossen.
Uiteraard doen we ook preventief onderhoud bij klanten met een onderhoudscontract.
Met het oog op een betere dienstverlening hebben we de laatste twee jaar vooral geïnvesteerd in opleiding van onze medewerkers, aanwerven van extra medewerkers, het informatiseren van de handleiding en wisselstukken.

Pattyn Packing Lines uit Brugge is het enige bedrijf ter wereld dat een complete verpakkingslijn aanbiedt

Wat maakt Pattyn Packing Lines zo uniek?

Wat *case lining systems* betreft, is er maar één ander bedrijf ter wereld dat dezelfde activiteiten uitoefent, namelijk *OK Systems* (USA). En dan nog bieden zij geen vulmachines aan in hun verpakkingslijn. In de categorie lage capaciteit is onlangs een Nederlands bedrijf gestart met gelijkaardige activiteiten.
Pattyn is het enige bedrijf dat een complete verpakkingslijn aanbiedt voor alle categoriën, inclusief de vullers. Er zijn daarentegen wel weer concurrenten die uitsluitend de vullers aanbieden.

Hoe slaagt Pattyn erin om blijvend te innoveren?

We hebben twee medewerkers voltijds in dienst voor het ontwerpen van machines. Daarnaast nog eens twee per-sonen die in ons tekenbureau de gewenste aanpassingen uitwerken aan de standaardmachines. Ook de projectleiders denken mee in de toepassing van verpakkingslijnen. Op piek- of ander moeilijke momenten doen we soms een beroep op een ingenieursbureau of gespecialiseerd interimbureau. In het verleden hebben we ook al goed samen-gewerkt met de Katholieke Hogeschool Brugge-Oostende om een technisch probleem op te lossen.

Moeten West-Vlaamse bedrijven niet méér een beroep doen op de kennis van de hogescholen in de provincie?

Van deze mogelijkheid wordt inderdaad misschien nog te weinig gebruik gemaakt. We hebben echter ondervonden dat de hogescholen - ondanks hun kennis in huis en de wil om die kennis te delen - niet optimaal kunnen inspelen op vragen van bedrijven omdat ze geen kader hebben waarbinnen ze commerciële activiteiten kunnen uitoefenen. Dit in tegenstelling tot universiteiten die meer *spin-offs* hebben.
In dit verband wil ik verwijzen naar *Flanders Mechatronica*, dat ontstaan is onder impuls van drie West-Vlaamse machinebouwers, namelijk LVD, Picanol en Spicer Off-Highway. Bedoeling is om - in samenwerking met de federatie *Agoria Vlaanderen* - een 'Huis van Mechatronica' op te richten. Dit zou onder meer de mogelijkheid bieden om de aanpak van specifieke problemen die algemeen in onze sector voorkomen te centraliseren. In dit huis zullen verscheidene grote en kleine Vlaamse machinebouwers verenigd zijn, waaronder Barco, Bekaert, Gilbos, LVD, Packo, Pattyn, ... die met gelijkaardige problemen worden geconfronteerd bij het ontwerpen van machines.
De Brugse burgemeester Moenaert ijvert alvast om het 'Huis van Mechatronica' een plaats te geven in Brugge.

EEN PATENT VOOR PATTYN

Een onomstootbaar bewijs dat Pattyn Packing Lines innovatie hoog in het vaandel draagt, is hun recente uitvinding: *CARTONLESS*, een wereldprimeur binnen de markt van de zogenaamde 'semi-liquids'. Het gaat om een volledig nieuwe ontwikkeling waarbij halfvloeibare producten verpakt worden in speciale zakken zonder kartonnen doos. Die kartonnen doos dient in het klassieke systeem om het product vorm en steun te geven tijdens het stollen, zodat de zakken met het gestolde product achteraf gemakkelijk gepalletiseerd kan worden.

Pattyn ©

Met *Cartonless* vult Pattyn daadwerkelijk een 'gat in de markt'. Dit concept is er gekomen doordat Pattyn ingespeeld heeft op de vraag van de voedingsindustrie naar een volledig kartonvrije verpakking. Dit om te kunnen voldoen aan de strenge HACCP[1]-normen waarbij kartonstof volledig geweerd moet worden uit de productieruimtes.
Het nieuwe verpakkingsconcept werd volledig gerealiseerd door Pattyn: van de ontwikkeling van speciale sterke zakken, over een machine om de zakken te vullen en te sluiten tot en met een methode om ze te stapelen.

Een verpakking zonder kartonnen doos biedt tal van voordelen, zowel voor de producent als voor de eindverbruiker:

- een optimale hygiëne doordat het kartonstof wegvalt
- de inhoud is onmiddellijk zichtbaar
- een vermindering van de verpakkingsstroom met 80%
- tijdsbesparend op het verhandelen
- milieuvriendelijk

De ontwikkeling van *Cartonless* duurde in totaal vijf jaar en vergde een investering van 350.000 euro. Hoe verliep dit proces en hoe kan een kmo dit dragen?

Eerst werkten we - samen met het IWT[2] - twee jaar aan de haalbaarheidsstudie. Bij het eigenlijke ontwerp steunde IWT eveneens de ontwikkeling van het prototype.
Onze tekenaar heeft drie jaar voltijds gewerkt om elk onderdeeltje van de machine op papier te zetten. Voor het op punt stellen van de machine konden we terecht bij een nabijgelegen klant voor de testfase. Het IWT heeft 35% van de investering gesubsidieerd.

Na zo'n zware investering heeft Pattyn allicht grote verwachtingen van de lancering van *Cartonless*?

De reacties zijn alvast overweldigend. Zowel vanuit de markt als van de pers krijgen we enorm veel vragen om informatie. Het nieuwe logo '*Cartonless by Pattyn*' werd al officieel geregistreerd. Ook hebben we een patent genomen op het procédé.
Uiteraard moeten we rekening houden met een aanloopperiode: Men zal deze nieuwe soort verpakking gewoon moeten worden en leren aanvaarden. We hebben het grote voordeel dat we een klantenbestand opgebouwd hebben waarvan we weten dat zij nood hebben aan deze nieuwe verpakkingsmethode. De eerste twee jaar voorzien we met *Cartonless* nog wat losse projecten in verschillende sectoren. Dit zal ons toelaten verder te experimenteren met andere producten. Vanaf het derde jaar verwachten we een verdubbeling van de omzet. De strenge HACCP[1]-normen spelen hier in het voordeel van onze nieuwe ontwikkeling, maar anderzijds zullen de kartonnen dozen ook nooit helemaal van het toneel verdwijnen.

Om deze grote ambities te kunnen waarmaken zal wellicht uitbreiding noodzakelijk zijn. Is dit nog mogelijk op het industrieterrein 'Blauwe Toren' in Brugge waar Pattyn nu gevestigd is?

De bestaande infrastructuur zal de verwachte groei inderdaad niet kunnen dragen. Op dit terrein hebben we al twee keer uitgebreid en nu is de volledige oppervlakte, namelijk 10.000 m² volledig benut. Als we gaan uitbreiden zal het alleen op een andere locatie kunnen. We verwachten dan ook veel van de politieke beloften om meer bedrijventerreinen vrij te maken in West-Vlaanderen.

Het zou inderdaad spijtig zijn als de spectaculaire groei die Pattyn bereikte dankzij research en innovatie geremd zou worden door een gebrek aan bedrijventerreinen in West-Vlaanderen.

(Sabine Simoens)

1 Hazardous Analysis Critical Controll Points, strenge Europese reglementering in verband met hygiëne en veiligheid in de voedingssector.
2 Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie

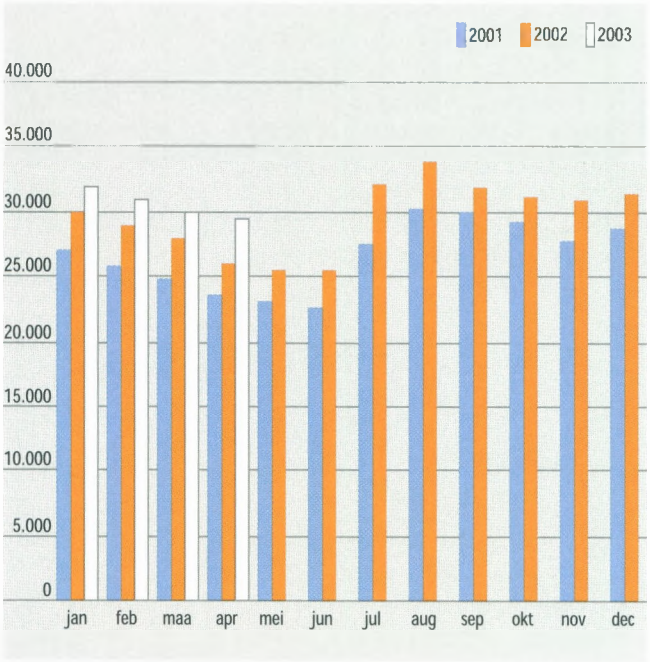
Sombere vooruitzichten op conjunctureel vlak

Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen[1]

Nele Depestel
Stafmedewerker GOM - West-Vlaanderen

Begin 2003 zag het er naar uit dat de economische situatie er licht op vooruitging. Verschillende sociaal-economische indicatoren verbeterden op jaarbasis of lieten een vertraging van de negatieve evolutie optekenen. Zo verkleinde de toename van de werkloosheid en de jeugdwerkloosheid op jaarbasis in het eerste kwartaal van 2003. De VDAB ontving meer vacatures en er waren meer lopende vacatures op het einde van de maand. Positief was ook dat omzet en investeringen toenamen in januari en februari ten opzichte van een jaar eerder en dat het aantal vergunde woningen in dezelfde maanden steeg op jaarbasis.
Een aantal indicatoren presteerden echter in het eerste kwartaal van 2003 al minder goed op jaarbasis. Er waren meer faillissementen op jaarbasis waarbij ook meer jobs verloren gingen, de tijdelijke werkloosheid nam toe en er werden heel wat minder nieuwe personenwagens ingeschreven.
Ook de recentst beschikbare waarnemingen over de arbeidsmarkt van april 2003 zijn niet meer zo hoopgevend: de werkloosheid ***(zie figuur 1)*** en de jeugdwerkloosheid namen weer sterker toe op jaarbasis in vergelijking met de vorige maanden, de VDAB ontving opnieuw minder werkaanbiedingen en het lopende aanbod van jobs op het einde van de maand werd kleiner.

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

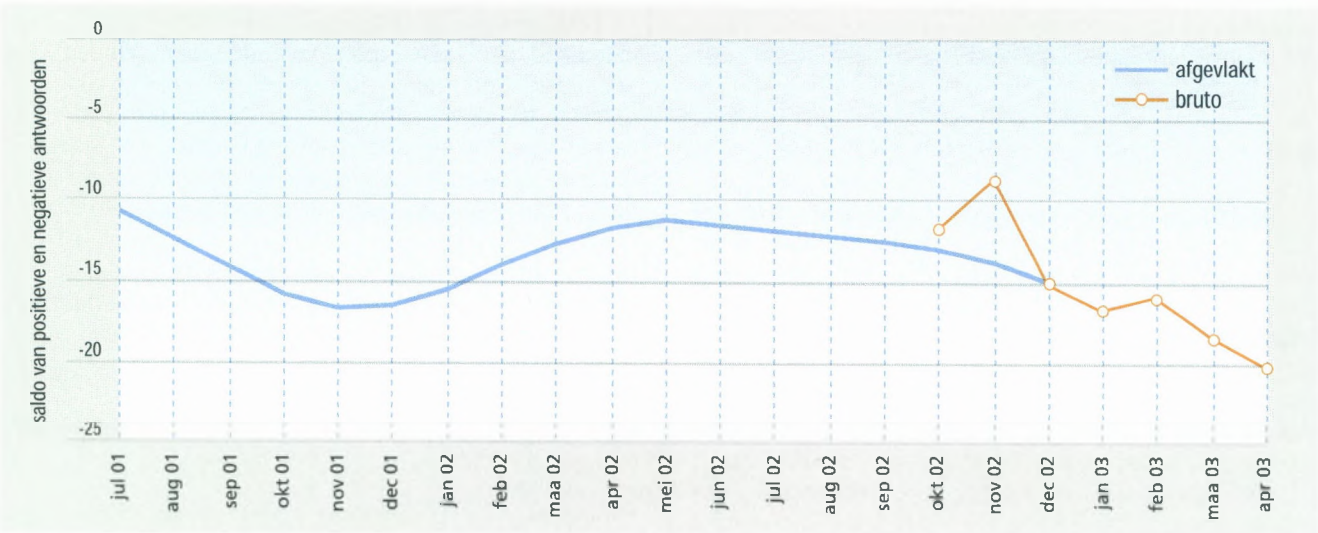


Bron: VDAB, Verwerking: GOM - West-Vlaanderen.

Bovendien toont de conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen na de lichte opflakkering in februari opnieuw duidelijk dalende waarden in maart en april van dit jaar ***(zie figuur 2)***. De afgevlakte curve kent een dalende trend. Dit alles lijkt te bevestigen dat een herstel zich nog niet aankondigt en dat de barre economische toestand nog een tijdje zal voortduren.

1 Opmaak mei 2003.

Figuur 2
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



Bron: NBB, Verwerking: GOM - West-Vlaanderen.

100 % deskundig advies met 50 % korting bij WES Onderzoek & Advies

Met de invoering van de adviescheques verleent de Vlaamse overheid steun aan ondernemingen om een beroep te doen op erkende adviesinstanties voor bedrijfsadvies, haalbaarheidsstudies, uitvoerbaarheidsstudies of dossieropvolging.

WES Onderzoek & Advies werd door de Vlaamse overheid reeds erkend als opleidingsverstrekker, en nu ook als adviesinstantie voor de volgende domeinen:

- **marketing**
- **marktonderzoek**
- **strategische analyse**
- **haalbaarheidsstudies**
- **milieubeheer**
- **kwaliteit**
- **veiligheid**
- **competentiemanagement**

Wij stimuleren ondernemen

Erkenningsnummer 2003AI01109 geldig tot en met 30 april 2006

Wat is een adviescheque?

Een adviescheque heeft een waarde van 30 euro, waarvan de Vlaamse Overheid de helft terugbetaalt aan uw onderneming. U kan tot 820 cheques bestellen per jaar.

Hoe werkt het systeem?

Wanneer een onderneming en een erkende adviesinstantie een adviesovereenkomst sluiten, kan de onderneming cheques reserveren via de website van de Vlaamse overheid: www.vlaanderen.be/adviescheques.

De onderneming moet maar de helft betalen van de nominale waarde van de cheques. Met deze cheques betaalt de onderneming de factuur van de adviesinstantie, die op haar beurt de cheques kan verzilveren bij de uitgever.

Maak gebruik van de adviescheques en geniet van 50 % korting bij WES Onderzoek & Advies. Meer informatie kan u aanvragen per e-mail: advies@wes.be

WES ONDERZOEK & ADVIES
Baron Ruzettelaan 33
B-8310 Assebroek-Brugge
tel. + 32 50 36 71 36
fax + 32 50 36 31 86
www.wes.be
advies@wes.be

‘On’roerenDe KunSt 4

Een organisatie van Immo Vlaemynck in samenwerking met LICHTpunt gistel en living today (a concept by Wallaeys & Decavele).

IMMO VLAEMYNCK

Kunst - licht en Vastgoed

Frans Vercoutere: Schilderijen en ruimtelijk werk.

Projectvoorstelling Nieuwbouwprojecten:
Residentie Delvaux - Tielt, Residentie Groeninghe 1 & 2 - Tielt,
Residentie Lattenklievers - Beernem (Sint-Joris)
Residentie Sir Anthony - Knokke-Heist

Immo Vlaemynck, Kortrijkstraat 9, 8700 Tielt
4, 5 & 6 juli 2003 van 14u00 tot 20u00. Tel.: 051/40 40 10

Ontwerp: BUYSSENS 0479/44 64 70

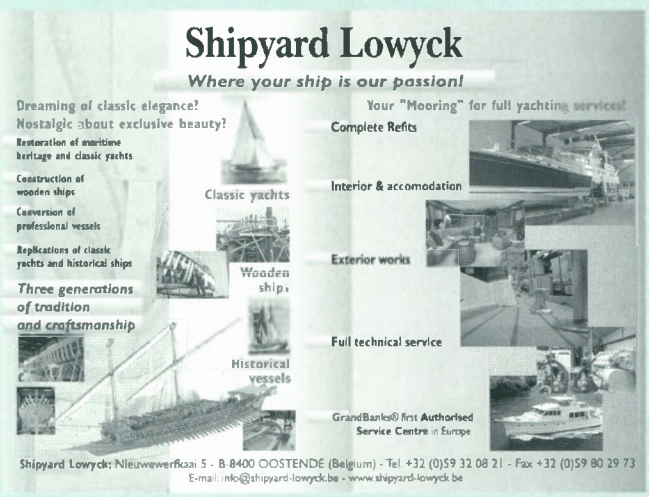
V.U.: Karel Vlaemynck • Kortrijkstraat 9 • 8700 Tielt

Aansluitend op de analyse van de West-Vlaamse visserijsector (zie blz. 5 t.e.m. 15) **bespreken we hier de rol van de visveilingen aan de Kust.**

In België heeft men de keuze tussen drie visveilingen waar de visaanvoer moet geveild worden:

- Zeebrugse Visveiling nv;
- AG Vismijn Oostende;
- Nieuwpoortse Visveiling.

De veiling in Zeebrugge is de grootste van de drie en werd in 1987 geprivatiseerd en later verplaatst naar de achterhaven. In 1993 opende het *European Fish Centre* (EFC) er zijn deuren[1]. Naast de eigenlijke veiling omvat het EFC, dat is ontworpen om te functioneren als een modern Europees distributiecentrum voor de vis, ook een groot aantal visateliers en opslagplaatsen voor reders en toeleveringsbedrijven. Het EFC biedt eveneens plaats aan visverwerkende bedrijven. Zeebrugge opereert hiermee in een internationale markt van relatief grote hoeveelheden en een groot aantal kopers. De klanten bestaan uit grote opkopers, veelal ten behoeve van de verwerkende industrie. De andere twee visveilingen, in Oostende en in Nieuwpoort, zijn gemeentebedrijven. In Oostende is de vismijn eerder kleinschalig geworden en is er nog weinig groothandel aanwezig. De aanvoer is te wisselvallig.
Op 1 december 2002 werd de vismijn van Oostende echter een autonoom gemeentebedrijf dat zich profileert als een specialiteitenmarkt met een zeer divers aanbod aan kwaliteitsvis. Zowel de omzet als het marktaandeel in België zijn sedertdien fors gestegen. De visveiling in Nieuwpoort voorziet een kleine nichemarkt die bijna uitsluitend van lokaal belang is. De Nieuwpoortse visveiling oefent vooral ook een toeristische aantrekkingskracht uit.



Tussen de visveilingen onderling zijn weinig samenwerkingsverbanden. In het kader van het communautair initiatief PESCA[2] werden enkele jaren geleden door de Verenigde Vlaamse Visveilingen twee samenwerkingsprojecten opgezet. Ze worden betoelaagd door het Europese Financieringsinstrument voor de Oriëntatie van de Visserij (FIOV) en het Vlaamse gewest. Het eerste project met de naam 'Intralog' is bedoeld om een structuur op te zetten om het transport tussen de verre visgronden en de thuisveilingen gemeenschappelijk te organiseren. Het project moet leiden tot een versterking van de positie van de Vlaamse visveilingen op de afzetmarkt en op langere termijn tot een rendabelere visserijsector. Het tweede project dat samen werd ingediend, heet 'Vlaamse Vis Kwaliteits Beoordeling' en heeft tot doel de kwaliteitsaanduiding van de vis in de drie veilingen op eenzelfde manier te laten verlopen. De einddatum van dit project was voorzien op 31 december 2001. Het is in elk geval positief dat er vanuit de drie visveilingen pogingen worden ondernomen om samen te gaan werken.
Toch zal er op dit vlak nog heel wat moeten gebeuren. In de huidige Europese context heeft het immers weinig zin om elkaar verder als concurrenten te beschouwen[3].

Ondanks de invoering van moderne veilingtechnieken en andere investeringen (zoals nieuwe sorteermachines), werden de drie visveilingen tijdens het laatste decennium geconfronteerd met **een neerwaartse trend aangaande de verhandeling van Belgische vis.** Eerste oorzaak hiervan vinden we bij het quotabeleid en de vlootinkrimping. Daarnaast liggen de verre visgronden en de quotahoppers (Belgische vissersvaartuigen in handen van Nederlandse eigenaars die op Belgische quota vissen) aan de basis van het stijgend aantal verkopen van Belgische vis op de Nederlandse markt. Belangrijk hierbij te vermelden is het KB van 3 februari 1999 dat de Belgische vissersvaartuigen verplicht om jaarlijks hun daadwerkelijke economische band met de Belgische kuststreek te bewijzen[4]. Op die manier wenst de Belgische overheid te vermijden dat de visaanvoer door Belgische vissersvaartuigen in het buitenland verdere uitbreiding neemt en hoopt ze een einde te maken aan het daarmee gepaard gaande verlies in toegevoegde waarde. In 2001 werd echter voor 27.546.000 euro vis door Belgische vaartuigen in Nederland aangevoerd.
Dit was nog steeds 10% meer dan het jaar daarvoor en ruim 18% meer dan in 1999. Van die ruim 27 miljoen euro werd 14 miljoen euro of 51% verwezenlijkt door 23 vaartuigen, die systematisch hun vangsten in Nederland marktten[5]. Tenslotte zetten ook economische redenen zoals prijsverwachtingen en kostenbesparingen de Belgische vissers ertoe aan om op bepaalde tijdstippen hun vangsten in andere dan Belgische havens af te zetten[6].
Als positief element valt evenwel het toenemende belang van de georganiseerde koeltransporten vanuit het buitenland naar de thuishavens te vermelden[7].

De drie Belgische visveilingen geven hierbij hun reactie:

Het woord is aan...

de heer Johan Van de Steene,
directeur Zeebrugse Visveiling nv

© Luchtfotografie Henderyckx

Hoe ziet u de samenwerking met de andere Belgische visveilingen evolueren?

De Zeebrugse Visveiling (ZV) ziet de samenwerking tussen de visveilingen beperkt tot de internationale logistieke organisatie en het uitbouwen van het kwaliteitscontrolesysteem van de vis. Via de VLAM[8] zijn er wel gezamenlijke akties met betrekking tot de marketing van de vis.

Waarom bent u - al dan niet - op het Pefa-veilingnetwerk[9] aangesloten?

Pefa zorgt voor de internationale verkoop en commercialisatie van de verse vis uit Zeebrugge via het internet. Hierdoor krijgen de reders toegang tot de internationale markten, dus hogere vraag en betere prijzen. De kopers krijgen een breder en dieper aanbod van vis gezien de rechtstreekse toegang tot andere veilingen via het Pefa-netwerk.

Wat is uw reactie op de vaststelling dat de Belgische vis steeds meer via buitenlandse visveilingen verkocht wordt?

Het marktaandeel en de omzet van de vangst van de Belgische vloot in Zeebrugge zijn de laatste jaren systematisch gestegen. Het volume aangevoerde vis is eveneens gestegen (2000-2001) of ongeveer stabiel gebleven (2002). Dit is te danken aan de grotere getrouwheid van de Zeebrugse reders. Steeds minder Belgische reders verkopen de laatste jaren in het buitenland. De stijging van de verkoop van Belgische vis in Nederlandse havens is vooral de wijten aan de Nederlandse vlaggeschepen.

de heer Freddy Pollet,
afgevaardigd bestuurder AG Vismijn Oostende

© N.V. Moncarey

Met de omschakeling naar een autonoom gemeentebedrijf beoogt de Oostendse vismijn in eerste instantie het inspelen op een gedeeltelijk andere nichemarkt, namelijk een specialiteitenveiling in plaats van een volumeveiling zoals de ZV. Vanuit deze complementariteit kan elke vissershaven haar sterke punten uitspelen om te komen tot een verregaande samenwerking op zeer diverse domeinen.

Aangezien ons koperspubliek overeenkomt met dat van Zeebrugge geeft een aansluiting op hetzelfde netwerk onvoldoende meerwaarde voor Oostende. Door aan te sluiten op het Efice-netwerk, waar - naast Oostende - de zeven grootste Nederlandse veilingen op aangesloten zijn, hebben wij de koopkracht in Oostende gevoelig verhoogd en realiseert Oostende thans zeer goede veilingprijzen.

Wij zijn van mening dat aan deze trend een einde is gekomen, onder meer dank zij de invoering van het Efice- en Pefa-systeem, waardoor de Belgische veilprijzen de concurrentie met - vooral - de Nederlandse veilingen kan doorstaan. Het nadelige kostenaspect verbonden aan de soms verafgelegen ligging van de "Belgische visgronden" (namelijk dicht bij buitenlandse vismijnen) zal nooit volledig weggewerkt kunnen worden, waardoor steeds een aantrekking van deze buitenlandse veilingen zal blijven bestaan. De egalisering van de veilprijzen op de Europese markt als gevolg van de invoering van het Pefa- en Efice-netwerk speelt hier dan in ons nadeel.

de heer Marcel Madou,
bureauchef Nieuwpoortse Visveiling

Gelet op de verschillende geaardheid en structuur van de drie visveilingen zal de samenwerking wellicht status quo blijven. Samenwerking is zeker noodzakelijk om te komen tot een (geografisch) kwaliteitslabel voor de vis, zoniet zullen de zuiver economische doelstellingen - die meer gericht zijn op kwantiteit dan op kwaliteit - de invoering ervan bemoeilijken.

Nieuwpoort heeft een eerder lokale afzetmarkt en doelgroep (detailhandel), waardoor aansluiting op het Pefa-netwerk niet relevant is.
We bieden onze kopers wel de mogelijkheid om via een kleinschalig netwerk, eigen aan de visveiling, via PC van thuis uit te bestellen.

Als een reder meer inkomsten genereert en soms minder uitgaven moet doen door te verkopen op een buitenlandse veiling is dit onvermijdelijk. Om dezelfde redenen is het vanzelfsprekend dat sommige Nieuwpoortse reders op andere Belgische visveilingen verkopen dan de onze.

(vervolg op volgende blz.)

(vervolg van vorige blz.)

Het woord is aan...

de heer Johan Van de Steene,
directeur Zeebrugse Visveiling nv

Welke is de troef of specialiteit van uw visveiling?

De ZV biedt op regelmatige basis een groot volume vis met breed gamma aan. De ZV is een belangrijke speler op de Europese versmarkt (binnen top 6 veilingen). De kwaliteit van het aangeboden produkt ligt op een zeer hoog niveau dankzij de toepassing van de transparante Kwaliteitsaanduiding, door middel van de KIM-scores, (d.i. Kwaliteits Index Methode), alsook door een moderne en professionele uitbouw van de schepen op technisch gebied, en het behoud van de koude ketting vanaf de vangst tot aan de verwerking. Het marktaandeel van 75 à 90% waarborgt een constant aanbod en geeft een antwoord aan de dagdagelijkse behoefte van de kopers aan verse producten.

Aanvullende eigen mededeling

Het Pefa-netwerk is uniek in de wereld en heeft bewezen dat het een daadwerkelijke meerwaarde brengt aan de gebruikers. Zowel voor de reders als voor de kopers. De verhoogde internationale concurrentie heeft in Zeebrugge geleid tot hogere en stabielere prijsvorming.

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)

tzz
TRANSPORTZONE ZEEBRUGGE NV

AN OFFICE WITH A WORLDWIDE VIEW!

bisart 050 33 78 16

de heer Freddy Pollet,
afgevaardigd bestuurder AG Vismijn Oostende

De vismijn Oostende heeft een zeer divers aanbod van kwaliteitsvis dat steeds meer reders en nieuwe kopers uit binnen- en buitenland aantrekt.
Bijkomende troeven voor Oostende zijn haar zeer uitgebreide haven-infrastructuur met onder meer drie slibways, ruim één kilometer aanlegkade, diverse scheeps-onderhoud- en herstellingsbedrijven en een visserssluis die 24/24 u opgengaat voor de visserij.

De omschakeling naar een autonoom gemeentebedrijf op 1 december 2002 en de uitvoering van een strategisch plan, waarbij de vismijn Oostende zich onder meer profileert als specialiteitenveiling, gaf volgende spectaculaire resultaten:

- in 2002 groeide de omzet in tonnage met 29%, in euro met 16% (17 miljoen euro);
- voor de eerste vijf maanden van dit jaar is de omzetstijging (in tonnage) opnieuw met 28% gestegen, uitgedrukt in euro zelfs 59%;
- het marktaandeel in België steeg van 15% op 31/12/2001 tot 26% op heden.

de heer Marcel Madou,
bureauchef Nieuwpoortse Visveiling

Nieuwpoort heeft vooreerst een aantal troeven in het algemeen belang van de zeevisserij en vis:

- sterk verbonden met het begrip "dagverse vis";
- speelt een grote rol in de promotie van de zeevisserij: jaarlijks brengen meer dan 200 groepen een bezoek aan de Nieuwpoortse visveiling, gecombineerd met een rondleiding in een kleinschalig visverwerkend bedrijf.

Daarnaast heeft de Nieuwpoortse visveiling troeven in particulier en plaatselijk belang:

- de sterke verbondenheid met de viswinkels in eigen stad en in de Westhoek;
- de unieke ligging in een havenzone met plezier-, vissers- en werkvaartuigen zorgt permanent voor een maritieme sfeer en heeft een grote toeristische waarde voor Nieuwpoort.

In het totale consumptiepatroon van vis verdient de dagverse vis, die onder meer aangevoerd wordt op de Nieuwpoortse visveiling, dezelfde specifieke aanpak en behandeling als andere streekspecialiteiten.
Dit is slechts mogelijk door een hechte samenwerking tussen de verschillende spelers in het veld, met name:

- door de aanvoersector zelf, door meer aandacht voor kwaliteit aan boord van het schip en voor het behoud van deze kwaliteit op de visveiling;
- door de aankopers, via een passend aankoopbeleid (die de extra inspanning van de sector beloont) en via medewerking in de promotie;
- door de overheid door het scheppen van éénvormige verkoopsmodaliteiten in de drie vissershavens voor "dagverse vis", door het toelaten van afzonderlijke kwaliteitslabeling, dit zowel op basis van het product als van de geografische oorsprong en door ondersteuning van de promotie van dit label.

1 'Economische betekenis van het European Fish Centre (EFC) in de haven van Zeebrugge', studie uitgevoerd door WES Onderzoek & Advies in opdracht van de nv Zeebrugse Visveiling, juli 2002.
2 Het PESCA-programma werd in 1994 gelanceerd door de Europese Unie om de economische ontwikkeling te stimuleren in de kuststreken van ons continent.
3 Iris Samuelov en Jacques Viaene, 'Uitrusting en infrastructuur van de Belgische vissershavens', WES en Universiteit Gent, november 1999.
4 De Belgische vissersvaartuigen moeten kunnen aantonen dat elk jaar minstens 50% van de bemanning wordt aangemonsterd uit personen die effectief aan de Belgische kust wonen en verblijven, ofwel dat minstens 50% van de jaarlijkse visvangst in één van de Belgische havens aanlandt en dat de Belgische vissersvaartuigen er ook een substantieel deel van de vangst laten veilen.
5 Ir. M. Welvaert, 'De Belgische zeevisserij, Aanvoer en besomming', Ministerie van middenstand en landbouw, dienst zeevisserij, 2001
6 Jacques Viaene, Xavier Gellynck, Catherine Michielsens, Eddy Van der Meersche, 'Analyse van de visverwerkende sector in België, maart 1999.
7 West-Vlaanderen 2010, 'Analyses ter voorbereiding van een strategie voor economische ontwikkeling', GOM West-Vlaanderen, p.223-232.
8 Vlaams promotiecentrum voor agro- en visserijmarketing
9 Pefa.com is een netwerk van elektronische verse visveilingen over gans Europa en een wereldwijd verkoopsplatform voor gekweekte, verwerkte en diepgevroren visprodukten. De veilingen zijn onderling aan elkaar gekoppeld en zijn toegankelijk voor de koper via het internet.

WES-NIEUWS

nieuwe huisstijl

vijf domeinen

Wist u dat WES...

...al meer dan 40 jaar geleden startte met economisch onderzoek in de provincie West-Vlaanderen? In het jaar 1959 publiceerde WES eveneens het eerste nummer van West-Vlaanderen Werkt.

De tijd staat echter niet stil en ook wij evolueren mee. WES groeide uit tot een multidisciplinair onderzoeks- en adviesbureau met opdrachten in binnen- en buitenland op vijf domeinen:

- milieu;
- ruimtelijke planning;
- sociaal-economisch beleid;
- toerisme;
- training.

Omwille van deze evolutie opteren wij nu voor een dynamische, commerciële naam die duidelijker zegt wie wij zijn en wat wij doen, met name **WES Onderzoek & Advies**.

Bij WES staat onderzoek centraal als basis van beleidsondersteunende en creatieve oplossingen.
WES Onderzoek & Advies staat ook voor begeleiding van opdrachtgevers van de analysefase tot en met de concrete uitwerking van een project. Onze klanten worden betrokken bij elk stadium van het proces. Ook nadien, tijdens de uitvoerings- of evaluatiefase van het project, kunnen wij hen met onze expertise bijstaan.

Bij een dynamische naam past eveneens een levendige huisstijl, zodoende lanceren wij binnenkort een nieuwe brochure: in een eigentijdse lay-out aangevuld met praktische informatie over WES Onderzoek & Advies, over ons team van gedreven experts en medewerkers,
een voorstelling van de vijf domeinen en zoveel meer.

Als voorproefje stellen wij hierbij kort onze afdelingen voor:

- Bij de afdeling milieu kan u terecht voor praktijkgericht advies en begeleiding inzake **milieumanagement** voor bedrijven en **milieu- en natuurbeleid** voor overheden.

- De afdeling **ruimtelijke planning** richt haar werkzaamheden op het begeleiden van overheden in ruimtelijke planningsprocessen. Centraal staat de opmaak van ruimtelijke structuurplannen en uitvoeringsplannen, de formulering en evaluatie van strategisch ruimtelijk (gebiedsgericht) beleid en de ontwikkeling van stedenbouwkundige en landschapsontwerpen.

- De afdeling **sociaal-economisch beleid** biedt u een brede waaier van diensten en expertises aan op het vlak van beleidsondersteunend onderzoek en advies voor diverse sociaal-economische domeinen.

- De afdeling **toerisme** specialiseert zich in het management van toeristische bestemmingen en ondernemingen wereldwijd.

- De afdeling **training** werkt aan effectieve kennisontwikkeling en kennistransfers in de onderscheiden WES-expertisedomeinen. Dit gebeurt zowel door gespecialiseerde opleidingen en bezoekersprogramma's als door gerichte opleidingen binnen specifieke projecten.

WES Onderzoek & Advies • Baron Ruzettelaan 33 • B-8310 Assebroek-Brugge
Tel. + 32 50 36 71 36 • Fax + 32 50 36 31 86 • www.wes.be • info@wes.be

Uitgave en realisatie van WES Onderzoek & Advies met dank aan fotografen Daniël de Kievith en Sven De Bevere. 2003

MILIEURUIMTELIJ

CERTIFICAAT

WES Onderzoek & Advies
Anseremeet-Brugge, België

NBN EN ISO 9001:2000

De klantgerichtheid van WES weerspiegelt zich in de uitbouw van ons kwaliteit-managementsysteem, waarmee WES voldoet aan de nieuwe ISO 9001 norm, versie 2000.

Dankzij het bezit van dit nieuwe ISO certificaat werd WES door de Vlaamse Gemeenschap **erkend als adviesinstantie**. Concreet betekent dit dat Vlaamse kmo's opdrachten aan WES kunnen betalen met adviescheques van de Vlaamse Overheid en zo 50% korting krijgen op onze adviesdiensten rond volgende onderwerpen:

- marketing;
- marktonderzoek;
- strategische analyse;
- haalbaarheidsstudies;
- milieubeheer;
- kwaliteit;
- veiligheid;
- competentiemanagement.

WES is door de Vlaamse Gemeenschap eveneens **erkend als opleidingverstrekker**. Ook onze opleidingen kunnen dus met opleidingscheques betaald worden, waardoor u geniet van 50% korting.
Meer info op www.vlaanderen.be.

Wist u dat WES ook beschikt over een unieke, uitgebreide **bibliotheek** met meer dan 18.000 wetenschappelijke boeken en rapporten en 300 lopende tijdschriftabonnementen? Onze bibliotheek staat bovendien - na afspraak - open voor iedereen: klanten, studenten of gewoon geïnteresseerden.

Tenslotte willen we de rol van WES als **informatiecentrum** belichten:

- WES geeft sinds lang het tijdschrift **'West-Vlaanderen Werkt'** uit, naast andere publicaties, zoals de reeks **'Facetten van West-Vlaanderen'**.

- Daarnaast vervult WES als toonaangevend onderzoeks- en adviesbureau een vooraanstaande rol in het opbouwen en ontsluiten van kennis met de ontwikkeling van twee zogenaamde 'kennisdatabanken'. Dit zijn - gratis toegankelijke - virtuele kennis- en leeromgevingen:

  1/ www.regionale-economie.be heeft betrekking op het ruime vakgebied van de regionale economie en ontwikkeling in West-Vlaanderen en werd in opdracht van de Provincie West-Vlaanderen door WES ontwikkeld met als doel het opbouwen en ontsluiten van kennis omtrent regionale economie ten behoeve van de beleidsactoren op provinciaal en gemeentelijk niveau en van alle economische partners.

  2/ www.duurzaamtoerisme.be informeert over duurzaam toerisme en stimuleert de verschillende betrokkenen in het toeristisch proces tot actieve deelname aan de duurzame ontwikkeling van het toerisme in, naar en vanuit Vlaanderen. Deze kennisdatabank werd in opdracht van Toerisme Vlaanderen ontwikkeld binnen de werking van het Infopunt Duurzaam Toerisme.

Wenst u meer te weten? Laat ons u verbazen en vraag snel een exemplaar van de nieuwe WES-brochure aan bij Sabine Simoens (tel. 050/36.67.78 of e-mail sabine.simoens@wes.be).

ONDERZOEK & ADVIES

PLANNINGSOCIAALECONOMISCHBELEIDTOERISMETRAINING

De laatste nieuwe programmawet

Stephan Janssen
Knowledge Manager
Ernst & Young Tax Consultants

Op 8 april 2003 keurde het Parlement de laatste programmawet van de 50ste legislatuur goed. De laatste kans om her en der nog wat scherpe kantjes bij te schaven. De vorige programmawet dateerde nochtans maar van 24 december 2002. Die was meer dan 500 artikels dik. Deze programmawet is heel wat kleiner, maar niet minder interessant. De lezer weze gewaarschuwd: programmawetten zijn per definitie wetten die geen interne samenhang vertonen. De regering sleutelt een beetje hier, prutst een beetje daar, heft hier een beetje minder belasting, daar wat meer sociale bijdrage. Onderstaand artikel brengt u van belastingverminderingen tot verhogingen van boeten. Van ecoboni naar fiscale procedure. Ik zou zeggen: "fasten seatbelts: hier gaan we".

Fiscale maatregel ten gunste van de veiligheid

Vele belastingplichtigen wensen zelf veiligheidsbevorderende investeringen te doen. Maar dergelijke investeringen zijn zeer duur. De regering is van oordeel dat ze dergelijke beveiligingsmaatregelen in de mate dat ze een doeltreffende afschrikking betekenen, moet aanmoedigen.

Ondernemingen (zelfstandigen en KMO-vennootschappen) die dergelijke investeringen doen, kunnen genieten van een verhoogde investeringsaftrek. De investeringen die inzake veiligheid worden gedaan moeten voldoen aan de aanbevelingen van de ambtenaar belast met de adviezen inzake technopreventie. Om deze aftrek te verkrijgen, is het noodzakelijk dat de installatie werd aanbevolen en goedgekeurd door voornoemde ambtenaar wiens bevoegdheid zich uitstrekt over een politiezone.

Deze maatregel is van toepassing op de materiële vaste activa die dienen voor een betere beveiliging van de in artikel 319 WIB 92 bedoelde beroepslokalen, namelijk de fabrieken, werkplaatsen, werkhuizen en magazijnen, bergplaatsen, garages en de terreinen die als werkplaats, werkhuis of opslagplaats van voorraden dienst doen.

Zoals reeds aangehaald is deze verhoogde investeringsaftrek voor beveiliging beperkt tot zelfstandigen en KMO-vennootschappen. In dit verband zijn KMO-vennootschappen de binnenlandse vennootschappen waarvan de aandelen voor meer dan de helft toebehoren aan één of meer natuurlijke personen die de meerderheid van het stemrecht vertegenwoordigen, en die geen deel uitmaken van een groep waartoe een coördinatiecentrum behoort.

Deze definitie staat los van de definitie van KMO-vennootschap voor de toepassing van het verlaagd tarief vennootschapsbelasting.

Deze maatregel treedt in werking vanaf het aanslagjaar 2004. Elke wijziging die vanaf 29 januari 2003 aan de datum van afsluiting van de jaarrekening wordt aangebracht, is zonder uitwerking voor het verkrijgen van het voordeel van de investeringsaftrek.

Fiscale maatregelen in het kader van het grootstedenbeleid

De regering had zich in haar regeerakkoord in 1999 geëngageerd om het leef- en woonklimaat in de achtergestelde stadswijken te verbeteren. Ook dat moet via fiscale maatregelen.

Een nieuwe belastingvermindering

De belastingplichtige die aan zijn woning renovatiewerken heeft laten uitvoeren, krijgt in eerste instantie een belastingvermindering. Er zijn echter enkele voorwaarden:

- De woning is de enige woning van de belastingplichtige (op het ogenblik van de werken);
- De woning is minstens 15 jaar in gebruik (op het ogenblik van de werken);
- De totale kostprijs van de werken, inclusief BTW, bedraagt ten minste 2.500 euro;
- De werken worden uitgevoerd door een geregistreerd aannemer.

Als u de uitgaven ook kan aftrekken als beroepskosten, krijgt u geen belastingvermindering. Verder krijgt u de belastingvermindering evenmin als de uitgaven recht geven op investeringsaftrek, als ze in aanmerking komen voor de aftrek van de uitgaven gedaan aan beschermde onroerende goederen of nog, als de uitgaven in aanmerking komen voor energiebesparende uitgaven. (Als de uitgave deels beroepsmatig is en deels privé, dan komt enkel het niet-beroepsmatig gedeelte in aanmerking voor belastingvermindering).

De belastingvermindering is gelijk aan **15%** van de werkelijk gedane uitgaven en mag niet meer dan **500 euro** per woning bedragen. De vermindering wordt slechts éénmaal per aanslagjaar toegekend voor de woning waarvan de belastingplichtige eigenaar, bezitter, erfpachter, opstalhouder of vruchtgebruiker is.
Let wel: de woning moet liggen in een 'zone voor positief grootstedelijk beleid'. Die zones moeten nog worden vastgelegd via koninklijk besluit. De kwalificatie als zone voor positief grootstedelijk beleid geldt voor zes jaar.

Voordeel op het vlak van het onroerend inkomen
In principe herziet de belastingadministratie na vernieuwing van een gebouwd onroerend goed, het kadastraal inkomen. Zo'n nieuw kadastraal inkomen is van kracht vanaf de eerste dag van de maand die volgt op de voltooiing van de werken.
Voor gebouwen gelegen in een zone voor positief grootstedelijk beleid voorziet de nieuwe wet dat de inwerkingtreding van de uit een herschatting voortspruitende verhoging van het kadastraal inkomen met zes jaar uitgesteld wordt. Als de herziening een vermindering van het kadastraal inkomen tot gevolg heeft, is er geen uitstel.

Beide maatregelen treden retroactief in werking (vanaf 1 januari 2003).

WVEM
Energie- en teledistributie

Zuivere energie voor een zuivere toekomst

Belastingvermindering voor obligaties uitgegeven door het Kringloopfonds

De regering heeft zich ook voorgenomen om het ethisch beleggen aan te moedigen. De techniek die men hiervoor gebruikt is om investeerders aan te trekken die bereid zijn geld te investeren in sociale economiebedrijven waardoor extra tewerkstelling wordt gecreëerd.

Er komt een Kringloopfonds dat tussen die sociale economiebedrijven en de investeerders zal staan. Dit fonds geeft obligatieleningen uit waarop investeerders kunnen inschrijven. Het is de bedoeling dat die obligatieleningen kunnen worden uitgegeven met een normaal rendement dat overeenstemt met het rendement van een lineaire obligatie (OLO) met een looptijd van 5 jaar. Mits het naleven van enkele voorwaarden (de obligaties moeten bijvoorbeeld de volledige periode (60 maanden) in het bezit blijven van de inschrijver) krijgt de inschrijver een belastingvermindering.

De belastingvermindering is gelijk aan **5%** van de werkelijk gedane betalingen met als absoluut maximum 210 euro. Dit bedrag is gekoppeld aan de index, zodat de limiet het eerste jaar van toepassing (aanslagjaar 2004, inkomsten van het jaar 2003) reeds **250 euro** bedraagt. Elke echtgenoot heeft recht op de vermindering als de obligaties op zijn/haar persoonlijke naam staan.

Belastingvermindering voor obligaties uitgegeven door het Startersfonds

Een gelijkaardige techniek als voor het Kringloopfonds wordt gebruikt om de oprichting van zelfstandige ondernemingen en KMO's te stimuleren. Er wordt een Startersfonds opgericht dat zorgt voor externe privé financiering. De fondsen komen van obligatieleningen uitgegeven door het fonds. Wie inschrijft krijgt een belastingvermindering op het ingeschreven bedrag.
De vrijstellingsvoorwaarden zijn dezelfde als voor het Kringloopfonds De belastingvermindering is eveneens gelijk aan **5%** van de werkelijk gedane betalingen.
Het totaal van de belastingvermindering mag per belastbaar tijdperk niet meer dan 210 euro bedragen (maar voor aanslagjaar 2004, inkomsten van het jaar 2003, bedraagt de maximale belastingvermindering na indexering **250 euro**).
Elke echtgenoot heeft recht op de vermindering indien hij de obligaties op zijn/haar persoonlijke naam heeft verworven.

Collectieve beslissing over massaal bezwaarschrift

Deze regering kreeg ook te maken met een nieuw fenomeen, namelijk dat van de collectieve acties van indiening van identieke beroepen, steunend op dezelfde grief. Een recent voorbeeld daarvan was de accijnscompenserende belasting op de dieselvoertuigen, waar alleen al op zich, meerdere honderdduizenden administratieve beroepen werden ingediend.

Deze wet voert een systeem in waardoor de administratie de mogelijkheid krijgt een beslissing via het Belgisch Staatsblad bekend te maken in plaats van een massa individuele beslissingen persoonlijk aan iedere betwistende belastingplichtige te betekenen.

Kinderopvang

Zelfstandigen, beoefenaars van vrije beroepen, ambten, posten of andere winstgevende bezigheden, en vennootschappen zullen voortaan de sommen die ze storten met het oog op de financiële ondersteuning van sommige collectieve voorzieningen voor kinderdagopvang als beroepskosten kunnen aftrekken. (Op dit ogenblik zijn de financiële tussenkomsten, betaald aan een opvangvoorziening binnen de onderneming, ten belope van de ouderbijdragen, niet-aftrekbare beroepskosten, tenzij ze in hoofde van de genieters belastbaar zijn als voordeel van alle aard.)
De diensten voor opvanggezinnen of de opvanggezinnen zelf, of zij nu zelfstandig werken dan wel bij een dienst, worden niet beoogd met deze maatregel. De kinderdagverblijven die kinderen opvangen tot twaalf jaar, worden wel beoogd voor het gedeelte met betrekking tot kinderen jonger dan drie jaar.

De instelling moet erkend zijn, onder toezicht staan of gesubsidieerd worden door van één van de drie gemeenschappen of het door hen daartoe aangeduide organisme.

De werkgevers mogen niet de tussenkomst van de ouders omvatten. Het moet gaan om sommen die de werkingskosten, uitgaven voor infrastructuur of uitrusting (meubelen, boeken, speelgoed, ...) financieren. Zij moeten dienen voor de creatie vanaf 1 januari 2003 van opvangplaatsen voor kinderen van minder dan drie jaar, of voor het behoud van aldus gecreëerde plaatsen. De sommen die als beroepskosten in aanmerking kunnen worden genomen, mogen per belastbaar tijdperk niet meer bedragen dan 5.250 euro (na indexering, 6.300 euro voor aanslagjaar 2004) per nieuwe opvangplaats die wordt gecreëerd of behouden. Dit komt overeen met de gemiddelde kostprijs van een opvangplaats voor een kind van minder dan drie jaar. De sommen moeten effectief gestort zijn: schulden die geboekt zijn per einde boekjaar worden niet als beroepskosten aangemerkt. De nieuwe bepaling is van toepassing op de sommen die werkelijk worden betaald vanaf 1 januari 2003.

Verzameling van gegevens over de verplaatsingen van werknemers tussen hun woon- en werkplaats

Nieuw is de ontwikkeling van zogenaamde mobiliteitsbeheersplannen voor het woon-werkverkeer. Mobiliteitsbeheersplannen worden in twee fases gerealiseerd: een frequent geactualiseerde diagnostiek van de verplaatsingen in kwestie, en vervolgens het invoeren van het plan zelf. Voor de bedrijven en hun werknemers gaat het erom acties te ondernemen die het gebruik van duurzame transportmiddelen aanmoedigen. Alle gegevens van de diagnoses over de woon-werkverplaatsingen van de werknemers zullen voor het hele federale grondgebied verzameld worden in een centrale nog op te richten gegevensbank. In ruil voor de ter beschikking gestelde gegevens kunnen de bedrijven en de openbare diensten van de federale autoriteiten een advies krijgen over de maatregelen die zij intern en/of in samenwerking met andere actoren kunnen nemen.

Als een onderneming van meer dan honderd werknemers, één of meerdere entiteiten bevat van meer dan dertig werknemers, dan moet er ook een apart verslag worden opgesteld voor deze entiteiten.

Hogere boetes voor niet-neerlegging of laattijdige neerlegging van jaarrekening

In de programmawet van 8 april 2003 zit ook een hoofdstuk dat het vennootschappenwetboek wijzigt om het fenomeen van de niet- of laattijdige neerlegging van de jaarrekeningen te beteugelen.

Artikel 98 W. Ven. voorziet voortaan dat de neerlegging ten laatste zeven maanden na de datum van afsluiting van het boekjaar moet gebeuren. Anderzijds vervangt de wet de *strafrechtelijke* sancties inzake de niet- of laattijdige neerlegging van de jaarrekening door *administratieve* geldboetes. Het bedrag van die geldboetes wordt vastgesteld op 200 euro per maand overschrijding van de termijn van zeven maanden na de afsluiting van het boekjaar, met een absoluut maximumbedrag van 1.200 euro. Voor kleine vennootschappen, zijnde vennootschappen die van de mogelijkheid genieten hun jaarrekening volgens het verkort schema op te maken en neer te leggen, worden die bedragen beperkt tot respectievelijk 60 euro en 360 euro. Die administratieve geldboetes zullen worden opgelegd aan de nalatige vennootschappen zelf, met dien verstande dat de zaakvoerders en bestuurders van een Belgische vennootschap en de personen die met het bestuur van een vestiging in België zijn belast, hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de betaling.

De nieuwe regeling is voor het eerst van toepassing op de neerleggingen van de jaarrekeningen en de geconsolideerde jaarrekeningen die vanaf 31 december 2002 zijn afgesloten.

zicht op [NOORD]zee

[zicht

Is het de zuurstofrijke Noordzeelucht of de voortdurende deining van de golven? Of komt het door de ongrijpbare 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 op-lossingen biedt. En dat hoort ook zo, bij een drukkerij aan de kust...

tijdschriften

jaarverslagen

manuals

corporate identity

newsletters

folders

boeken

catalogi

prijslijsten

drukwerk binnenhuis-inrichting

GOEKINT
GRAPHICS

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

'West-Vlaanderen Werkt'

Abonnement 2003: € 25
(BTW en port inbegrepen).

Jaargang 2003 telt vier edities. Als u intekent op een jaarabonnement ontvangt u gratis een exemplaar van de nieuwe studie die zal verschijnen in de reeks Facetten van West-Vlaanderen.

U kunt een abonnement 2003 aanvragen bij
Sabine Simoens,
e-mail: sabine.simoens@wes.be
fax 050-36 31 86
tel. 050-36 67 78

Toerisme

(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

Tourism Studies in Bruges, 2002, 64 blz., € 15,00

Reeks WES

(BTW en port inbegrepen)

30 O. Vanneste, Verzamelde toespraken, 1980-1989, 1990, 520 blz., € 26,28
31 N. Vanhove, J. Theys, West-Vlaanderen 2000- Een strategie voor ekonomische ontwikkeling, 1990, 468 blz., € 25,29
32 O. Vanneste, Verzamelde toespraken, 1990-1996, 1997, 464 blz., € 32,23

Reeks Facetten van West-Vlaanderen

(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

34 Telekommunicatie morgen-Telematicadiensten en ISDN-netwerk, 1990, 28 blz., € 2,35
35 Strategisch marketingplan voor het toerisme te Knokke-Heist, een toeristisch beleidsaktieplan, 1991, 32 blz., € 2,35
36 Het vakantie- en korte-vakantiegedrag van de Belgen in de periode 1982-88, 1991, 44 blz., € 3,37
37 De ekonomische betekenis van het toerisme te Brugge, 1992, 96 blz., € 6,45
38 Mogelijkheden voor het riviertoerisme in West-Vlaanderen, 1993, 72 blz., € 4,21
39 Het vakantie- en korte-vakantiegedrag van de Belgen in de periode 1982-1991, 1994, 32 blz., € 4,96
40 Bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1994, 52 blz., € 13,63
41 West-Vlaanderen in cijfers, 1995, 119 blz., € 19,58
42 Het internationaal toeristisch marketingplan voor België, 1996, 84 blz., € 19,58
43 Evolutie van de productie en verwerking van huishoudelijk afval in de provincie West-Vlaanderen, 1997, 94 blz., € 21,07
44 Socio-economische profielen van de arrondissementen in West-Vlaanderen, 1998, 148 blz., € 22,31
45 Bezetting van de bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1998, 322 blz., € 36,94
46 Het logiesaanbod aan de kust, 1998, 56 blz., € 14,63
47 Mestproblematiek in de provincie West-Vlaanderen 1999, 73 blz., € 18,59
48 Behoeftenanalyse hoger onderwijs in West-Vlaanderen 1999, 40 blz., € 12,39
49 Bevolking en gezinnen in West-Vlaanderen 2000-2010, 1999, 44 blz., € 12,39
50 De integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen, 2002, 65 blz., € 15,00

De volledige lijst van alle publicaties van WES Onderzoek & Advies 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'

Het volgende nummer van West-Vlaanderen Werkt

wordt een themanummer over de West-Vlaamse
DEMOGRAFIE

en verschijnt 30 september 2003

➡ *Persmededelingen kan u bezorgen aan de redactiesecretaris: sabine.simoens@wes.be.*

adviesbureau® dewaele GROEP

HET GROOTSTE VASTGOEDAANBOD IN WEST-VLAANDEREN

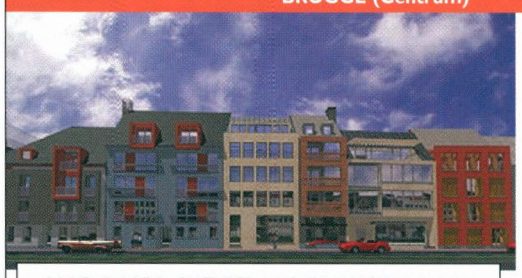
BRUGGE (Centrum)

Instapklare NB stadswoning in hartje Brugge
- opp. van 60 tot 160m²
- 2, 3 of 4 slaapkamers
- tuin of dakterras tot 60m²
- ondergrondse parkeergelegenheid
- mooie groene ligging aan Astridpark

Bezoek onze modelwoning, elke zaterdag van 10u tot 13u (of na afspraak)

(A0130)

BRUGGE (Centrum)

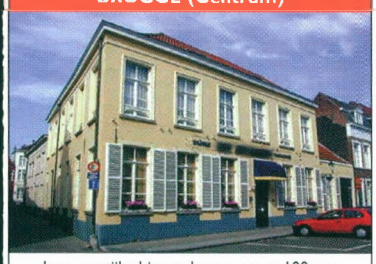


NB project langs Hoefijzerlaan (op 100m van 't Zand)
- 2 handels- of kantoorruimtes
- 30 luxe appartementen met 2 of 3 slpks. en grote zonneterrassen
- garages

Info en plannen op kantoor.

(A0205)

BRUGGE (Centrum)

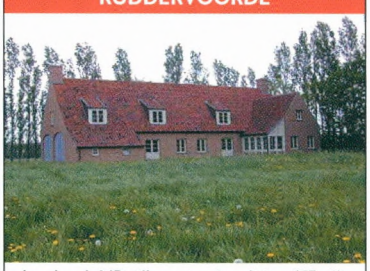


Lux. en stijlvol inger. herenwo. op 100m v. Rozenhoedkaai - glv. inger. als restaurant - 1ste V. inger. als woonst met 6 slpks. en gr. zonneterr. (80m²) - div. mog. - grondopp. 305m². **(D0078)**

BRUGGE (Centrum)

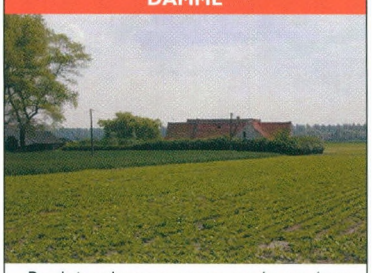
Herenwoning met ruime salons, 5 slpks., aanpalend magazijn (id. als loft) en dubb. gar. - grondopp. 535m² - mog. tot splitsing. **(D0073)**

RUDDERVOORDE



Land. gel. NB villa met ruime living (75m²), 3 slpks., dress., dubb. gar. en paardenstallen - grondopp. 5.851m² - casco afwerk. **(H0336)**

DAMME



Prachtig gelegen te renoveren hoeve (met plan en bouwvergunning) - grondopp. 2.500m² - bew. opp. 390m². **(I0078)**

RUDDERVOORDE

Lux. en stijlvol inger. villa met bureel, 4 slpks., 2 badks., hobbyruimte, dubb. gar. en prachtige Engelse tuin - grondopp. 4.000m². **(I0075)**

BRUGGE (Dudzele)

Voll. en lux. geren. hoeve met bur., 2 liv., 5 slpks., dubb. gar., carport, verw. buitenzwembad, sauna en 4 paardenstallen - grondopp. 14.580m². **(I0076)**

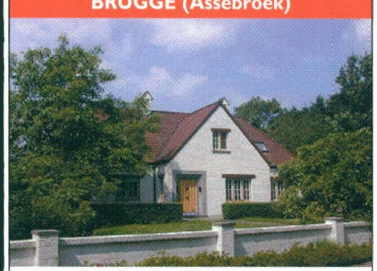
OOSTKAMP

Villa met ruime living (69m²), bureel, 3 slpks., 2 badks. en tuin - grondopp. 1.000m². **(H0333)**

BRUGGE (Sint-Michiels)

Residentieel gelegen villa (Tillegembos) met 6 slpks. - grondopp. 1.500m² - bew. opp. 465m² - vlotte bereikbaarh. autosnelweg. **(H0330)**

BRUGGE (Assebroek)

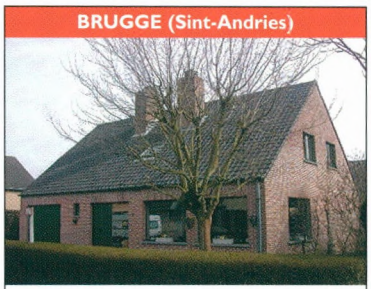


Mooie villa met bureel (aparte inkom), 4 slpks., 2 badks. en 4 garages - grondopp. 1.206m². **(H0338)**

BEERNEM

Moderne villa geschikt v. winkel of kantoor met polyv. ruimte (20m²), bur., 4 slpks., sauna, gar. en tuin - grondopp. 990m². **(H0329)**

BRUGGE (Sint-Andries)

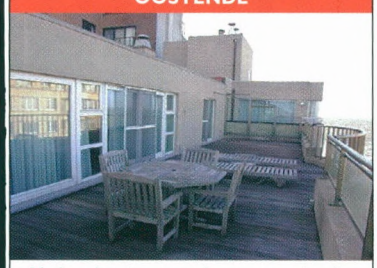


Ruime villa met bureel, 4 slpks., 3 badks., garage en tuin met vijver en tuinhuis - grondopp. 599m². **(H0327)**

BRUGGE (Kristus-Koning)

Luxe herenwoning met 5 slpks., tuin en autostandpl. - grondopp. 180m² - mooie ligging aan 't Stil Ende. **(D0076)**

OOSTENDE

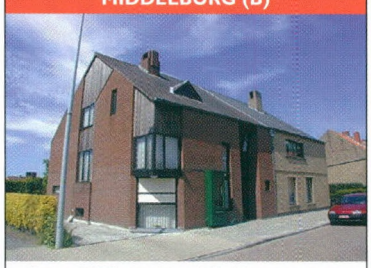


Mod. en lux. inger. penthouse met ruime liv. (85m²), 2 slpks., dress., 2 badks. en zonneterr. (50m²) met zicht o. zee en Oostende. **(A0220)**

BRUGGE (Centrum)

Prachtig gelegen duplex app. met 2 slpks., terras en autostandpl. - opp. 120m² - zicht op Vismarkt en Stadhuis. **(BH020)**

MIDDELBURG (B)



Ruime HOB met bureel, 3 slpks., garage en Z-ger. tuin - grondopp. 288m². **(F0369)**

BRUGGE (Assebroek)

Ruime HOB met bureel, 5 slpks., grote zolder, garage en tuin - grondopp. 877m² - geschikt voor vrij beroep. **(F0367)**

www.dewaele.com

Vlamingstraat 32
8000 Brugge
Tel. 050 444 999

Grote Markt 2
8800 Roeselare
Tel. 051 265 000

Grote Markt 20
8500 Kortrijk
Tel. 056 22 55 66

port of zeebrugge

een netwerk op europa

Met een groot aanbod van roro- en container diensten en frequente hinterland-verbindingen langs de weg, het spoor of langs de binnenvaart, toont Zeebrugge u de gemakkelijkste weg om uw klanten te bereiken.

- 13,6 miljoen ton roroverkeer
- 12 miljoen ton containerverkeer
- 1 miljoen vrachtwagens
- 1,4 miljoen nieuwe wagens
- 10.000 aanlopen per jaar
- 25 dagelijkse verbindingen naar het VK, Scandinavië, Spanje, Portugal en Turkije
- excellente distributie-mogelijkheden

Isabellalaan 1 - 8380 Zeebrugge, Belgium
Tel. +/32/50/54 32 11 - Fax +/32/50/54 32 24
www.portofzeebrugge.be
e-mail: mbz@zeebruggeport.be

PORT AUTHORITY ZEEBRUGGE