west vlaanderen werkt

Duurzaam ondernemen:
ook voor lokale overheden?
Kwaliteitszorg bij de ontwikkeling en
het beheer van bedrijventerreinen
Financiële analyse
van de West-Vlaamse ondernemingen
E-government: wat kan de overheid doen
voor de bedrijven?
E-commerce:
een fiscale stand van zaken [deel 2]

WES

4. 2001
Trimestrieel:
nov. - dec. - jan.
43ste jaargang
Afgiftekantoor 8400 Oostende 1

Ostend Airport,
the key to success

Ostend Airport is the ideal gateway to the rest of Europe. Companies located in Ostend or using the facilities of Ostend Airport have the privilege of being in the heart of Europe with excellent connections to all major centres such as Paris, London, Amsterdam, Frankfurt.
It therefore makes sense to choose Ostend Airport for all your air operations.
Furthermore, Ostend Airport is undergoing a major expansion programme and is therefore the fastest growing ALL-CARGO airport in Europe.

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

OSTEND
INTERNATIONAL AIRPORT

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

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

west·vlaanderen werkt

4
2001
n°197
43e jaargang

146
Redactioneel:
Kwaliteitszorg bij de ontwikkeling en het beheer van bedrijventerreinen

150
Johan Lammerant
Duurzaam ondernemen: ook voor lokale overheden?

153
Nele Depestel
Financiële analyse van de West-Vlaamse ondernemingen in de periode 1996-1999

164
Joseph Verschoore
E-government: wat kan de overheid doen voor de bedrijven?

172
Patrick Cauwenbergh en Luc Nijs
E-commerce: een fiscale stand van zaken in België (deel 2)

175
Bedrijf in de kijker
Thermote & Vanhalst

180
Nele Depestel
Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen

184
Abonnement West-Vlaanderen Werkt 2002

185
Kort genoteerd

189
Spectrum

192
WES-Nieuws

194
WES Milieuonderzoek en -advies informeert

197
Fiscale Focus

200
Publicaties WES

Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur

Beschermcomité

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

Adviesraad

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

Redactiecomité

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
of 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@pi.be

Oplage:
4.120 exemplaren

WES
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

ISSN=1374-6235

Kwaliteitszorg bij de ontwikkeling en het beheer van bedrijventerreinen

Op vandaag tellen we in West-Vlaanderen ongeveer 145 klassieke als dusdanig ontwikkelde bedrijventerreinen (exclusief havengebieden) die in totaal ongeveer 5.200 hectare beslaan. Circa 3.700 bedrijven hebben zich gevestigd op deze bedrijventerreinen.

Om ook op lange termijn als regio concurrentieel te blijven is de verdere uitbouw van moderne kwalitatieve infrastructuur voor bedrijven binnen West-Vlaanderen van groot belang. Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen wijst aan West-Vlaanderen 'ruimte' toe voor economische activiteiten. Het ruimtelijke beleid garandeert zo het economisch ontwikkelingsbeleid dat op het terrein wordt ingevuld door vooral publieke 'ontwikkelaars' van bedrijventerreinen (de intercommunales Wvi en Leiedal, en de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappij). Beleidsmatig is dit een belangrijke planningsopgave. Recente onderzoeksresultaten in het kader van het Strategisch Plan Ruimtelijke Economie bevestigen de urgentie om in welbepaalde West-Vlaamse subregio's het aanbodbeleid inzake bedrijventerreinen aan te zwengelen.

Deze planningsopgave is echter niet louter van kwantitatieve aard. Naast meer hectaren staat de ontwerpkwaliteit van nieuwe en bestaande terreinen volop in de belangstelling. Bij ontwerp van nieuwe terreinen is zuinig ruimtegebruik en duurzame inrichting actueel. Nieuwe concepten zoals 'parkmanagement' doen in navolging van het Verenigd Koninkrijk en Nederland hun intrede in Vlaanderen. Parkmanagement beoogt het vergroten van de aantrekkingskracht van een bedrijventerrein.

De levensloop van bedrijventerreinen leert dat ook na de verkoop een kwaliteitsbeheer noodzakelijk is. In West-Vlaanderen is een groot

Tielt Noord uitbreiding

aantal terreinen reeds een hele tijd geleden ontwikkeld. Dit stemt tot nadenken. Het risico op veroudering van deze terreinen is immers niet onbestaande. De kiemen voor dit verouderingsproces zijn zowel aan de kant van de bedrijveninvesteerders als van de terreinbeheerder terug te vinden.

Als een bedrijf zich eenmaal heeft gevestigd, is voor lange tijd voldaan aan de fysieke voorwaarden om het bedrijfsproces mogelijk te maken. Het bedrijf ondervindt weinig prikkels meer om de investering in zijn fysieke omgeving op peil te houden, ook al omdat investeringen die bedrijven in grond en vastgoed doen veelal ondergeschikt zijn aan de andere bedrijfsprocessen. Het uiterlijk van het terrein of de intensiteit van het ruimtegebruik zijn voor de meeste kernactiviteiten van het bedrijfsleven slechts van beperkt belang. Het gevolg is dat veel bedrijventerreinen een lelijke uitstraling hebben, door bijvoorbeeld een ongelukkige combinatie van bedrijfsgebouwen en activiteiten, en moeilijk hergebruikt kunnen worden. Toch stellen we een kentering vast. Steeds meer bedrijven vinden de uitstraling van hun vestigingsplaats wel degelijk belangrijk. Dit zijn bijvoorbeeld bedrijven die op hun locatie klanten ontvangen of voor wie een herkenbare zichtlocatie een middel is om de naambekendheid vergroten. Als gevolg daarvan zijn zij meer geneigd om in hun bedrijfsgebouwen en in hun omgeving te investeren.

Een bijkomende vaststelling is dat de eerste gebruikers van een terrein voor zeer lange tijd de kwaliteit van het terrein bepalen. Door de hoge kosten verbonden aan een eventuele verhuizing zullen bedrijven niet gauw vertrekken zodat de doorstroming laag is en er voor nieuwe investeerders weinig of geen plaats is. Door dit gebrek aan dynamiek zijn er daarna weinig impulsen meer die het verouderingsproces kunnen keren. De blauwdruk die het terrein bij de eerste uitgifte meekreeg, blijft lange tijd ongewijzigd. Precies daarom is een hoog ambitieniveau van bij de aanvang noodzakelijk, net als een verankering van deze kwaliteitseisen, bijvoorbeeld in een 'kwaliteitsplan' dat verbonden is aan het uitgiftecontract of de concessieovereenkomst.

Bij het vasthouden van het kwaliteitsniveau op termijn speelt de beheerder een belangrijke rol. De terreinbeheerder verdient vooral aan de eerste uitgifte van kavels. Zolang er nog kavels beschikbaar zijn, zal hij zich inspannen om met beheersmaatregelen de aantrekkelijkheid van het terrein op peil te houden. Als het terrein eenmaal vol is, ontbreekt de commerciële prikkel voor verdere inspanningen van zijn kant. Grootschalige investeringen die

JUSTRIM
INTERNATIONAL

www.slechtebetalers.be - e-mail: justrim@pandora.be
Oudenaardsesteenweg 102 – 8500 Kortrijk
Tel.: 056/32.04.05 – 056/22.12.86
Fax: 056/20.11.50 - gsm:0475/44.41.81

Openstaande fakturen?
ZEG JA aan Justrim International bvba!!
& leef vanaf nu vol van vreugde met:
Rijkdom in je hand!

het terrein blijvend geschikt zouden maken voor nieuwe transportmodaliteiten, verscherpte milieu-eisen of een stijgende behoefte aan beeldkwaliteit blijven achterwege. Aangezien ook veel van de gevestigde bedrijven geen baat zien in meer onderhoud en beheer dan nodig is voor hun bedrijfsvoering, komt na het vollopen van een bedrijventerrein een verouderingsproces op gang.

Veroudering kan dan geleidelijk intreden. Dit heeft fundamenteel vier verschillende oorzaken. Vooreerst kan de uitstraling van het terrein afnemen door bijvoorbeeld een gebrek aan onderhoud van de openbare ruimte of bedrijfsgebouwen of door een slechte handhaving van het toelatingsbeleid zodat het geleidelijk niet meer voldoet aan de eisen die oorspronkelijk aan het terrein zijn gesteld. We noemen dit technische veroudering.

Op de tweede plaats kunnen de gestelde eisen zelf in de tijd zijn veranderd. Zo kan bijvoorbeeld de belangstelling voor een bepaalde locatie verminderen of leidt de groeiende dienstensector tot een grotere behoefte aan kantoorterreinen en locaties met "allure". Dit is economische veroudering.

Vervolgens is er soms sprake van maatschappelijke veroudering. Nieuwe regelgeving ten aanzien van veiligheid, arbeidsomstandigheden of milieu kan veroorzaken dat bedrijventerreinen niet meer aan de eisen van de tijd voldoen. Zo kunnen milieuregels verscherpt zijn zodat de mogelijkheden op het terrein zijn afgenomen. In tegenstelling tot economische veroudering waar de markt tot aanpassingen dwingt, gaan bij maatschappelijke veroudering de nieuwe voorwaarden vooral uit van de overheid.

Tenslotte kan de geografische omgeving van een terrein zo zijn veranderd dat de oorspronkelijke functie van het terrein in het gedrang komt. Het terrein voldoet aan alle technische, economische en maatschappelijke eisen, maar verstoort door haar ligging een aantal functies in de onmiddellijke omgeving die er bij de ontwikkeling van het terrein nog niet waren. Meestal gaat het om nieuwe woonwijken die om een oude terreinlocatie zijn gegroeid en waar problemen van ontsluiting zijn ontstaan. Dit wijzen we aan als ruimtelijke veroudering.

Bij veel locaties speelt elk van deze vier verouderingsprocessen wel een rol. Het onderscheid tussen deze vier oorzaken van veroudering is van belang omdat zowel de betrokken partijen als de mogelijke remedies verschillen.

Veroudering van bedrijventerreinen heeft gevolgen die verder gaan dan het bedrijventerrein zelf. Een verminderde uitstraling heeft een negatief effect op de investeringsbereidheid. Een gebrekkige ontsluiting van het terrein maakt bedrijven moeilijker bereikbaar, kan hun concurrentiepositie verslechteren enz. De potentiële groei van werkgelegenheid en inkomen die verband houdt met de ontwikkeling van het bedrijventerrein komt in het gedrang of kan zich zelfs verplaatsen indien bedrijven uitwijken naar een andere locatie.

Daarom is het voor een regio belangrijk om het fenomeen van de veroudering van bedrijventerreinen op te volgen. In dit verband pleiten we voor een permanente monitoring van dit verouderingsproces binnen West-Vlaanderen. Grote aandacht moet daarbij uitgaan naar de aard van de verouderingsprocessen, hun omvang en geografische spreiding. Enkel op deze manier kan men een zinvol en pro-actief beleid ten aanzien van dit thema ontwikkelen. Zo kunnen de ontwikkelaars meer beslagen op het ijs komen bij de realisatie van de voorliggende kwantitatieve planningsopgave inzake nieuwe bedrijventerreinen. Kortweg betekent dit dat bij de ontwikkeling van een nieuw bedrijventerrein verder wordt gekeken dan de ontwikkeling en uitgifte, en dat vooraf regelingen worden getroffen voor het beheer en kwaliteitsgaranties op lange termijn.

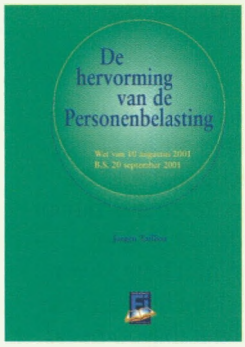
UITGEVERIJ FISCAAL INFORMATIEF
stelt u zijn drie recentste uitgaven voor :

Fiscaal Informatief (maandblad)

Het maandblad voor elke bedrijfsleider of financieel verantwoordelijke die op de hoogte wenst te blijven inzake fiscale, vennootschapsrechtelijke, boekhoudrechtelijke of bedrijfseconomische materies. In tegenstelling tot andere tijdschriften en nieuwsbrieven, die doorgaans actuele informatie brengen in academische artikels, streeft Fiscaal Informatief ernaar alle artikels rijkelijk toe te lichten met voorbeelden, waardoor de behandelde onderwerpen onmiddellijk in de praktijk kunnen omgezet worden.

Indien u zich abonneert vóór 31.12.2001 ontvangt u bovendien 14 nummers (4 nrs jaargang 2001 + 10 nrs jaargang 2002) i.p.v. 10 + gratis het boek "De hervorming van de Personenbelasting".

Prijs : 225 EUR/jaargang (excl. 6 % BTW, incl. verzendingskosten).



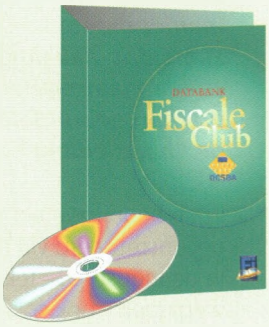
De hervorming van de Personenbelasting

Het ideale naslagwerk voor al wie op de hoogte wenst te zijn van de wijzigingen die met de Wet houdende de hervorming van de personenbelasting van 10 augustus 2001 (B.S. 20 september 2001) werden ingevoerd. Aan de hand van uitgebreide voorbeelden wordt u wegwijs gemaakt in deze ingewikkelde en ingrijpende hervorming, die in fases t.e.m. aanslagjaar 2005 wordt ingevoerd. ***Zo blijft u op de hoogte van alle met deze Wet doorgevoerde wijzigingen in uw personenbelasting tot 2005.***

Gratis bij abonnering op het maandblad Fiscaal Informatief tot 31.12.2001.

Prijs : 23 EUR (incl. BTW en verzendingskosten)

Fiscale Databank



De meest complete databank inzake personen- en vennootschapsbelasting, procedure, invordering en vervolgingen. Alle arresten, parlementaire vragen, circulaires, artikels van de meest representatieve tijdschriften en nieuwsbrieven, instructienota's, wetgeving, ... worden inhoudelijk samengevat en ondergebracht in een uniek zoeksysteem. In deze databank zijn 12.000 rubrieken (laatste 15 jaar) opgenomen in 4 volumes (3880 blz.). Naast de papieren versie ontvangt u ook een electronische versie, gekoppeld aan een uniek zoeksysteem. ***Het ideale middel voor het opzoeken van problemen, het verzamelen van argumenten ter verdediging van uw geschillen, ...***

Prijs : 650 EUR (excl. 21 % BTW en verzendingskosten)

FISCAAL INFORMATIEF
UITGEVERIJ

Voor meer informatie :

UITGEVERIJ FISCAAL INFORMATIEF BVBA

Kortrijkstraat 250 • 8560 Wevelgem • 056 / 41.35.04

Contact : Jurgen Taillieu

CONGRESCENTRUM
SEMINAR
Kortrijkstraat 250
8560 Wevelgem

Voor al uw seminaries, congressen, vergaderingen, bijeenkomsten, ... biedt

CONGRESCENTRUM SEMINAR

u een multifunctionele zaal die uitgerust is met de meest geavanceerde technologie.

Maximale capaciteit : 140 personen.

Uitstekende ligging !

Op 150 m van de autosnelweg E403 (onmiddellijke aansluiting E17 en A19) en op minder dan 1 km van Wevelgem-Airport.

Voor meer informatie : Tel. 056 / 41.35.04 Fax 056 / 42.40.48 e-mail : luc.taillieu@ocsba.be

Duurzaam ondernemen: ook voor lokale overheden?

Ir. Johan Lammerant
afdelingshoofd WES Milieuonderzoek en -advies

Een voorgaand artikel handelde over duurzaam ondernemen in de bedrijfswereld[1]. Dit artikel gaat in op de vraag of de principes van duurzaam ondernemen ook kunnen worden toegepast door lokale overheden en welke mogelijkheden er zijn.

Op de UNCED-conferentie over milieu en ontwikkeling, die in 1992 in Rio de Janeiro (Brazilië) gehouden werd, bogen regeringsleiders, wetenschappers en mensen uit de ngo-sector zich over de toekomst van onze wereld. Eén van de belangrijkste conclusies was dat de milieuproblemen en de armoede in de wereld met elkaar in verband staan en op een geïntegreerde manier moeten aangepakt worden. De term duurzame ontwikkeling werd gemeengoed. De voorgestelde maatregelen van de UNCED-conferentie werden gebundeld in de zogenaamde Agenda 21, de "handleiding" voor een duurzame 21ste eeuw.

In de bedrijfswereld worden de principes van Agenda 21 geconcretiseerd via de strategie "duurzaam ondernemen". In de industrie betekent dit dat - naast economische overwegingen - ook sociaal-maatschappelijke aspecten en ecologische aspecten systematisch in rekening worden gebracht bij strategische en operationele beslissingen. Dit lijkt op het eerste zicht geen evidentie voor de industrie. Toch beschouwen meer en meer bedrijven deze vorm van bedrijfsvoering als de enige optie om op lange termijn te kunnen overleven.

Duurzaam ondernemen is uiteraard geen exclusief terrein van de industrie. Ook de overheid heeft tal van mogelijkheden om economische, ecologische en sociaal-maatschappelijke aspecten te integreren in haar beleidsvoering. Maar niet alleen nationale overheden hebben een rol te spelen in het tot stand brengen van duurzame ontwikkeling. Lokale besturen zijn zeker even belangrijk. Hoofdstuk 28 van Agenda 21 stelt : "Aangezien vele van de problemen en oplossingen die het onderwerp vormen van Agenda 21 hun wortels hebben in plaatselijke activiteiten, zal de participatie en samenwerking van plaatselijke overheden een beslissende factor zijn bij het realiseren van de doelstellingen ervan. Plaatselijke overheden construeren, besturen en onderhouden de economische, sociale en milieu-infrastructuur, houden toezicht op planningsprocessen, bepalen het plaatselijk milieubeleid en de desbetreffende voorschriften, en helpen bij het implementeren van nationaal en subnationaal milieubeleid. Zij vormen de bestuurslaag die het dichtst bij het volk staat en als zodanig spelen zij een wezenlijke rol bij het opvoeden en mobiliseren van het publiek (...), ter bevordering van duurzame ontwikkeling.". De verantwoordelijkheid van de lokale besturen komt sterk naar voren uit dit citaat. De vertaling van Agenda 21 naar het lokale niveau werd Lokale Agenda 21, kortweg LA 21, gedoopt. Ook de term "duurzaam lokaal overheidsbeleid" wordt vaak gebruikt. Dit artikel gaat specifiek in op de taken en mogelijkheden van steden en gemeenten (als meest bekende voorbeelden van lokale besturen) in het kader van duurzame ontwikkeling. Hierbij wordt de leefmilieuproblematiek als invalshoek genomen en worden sociaal-maatschappelijke aspecten hierop geënt.

Tal van indicatoren en rapporten geven aan dat - ondanks een kentering in het hogere overheidsbeleid die de laatste jaren is ontstaan - het nog steeds bar slecht gaat met de toestand van het leefmilieu in Vlaanderen. Nochtans zijn in heel wat steden en gemeenten gedurende het laatste decennium initiatieven op gang gekomen met betrekking tot milieuzorg en natuurbehoud. Voorbeelden hiervan situeren zich vooral rond de thema's afvalbeheer (bijvoorbeeld de uitbouw van een containerpark) en natuur (bijvoorbeeld aanleg van een natuureducatief pad, de aankoop van enkele percelen natuurgebied, ...). In de meeste gevallen werd een milieu- en natuurraad geïnstalleerd en een milieuambtenaar aangesteld. Allemaal prachtig natuurlijk, maar waarom gaat de kwaliteit van de Vlaamse natuur dan nog steeds achteruit?

Het antwoord op deze vraag is heel simpel : omdat duurzame ontwikkeling heel wat verder gaat dan het opzetten van een aantal sympathieke acties. Steden en gemeenten worden vaak nog niet op een duurzame wijze bestuurd, ook al verkeren lokale bestuurders in de waan dat door het subsidiëren van een boomplantactie of een paddenoverzetactie de natuur in de gemeente weer gered is. Dergelijke acties hebben natuurlijk wel hun nut, maar zolang dezelfde overheid oogluikend toelaat dat even verderop knotwilgenrijen worden gekapt en veedrinkpoelen worden gedempt kan van enige vooruitgang totaal geen sprake zijn. Duurzaam ondernemen op lokaal niveau vergt een consequent en volgehouden beleid, vergt het maken van fundamentele keuzes en gaat daarmee regelrecht in tegen de ingesteldheid van sommige van onze lokale bewindslieden.

Mogelijkheden voor werkelijk duurzame ontwikkeling op lokaal niveau zijn er nochtans genoeg. Dit wordt aangetoond aan de hand van voorbeelden met betrekking tot de thema's integraal waterbeheer, groenbeheer, mobiliteitsbeleid en tenslotte aankoopbeleid.

Integraal waterbeheer op lokaal niveau

Op tal van terreinen gaat het niet goed met het grond- en oppervlaktewater in Vlaanderen. Deze problemen zijn per-

fect bekend en in kaart gebracht : verdroging, ongewenste overstromingen, uitputting van de grondwatervoorraden, rechtgetrokken waterlopen, gebetonneerde oevers, slechte waterkwaliteit, enz. Integraal waterbeheer kan worden omschreven als het beheer van het watersysteem gericht op het aanpakken en voorkomen van deze problemen. Tegelijk wordt daarbij aandacht besteed aan het multifunctionele gebruik van het watersysteem.

Hoewel vele van deze problemen op bovenlokaal niveau worden aangepakt en de lokale overheid ook haar beperkingen heeft inzake bevoegdheden heeft zij toch nog steeds talrijke mogelijkheden om integraal waterbeheer mee in de praktijk te brengen. Enkele voorbeelden:

- tegengaan van verdere teloorgang van het grachtenstelsel; bij de realisatie van gemeentelijke verkavelingen zou er aandacht moeten zijn voor het behoud van bestaande grachten en waterpartijen; deze hebben daarbij niet enkel een functie op vlak van waterretentie in perioden van hoge neerslag (voorkomen van ongewenste overstromingen), maar hebben tevens vaak een hoge ecologische en landschappelijke waarde; via de toezichtfunctie kan een lokale overheid het dempen van natte depressies in weilanden en van veedrinkpoelen mee helpen voorkomen;
- aankoop of subsidiëring bij beheer van vochtige en natte biotopen;
- opmaak en uitvoeren van een gemeentelijk of stedelijk integraal waterplan (knelpunten, mogelijkheden, acties...).

Gemeentelijk en stedelijk groenbeheer

De principes van duurzaamheid kunnen onder meer op volgende wijze worden toegepast in het kader van het beheer van het openbaar groen, een materie waar gemeenten en steden over een zeer ruime bevoegdheid beschikken. Enkele voorbeelden :

- veel extensiever beheer van graspleinen; drastische reductie van het gebruik van bestrijdingsmiddelen; de praktijk wijst uit dat het met veel minder kan;
- veel meer gebruik van streekeigen soorten; Vlaanderen staat vol van de coniferen; deze zijn echter niet alleen op ecologisch vlak totaal ongewenst (zeer soortenarm inzake insecten), maar ook op esthetisch en landschappelijk vlak ongewenst. Indien men reeds zou starten met het vervangen van alle coniferenrijen die rond kerkhoven, parken en tuinen van openbare instellingen werden aangeplant, door hagen met streekeigen soorten (meidoorn, hulst, vlier, haagbeuk, ...) zou er een grote stap voorwaarts worden gezet;
- bermbeheer conform de bepalingen van het Bermbesluit;
- aanleg van bosgebieden (bijvoorbeeld stadsrandbossen).

Mobiliteitsbeleid

Duurzaamheid uit zich ook op vlak van verkeersleefbaarheid. Gemeenten en steden hebben vele mogelijkheden

Een verkeersvrije woonstraat in de stad.

foto: Jean Godecharle

voor het opstellen en uitvoeren van een mobiliteitsplan waarbij veilig fietsverkeer, het verkeersvrij maken van bepaalde pleinen en woonstraten, ontmoedigen van doorgaand verkeer en bevorderen van het openbaar vervoer hoofdprioriteiten zijn.

Aankoopbeleid

Gemeenten en steden hebben ook in hun aankoopbeleid talrijke mogelijkheden om de principes van duurzaamheid te realiseren : bij aanbestedingen kan zij in haar bestekken criteria hanteren die rekening houden met de milieuvriendelijkheid of de milieuprestaties van de aangekochte goederen of diensten of die duiden op een eerlijke handel met producenten uit de derde wereld (bijvoorbeeld enkel gebruik van hout met FSC-label[2], Max Havelaar-keurmerk voor koffie, thee, bananen, ...).

Integratie van sociaal-maatschappelijke aspecten

Bij het uitwerken en implementeren van een duurzaam lokaal beleid is het creëren van een lokaal draagvlak zeer belangrijk. Daarom is het niet enkel voldoende om te informeren en te sensibiliseren, maar het is evenzeer van belang te luisteren naar de verzuchtingen, wensen en ideeën van inwoners. Overlegstructuren zoals gemeentelijke milieu- en natuurraad, de gemeentelijke verkeerscommissie, eventuele wijkraden, enz. zijn in dit proces van groot belang.

Duurzame ontwikkeling betekent dat ook aandacht wordt besteed aan aspecten als de integratie van bijvoorbeeld laaggeschoolden. Bij het uitvoeren van natuur- en landschapsprojecten kunnen laaggeschoolden zich bijzonder nuttig maken. Een voorbeeld hiervan zijn de door de Provincie West-Vlaanderen georganiseerde landschapswachten, teams van arbeiders die in het kader van diverse projecten onderhoudswerken uitvoeren aan kleine landschapselementen zoals knotwilgenrijen.

Knelpunten inzake uitvoering van een duurzaam lokaal overheidsbeleid

Het moet gezegd dat in steeds meer steden en gemeenten ernstige inspanningen worden geleverd om de duurzaamheidgedachte in werkelijkheid te brengen. Helaas moet evenzeer worden vastgesteld dat er bij vele lokale overheden nog steeds een grote kloof is tussen de huidige gang van zaken en het na te streven duurzaam beheer van de eigen gemeente of stad.

Eén van de belangrijkste redenen is ongetwijfeld het gebrek aan kennis van de materie bij vele lokale bewindslui. Dit kan evenwel worden opgevangen indien men zich laat adviseren door bekwame en deskundige ambtenaren. Daar zit echter vaak een tweede probleem : nog steeds zijn er gemeenten zonder milieuambtenaar. Indien de gemeente of stad wel over dergelijke deskundigen kan beschikken, moeten deze voldoende middelen (tijd, opleidingsmogelijkheden, ...) krijgen om een duurzaam gemeentelijk beleid te kunnen voorbereiden en op te volgen. Tijdsgebrek leidt al te vaak tot ad hoc acties dewelke niet ingebed zijn in een planmatige aanpak. Ook de toezichtstaak (handhaving) wordt vanwege tijdsgebrek vaak nauwelijks uitgevoerd.
Last but not least moeten de bestuurders de wil hebben om een duurzaam beleid te voeren. Niet alle lokale politici schitteren op vlak van visie, durf en consequent handelen. Het is vaak ontmoedigend vast te stellen dat degelijke voorstellen waar ambtenaren en overlegorganen veel tijd in hebben geïnvesteerd niet worden goedgekeurd.

Besluit

Lokale overheden hebben een grote verantwoordelijkheid voor het mede realiseren van duurzame ontwikkeling. Bovendien heeft de overheid ook op dit vlak een belangrijke voorbeeldfunctie. Hoewel zij daarvoor vele mogelijkheden hebben, blijkt dat op vandaag nog steeds veel gemeenten en steden verre van voldoende inspanning leveren. De hogere overheid zou hierop veel beter moeten toezien.

Bibliografie

- *Bossu P., Het moeilijke milieubeleid. De nieuwe gemeentebesturen moeten mee zorgen voor echte verandering. Leefmilieu 23/2*
- *Grietens E. en Martens B., Op weg naar een duurzame gemeente. Een bundel voorstellen voor de nieuwe gemeentelijke coalities. Milieurama 5/2000.*
- *http://www.vodo.ngonet.be: internetsite van Vlaams Overleg Duurzame Ontwikkeling*

1 Lammerant J., Duurzaam ondernemen: de nieuwe modetrend in het bedrijfsleven of een duurzaam fenomeen?; West-Vlaanderen Werkt, 2/2001.
2 FSC-label : label dat erop wijst dat het hout uit een duurzaam beheerd bos afkomstig is (FSC staat voor Forest Stewardship Council)

Financiële analyse van de West-Vlaamse ondernemingen in de periode 1996-1999

Nele Depestel
Stafmedewerker GOM - West-Vlaanderen

In onderstaand artikel worden de financiële resultaten van de belangrijkste West-Vlaamse ondernemingen in de periode 1996-1999 besproken. Een eerste deeltje licht toe hoe de selectie van ondernemingen gebeurde en geeft enkele absolute cijfers uit de balansen en de resultatenrekening. Een tweede deel omvat een kwalitatieve beoordeling van de financiële toestand aan de hand van ratio's die de liquiditeit, de solvabiliteit, de rentabiliteit en de toegevoegde waarde van ondernemingen weerspiegelen. Een derde deel gaat nog iets dieper in op de samenstelling van de toegevoegde waarde van de groep.

Bepaling en kwantitatieve kenmerken van het staal

De analyse heeft betrekking op ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen, die in alle jaren van de geanalyseerde periode een jaarrekening neerlegden en in het boekjaar 1999 een omzet van minstens 50 miljoen BEF of een gemiddeld personeelsbestand van 100 werknemers hadden[1]. De selectie beperkte zich verder tot de sectoren industrie, bouw en tertiaire sector. Ondernemingen uit de quartaire sector (niet-commerciële diensten) werden buiten beschouwing gelaten. Met de aard van de neergelegde jaarrekening (volledig of verkort) werd geen rekening gehouden, met als voordeel dat een relatief groot aantal ondernemingen in de analyse kon worden opgenomen. In het kader van dit artikel wegen de beperkingen inzake beschikbaarheid van gedetailleerde gegevens ten behoeve van een financiële analyse (bijvoorbeeld omzet, bedrijfsopbrengsten, ...) hier niet tegen op.
Uiteindelijk had de analyse betrekking op een staal van 4.206 ondernemingen die in 1999 instonden voor 54,6% van de bezoldigde tewerkstelling in de betreffende sectoren in West-Vlaanderen. Onderstaande tabel toont de verdeling van het staal over de grote sectoren.

Ook uit andere cijfers blijkt het belang van het staal. De geanalyseerde groep had in het boekjaar 1999 een geglobaliseerd eigen vermogen van 455,72 miljard BEF en een totaal vermogen van 1.153,72 miljard BEF. De groep realiseerde een toegevoegde waarde van 301,48 miljard BEF en een gezamenlijke winst na belastingen van 51,83 miljard BEF. Ze investeerden voor 53,23 miljard BEF in materiële vaste activa. In de geanalyseerde periode steeg het eigen vermogen van de groep met 31,5%; het totaal vermogen met 30,4%, de toegevoegde waarde met 21,3% en de winst met maar liefst 53,0%.
Zoals eerder reeds gezegd zijn zowel ondernemingen die een volledig schema als diegene die een verkort schema neerlegden in de analyse opgenomen. In het boekjaar 1999 waren er 1.117 ondernemingen of 26,6% uit het staal die een volledige jaarrekening neerlegden. Het belang van deze groep van ondernemingen is echter veel groter: ze vertegenwoordigen 81,7% van het eigen vermogen, 80,9% van het totaal vermogen, 74,1% van de toegevoegde waarde, 76,3% van de winst, 63,0% van de investeringen en 70,0% van de tewerkstelling.

Ratio-analyse

Gemiddelde ratio's voor een groep van ondernemingen worden berekend aan de hand van geglobaliseerde bedragen. Deze werkwijze impliceert dat men niet altijd zeker is of de bekomen ratiowaarde kenmerkend is voor het overgrote deel van de ondernemingen, dan wel bepaald wordt door één of een beperkt aantal grote ondernemingen. Daarom worden naast het gemiddelde nog drie andere waarden gehanteerd die toelaten de spreiding van de ratiowaarden te evalueren. Het betreft de hoogste (of derde) kwartielwaarde, de mediaan en de laagste (of eerste) kwartielwaarde[2].

Sector	Aantal geselecteerde ondernemingen	Aandeel in aantal inrichtingen (RSZ, 1999)	Tewerkstelling geselecteerde ondernemingen	Aandeel in bezoldigde tewerkstelling (RSZ, 1999)
Industrie	1.263	29,6%	74.490	73,3%
Bouw	418	11,0%	11.910	51,6%
Tertiaire sector	1.681	13,1%	44.850	38,8%
Totaal	**4.206**	**15,4%**	**131.250**	**54,6%**

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; RSZ 30 juni 1999; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Tabel 1
Evolutie van de current ratio van de West-Vlaamse ondernemingen, gemiddelde en mediaan, 1996-1999

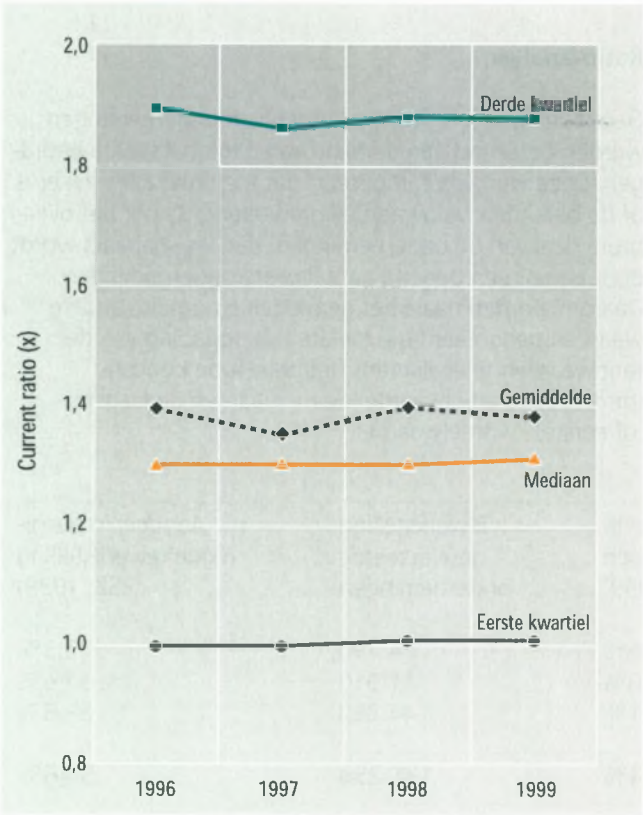
	Gemiddelde				Mediaan			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Industrie	1,29	1,22	1,35	1,31	1,39	1,36	1,38	1,39
Bouw	1,52	1,48	1,56	1,53	1,39	1,36	1,40	1,38
Tertiaire sector	1,53	1,53	1,43	1,46	1,25	1,24	1,25	1,25
Totaal	**1,39**	**1,35**	**1,40**	**1,38**	**1,53**	**1,53**	**1,43**	**1,46**

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Liquiditeit

Liquiditeitsratio's geven een indicatie van de mate waarin een onderneming in staat is haar betalingsverplichtingen op korte termijn na te leven, wat van belang is voor schuldeisers op korte termijn. In dit artikel wordt de liquiditeitsratio in ruime zin of current ratio berekend. De current ratio is de verhouding tussen de vlottende activa (zoals liquide middelen, voorraden en bestellingen in uitvoering, vorderingen op ten hoogste één jaar, geldbeleggingen en overlopende actiefrekeningen) en het vreemd vermogen op korte termijn (zoals schulden op ten hoogste één jaar en overlopende passiefrekeningen). Een ratio kleiner dan één wijst op een benarde liquiditeitssituatie omdat de vlottende activa dan onvoldoende zijn om alle verplichtingen op korte termijn te dragen. Een ratio groter dan één wijst op een overschot van vlottende activa op kortetermijnschulden. Hoe groter de ratio, hoe groter de veiligheidsmarge en hoe sterker de liquiditeitstoestand.

Figuur 1
Evolutie van de current ratio van de West-Vlaamse ondernemingen, 1996-1999

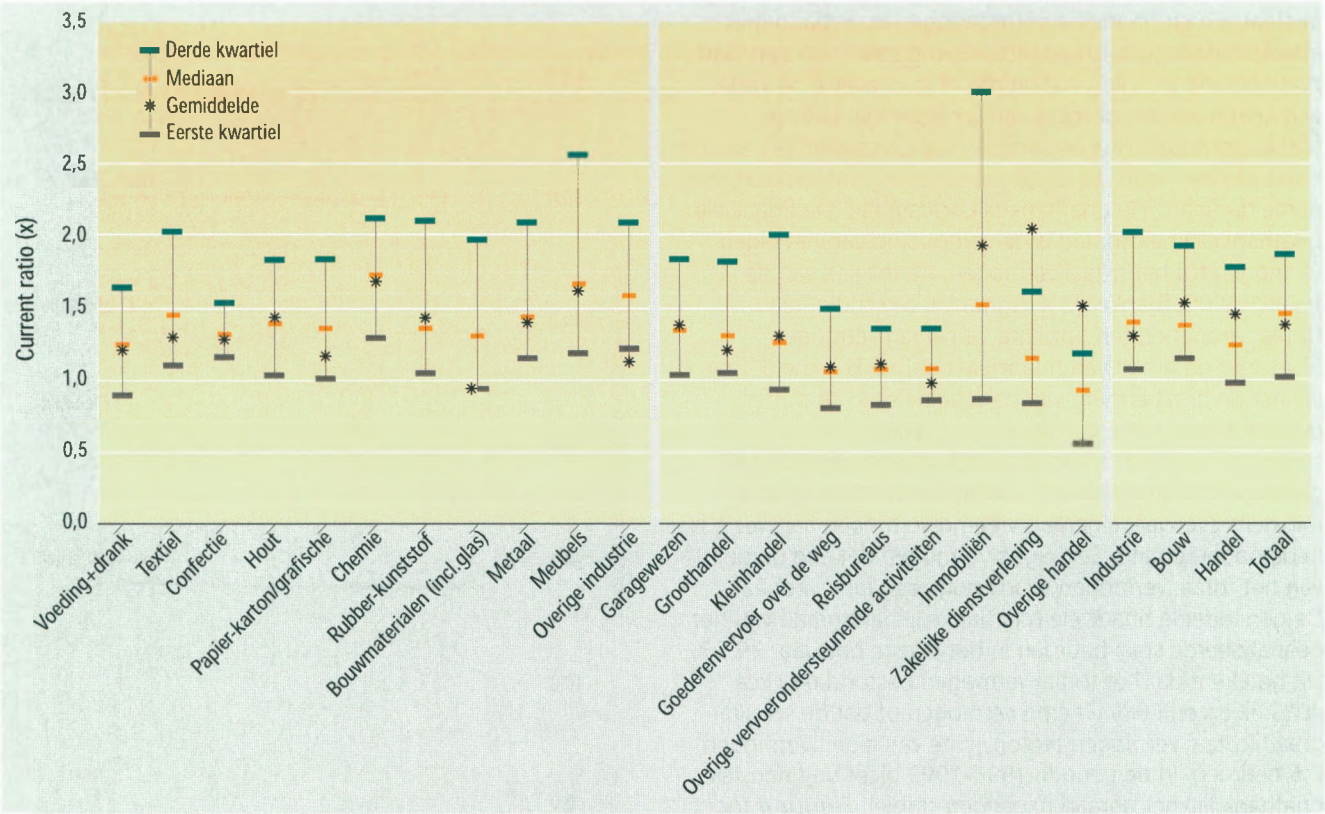


Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk, Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

In 1999 bedroeg de gemiddelde waarde van de current ratio van de onderzochte West-Vlaamse bedrijven 1,38. Ten opzichte van de vorige jaren veranderde de gemiddelde waarde weinig. In de tertiaire sector en de bouw schommelt de current ratio rond gemiddeld 1,5, in de industrie rond gemiddeld 1,3 ***(zie tabel 1)***.
Aangezien mediaanwaarden - in tegenstelling tot gemiddeldes - niet beïnvloed worden door extreme waarden is het nuttig ook deze cijfers te bekijken (***zie figuur 1 en tabel 1***). Figuur 1 toont dat de gemiddelde waarden in de periode 1996-1999 steeds wat hoger lagen dan de mediaanwaarden, wat betekent dat één of een beperkt aantal grote ondernemingen de gemiddelde waarde van de current ratio opkrikten. Alhoewel de gemiddelde waarde en de mediaanwaarde van de onderzochte groep ondernemingen gunstig is (groter dan één), zijn er toch 25% van de ondernemingen die zich in een benarde liquiditeitspositie bevinden: hun current ratio is niet hoger dan één.
Uit tabel 1 kunnen we verder afleiden dat, als we de mediaan bekijken, de ratio's het hoogst zijn in de industrie en de bouw, in de tertiaire sector is de current ratio duidelijk lager. De rangschikking op basis van de mediaan is verschillend van de rangschikking op basis van het gemiddelde. Ook opgedeeld naar sector speelt dus de invloed van enkele grotere ondernemingen.

Opgedeeld naar subsector blijkt voor de industrie de mediaanwaarde van de current ratio het hoogst te zijn in de chemienijverheid (1,73), de meubelnijverheid (1,67) en de textielnijverheid (1,45). In de tertiaire sector zien we voor de sectoren rond vervoer en reizen (goederenvervoer over de weg, reisbureaus, vervoerondersteunende activiteiten) en de zakelijke dienstverlening ratio's die niet ver boven de kritische waarde van 1 liggen. In andere subsectoren zoals het garagewezen (1,34), de groot- en kleinhandel (1,30 en 1,27) en de immobiliën (1,51) is de situatie gunstiger.

Figuur 2
Spreiding van de current ratio van de West-Vlaamse ondernemingen voor het boekjaar 1999, naar subsector



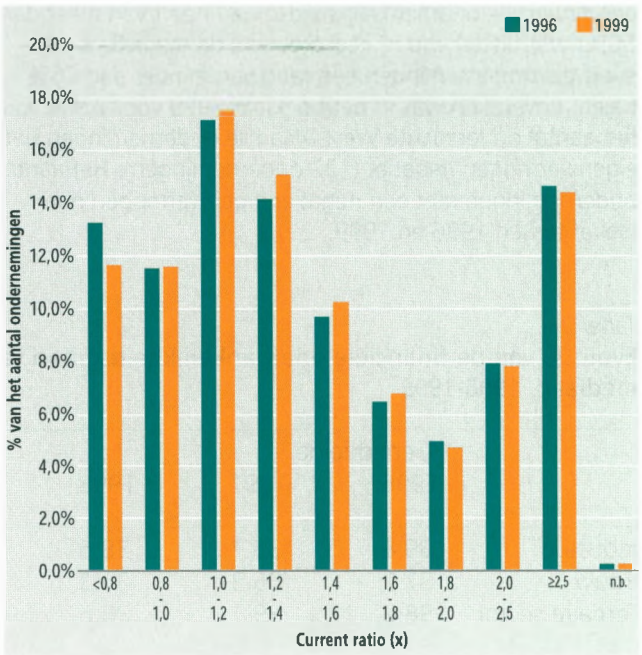
Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk, Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Figuur 2 toont de spreiding van de current ratio van de onderzochte West-Vlaamse ondermemingen voor de verschillende subsectoren. We zien dat de spreiding het grootst is in de immobiliën en de meubelnijverheid[3]. Uit de figuur kan ook afgelezen worden in welke sectoren de gemiddelde ratio beïnvloed wordt door extreme waarden van één of enkele grotere ondernemingen. Dit is bijvoorbeeld duidelijk het geval in de zakelijke dienstverlening, de overige handel, de overige industrie, de immobiliën en de bouwmaterialen. In de meeste subsectoren veranderde de current ratio van de mediaanonderneming weinig tussen 1996 en 1999. Enkel in de immobiliënsector was er een duidelijke daling van de current ratio (mediaan van 1,9 naar 1,5). Zowel de gemiddelde als de mediaanratio blijft er echter nog steeds zeer gunstig en sowieso één van de hoogste binnen de tertiaire sector.

Figuur 3 toont tenslotte de spreiding van de West-Vlaamse ondernemingen in functie van de current ratio in 1996 en 1999.

Op de figuur zien we dat het aandeel van de ondernemingen met een current ratio kleiner dan één afnam tussen 1996 en 1999 van 24,7% naar 23,3%. Het aandeel van de ondernemingen met zeer gunstige ratio's (groter dan 1,8) nam wel af. Het aandeel van de ondernemingen met ratio tussen 1 en 1,8 nam toe.

Figuur 3
Verdeling van de West-Vlaamse ondernemingen in functie van de current ratio (in %),1996 en 1999



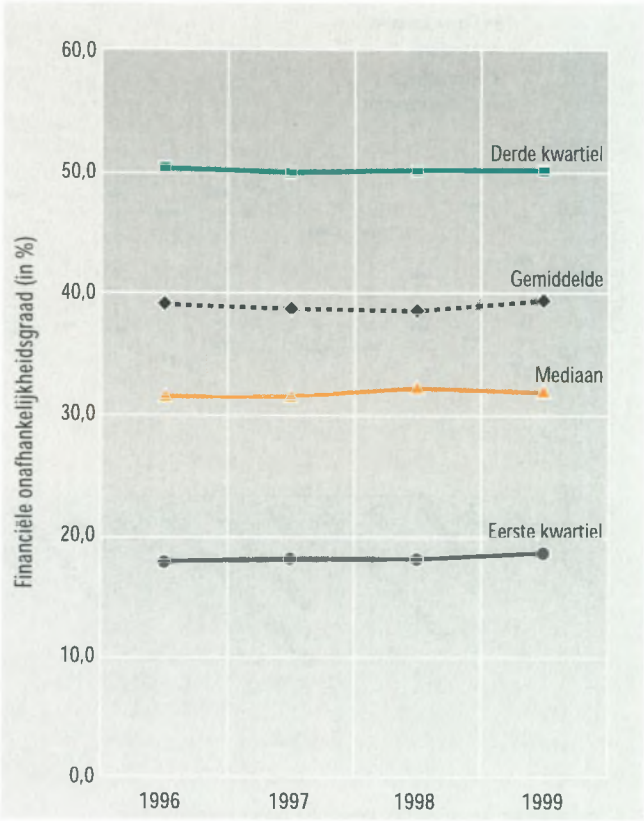
n.b.= niet bepaald (als de schulden op ten hoogste één jaar verwaarloosbaar klein of zelfs onbestaande zijn)

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk, Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Solvabiliteit

Solvabiliteitsratio's gaan na in hoeverre een onderneming in staat is haar financiële verplichtingen in verband met interestbetaling en schuldaflossing (op méér dan één jaar) na te komen (schuldgraadratio's) of in hoeverre de vaste verplichtingen ten gevolge van schulden gedekt zijn (dekkingsratio's). Hier beoordelen we de solvabiliteit aan de hand van een ratio die tot de eerste categorie behoort, met name de financiële onafhankelijkheidsgraad. De financiële onafhankelijkheidsgraad is de verhouding van het eigen vermogen tot het totaal vermogen. De inverse van de financiële onafhankelijkheidsgraad is de schuldgraad (totaal vermogen ten opzichte van eigen vermogen). Hoe lager de graad van financiële onafhankelijkheid, hoe kleiner de bescherming van de schuldeisers: de buffer, gevormd door het eigen vermogen, wordt kleiner[4]. Een zeer goed resultaat is een financiële onafhankelijkheidsgraad die minstens 50% is. Dit betekent immers dat er minstens evenveel eigen als vreemd vermogen aanwezig is in de onderneming. Een eigen vermogen dat één derde is van het totaal vermogen is ook nog zeer aanvaardbaar. De gemiddelde financiële onafhankelijkheidsgraad van het geanalyseerde staal bedroeg in het laatste boekjaar 39,5%. Dit betekent dat het totaal vermogen bestond uit circa 40% eigen en 60% vreemd vermogen of dat de schuldgraad (totaal vermogen ten opzichte van eigen vermogen) 2,5 bedroeg. In de periode 1996-1999 bleef de financiële onafhankelijkheidsgraad nagenoeg stabiel. ***Figuur 4*** toont dat de mediaanwaarden een stuk onder de gemiddelde waarden liggen en zelfs de kritische waarde van één derde eigen vermogen niet bereiken. Dit betekent dat de gemiddelde waarden opgekrikt worden door de goede resultaten van enkele grotere ondernemingen. Wat we ook kunnen afleiden uit de figuur is dat 25% van de ondernemingen een financiële onafhankelijkheidsgraad heeft van meer dan 50%, wat uitstekend is; keerzijde van de medaille is dat evenveel ondernemingen een ratio van minder dan 20% halen. Bovendien was in het boekjaar 1999 voor 2,9% van het aantal onderzochte West-Vlaamse ondernemingen het eigen vermogen negatief (122 ondernemingen). Het aantal ondernemingen met een negatief eigen vermogen nam wel af tussen 1996 en 1999.

Figuur 4
Evolutie van de financiële onafhankelijkheidsgraad van de West-Vlaamse ondernemingen, 1996-1999



Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk, Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Wanneer we de drie hoofdsectoren afzonderlijk bekijken, stellen we vast dat de de mediaanwaarden van de financiële onafhankelijkheidsgraad het hoogst zijn in de industrie, gevolgd door de bouw en de tertiaire sector. In de bouw schommelde de waarde tussen 1996 en 1999. Vooral in de tertiaire sector wijkt de gemiddelde waarde sterk af van de mediaanwaarde.

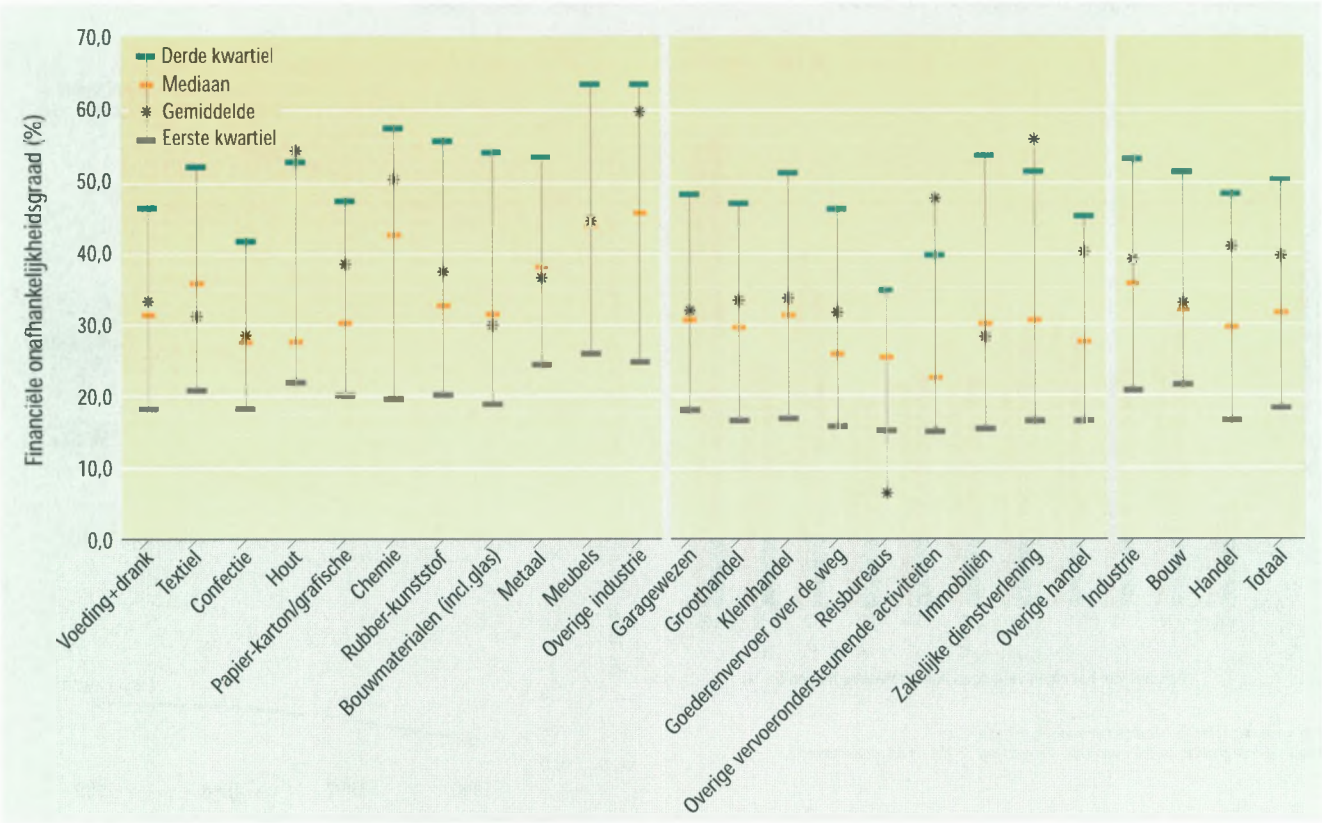
De analyse naar subsector toont dat de hoogste graden van financiële onafhankelijkheid voor de mediaanondernemingen te vinden zijn in de overige industrie (45,8), de

Tabel 2
Evolutie van de financiële onafhankelijkheidsgraad van de West-Vlaamse ondernemingen, gemiddelde en mediaan, 1996-1999

	Gemiddelde				Mediaan			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Industrie	39,8	38,7	38,6	39,0	35,5	36,0	36,0	35,8
Bouw	37,2	35,3	36,3	32,9	34,4	32,8	34,1	31,9
Tertiaire sector	38,2	39,1	38,6	40,7	28,6	29,1	29,9	29,8
Totaal	**39,2**	**38,7**	**38,5**	**39,5**	**31,4**	**31,4**	**32,1**	**31,8**

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Figuur 5
Spreiding van de financiële onafhankelijkheidsgraad van de West-Vlaamse ondernemingen voor het boekjaar 1999, naar subsector



Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

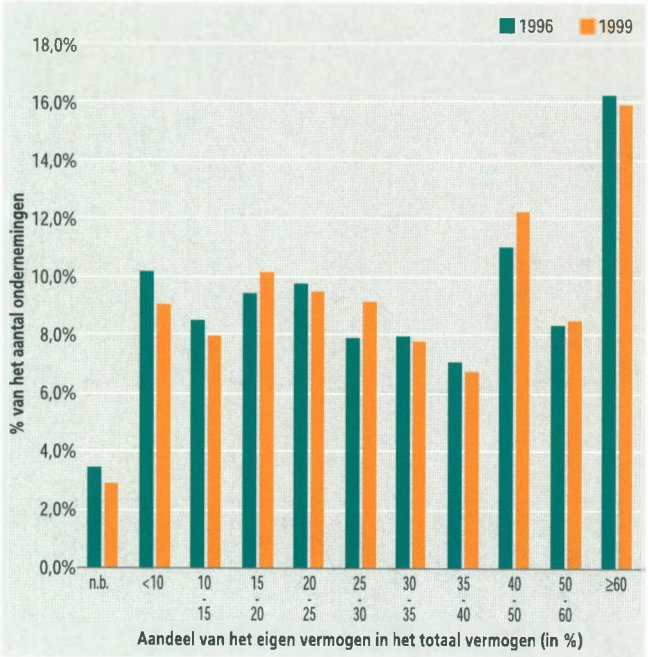
meubelnijverheid (44,5), de chemische nijverheid (45,7), de metaalnijverheid (38,0) en de textielnijverheid (35,9). De subsectoren binnen de industrie die het minst goed scoren zijn de confectie- en de houtnijverheid (beide 27,5). In de subsectoren van de tertiaire sector zijn de mediaanwaarden nooit hoger dan 32% en zelfs zeer laag bij de sectoren rond vervoer. Zoals ***tabel 2*** al liet vermoeden liggen de gemiddelde waarden in de subsectoren van de tertiaire sector wel een heel stuk hoger dan de mediaanwaarden. ***Figuur 5*** laat dit ook duidelijk zien.

In de industrie als geheel en in de tertiaire sector verbeterde de financiële onafhankelijkheidsgraad van de mediaanonderneming tussen 1996 en 1999. Binnen de industrie verslechterde de situatie echter in de confectie- en houtnijverheid, tevens sectoren met de laagste financiële onafhankelijkheidsgraad binnen de industrie, en ook in de rubber- en kunstofnijverheid en in de bouwmaterialen. Binnen de tertiaire sector nam de graad af bij het goederenvervoer over de weg en de overige vervoerondersteunende activiteiten.
Kijken we naar de evolutie van de spreiding van de West-Vlaamse ondernemingen in functie van het aandeel van het eigen vermogen in het totaal vermogen ***(figuur 6)***, dan stellen we vast dat de aandelen van de slechtst presterende en de best presterende ondernemingen afnamen ten voordele van de ondernemingen die zich in de tussenposities bevinden. Het aandeel ondernemingen met een te lage financiële onafhankelijkheidsgraad (kleiner dan 30%) was in 1996 en 1999 weliswaar even groot (45,9%), maar binnen deze groep nam het aandeel van de ondernemingen met een zeer lage waarde af. Ook het aandeel ondernemingen met een negatief eigen vermogen nam af.
Het aandeel van de ondernemingen met een aanvaardbare financiële onafhankelijkheidsgraad tussen 30% en 50% nam toe van 26,1% naar 26,8%, vooral door de stijging van het aandeel ondernemingen met een graad van 40 à 50%. Ook het aandeel ondernemingen met een ratio van 50% à 60% nam iets toe.

Rentabiliteit

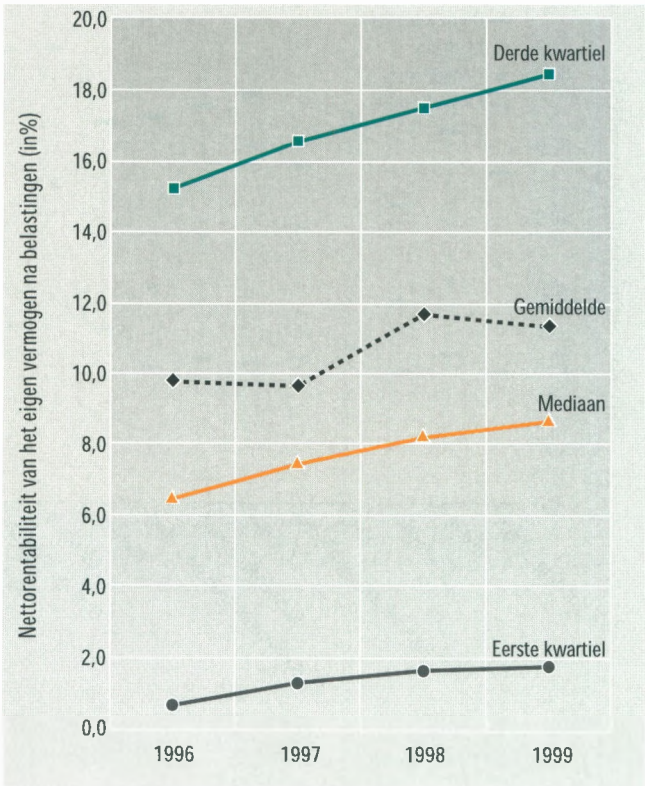
Rentabiliteitsratio's dienen om de resultaten van de onderneming op relatieve basis te evalueren. Hier bekijken we als ratio de rentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen. Deze ratio is de verhouding tussen de winst (of het verlies) na belastingen en het eigen vermogen en geeft dus het rendement weer op het geïnvesteerde risicodragende kapitaal. Rekening houdend met de netto-opbrengst van risicoloze beleggingen (die bijvoorbeeld op staatsobligaties in de analyseperiode ruim 5% bedroeg) en het risico dat

Figuur 6
Verdeling van de West-Vlaamse ondernemingen in functie van het aandeel van het eigen vermogen in het totaal vermogen (in %),1996 en 1999



n.b.=niet bepaald (als het eigen vermogen negatief is).
Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Figuur 7
Evolutie van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen van de West-Vlaamse ondernemingen, 1996-1999



Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

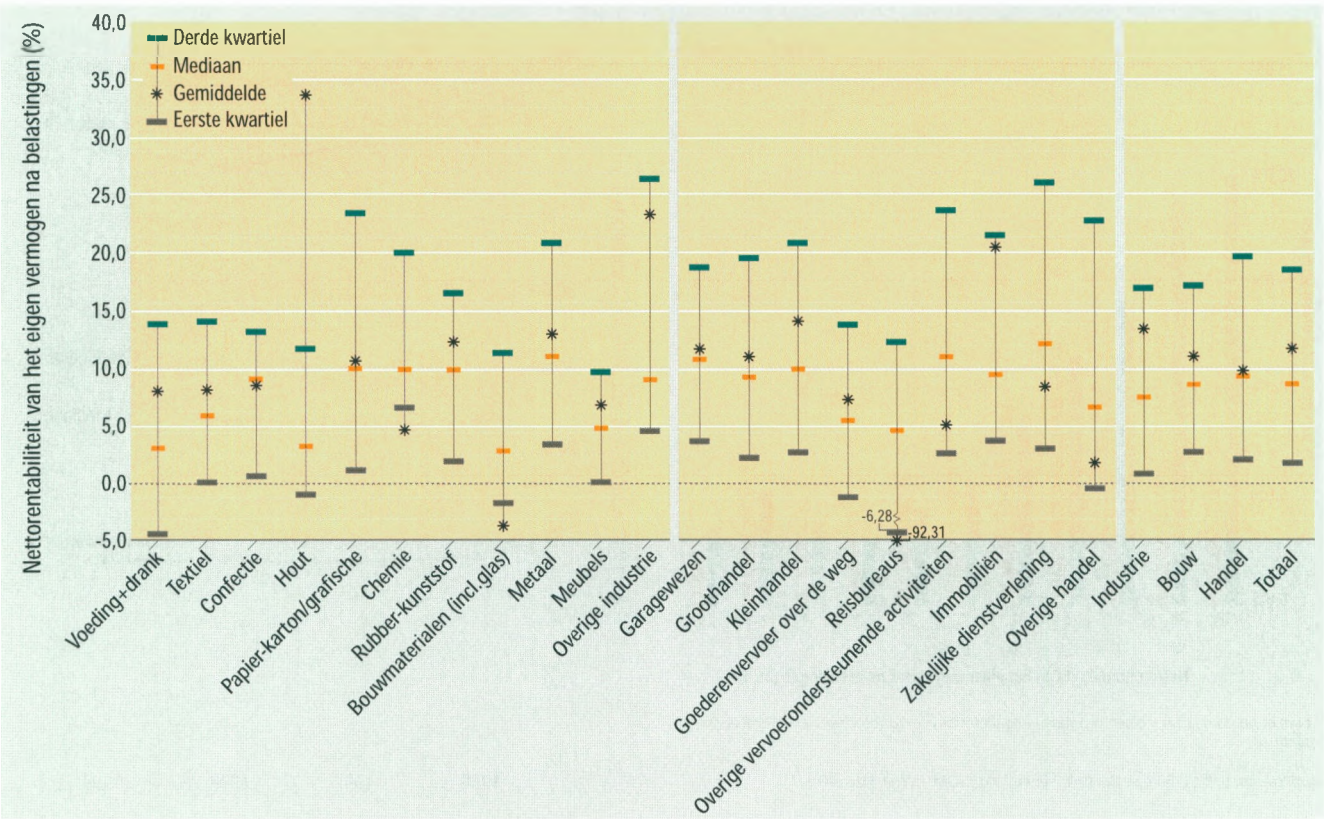
inherent verbonden is aan het bedrijfsleven (risicopremie van ongeveer één derde), is een nettorentabiliteit van het eigen vermogen van minstens 7% noodzakelijk.
In het eerste puntje van dit artikel haalden we reeds aan dat de geglobaliseerde winst van het onderzochte staal in de analyseperiode met meer dan 50% steeg. Deze gunstige evolutie zouden we ook moeten kunnen terugvinden in de rentabilteitsratio.
De gemiddelde nettorentabiliteit van het eigen vermogen steeg van 9,8% voor het boekjaar 1996 naar 11,4% voor het boekjaar 1999. De mediaan lag telkens lager dan het gemiddelde maar steeg ook van 6,5% in 1996 naar 8,7% in 1999 ***(zie figuur 7)***. Aangezien we als ondergrens voor de nettorentabiliteit 7% vooropstelden, kunnen we van een relatief gunstige toestand en evolutie spreken.
Ondanks deze positieve evolutie was in 1999 voor 25% van het aantal onderzochte ondernemingen de nettorentabiliteit van het eigen vermogen niet hoger dan 1,8%. Zelfs 15,7% van het totaal aantal ondernemingen noteerden een verlies in 1999, hun nettorentabiliteit van het eigen vermogen was derhalve negatief. Positief is wel dat het

Tabel 3
Evolutie van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen van de West-Vlaamse ondernemingen, gemiddelde en mediaan, 1996-1999

	Gemiddelde				Mediaan			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Industrie	11,8	11,8	13,1	13,1	6,4	7,3	7,0	7,5
Bouw	6,4	8,0	8,0	10,9	6,6	7,6	7,0	8,6
Tertiaire sector	7,3	7,1	10,3	9,5	6,5	7,5	8,9	9,4
Totaal	**9,8**	**9,6**	**11,7**	**11,4**	**6,5**	**7,4**	**8,2**	**8,7**

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Figuur 8
Spreiding van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen van de West-Vlaamse ondernemingen voor het boekjaar 1999, naar subsector



Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

aandeel van de ondernemingen met een verlies daalde van 20% in 1996 naar 15,7% in 1999.

Wanneer we de gemiddelde waarden beschouwen, dan scoort de industrie het best, gevolgd door de bouw en de tertiaire sector. Volgens de mediaanwaarden is de rangschikking net omgekeerd. De gemiddelde waarden in de industrie worden wellicht beïnvloed door uitstekende resultaten van een aantal grote ondernemingen. Binnen de industrie ligt vooral in de houtnijverheid en de overige industrie de gemiddelde waarde veel hoger dan de mediaanwaarde ***(zie figuur 8)***.

De subsectoren waar de mediaanonderneming de hoogste nettorentabiliteit laat optekenen zijn binnen de industrie de metaalnijverheid (11,0%) en de papier-, karton en grafische nijverheid (10,2%). Binnen de tertiaire sector zijn de sterkst presterende sectoren de zakelijke dienstverlening (11,9%), de overige vervoerondersteunende activiteiten (10,8%) en het garagewezen (10,7%). Sectoren die het minst goed doen zijn de sector van de bouwmaterialen (2,6%), de voeding- en dranknijverheid (3,1%), de houtnijverheid (3,4%), de reisbureaus (4,5%) en de meubelnijverheid (4,8%). Overige sectoren waar de mediaanonderneming de minimum nettorentabiliteit van 7% niet haalt zijn de textielnijverheid, het goederenvervoer over de weg en de overige tertiaire sector.

De meeste subsectoren kenden een gunstige evolutie van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen. Afnames stellen we vast in de houtnijverheid, de chemienijverheid, de sector van de bouwmaterialen[5], de reisbureaus[6] en de overige vervoerondersteunende activiteiten.

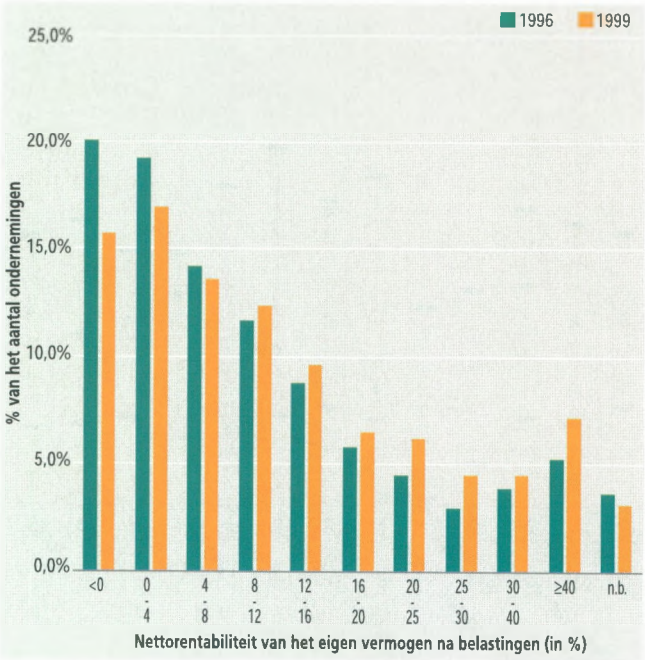
Figuur 9 toont tenslotte de spreiding van de West-Vlaamse ondernemingen in functie van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen in 1996 en 1999

De figuur spreekt voor zich. Het aandeel van de ondernemingen met een lage nettorentabiliteit is duidelijk afgenomen, het aandeel ondernemingen met een hogere nettorentabiliteit nam toe.

Globale benadering

Om na te gaan hoe de globale financiële situatie van de West-Vlaamse ondernemingen evolueerde tussen 1996 en 1999 brachten we de rentabiliteits-, solvabiliteits- en liquiditeitsratio's met elkaar in verband[7].
Op basis van deze analyse kwamen we tot de vaststelling dat in 1996 zo'n 10,8% van het aantal geanalyseerde ondernemingen in een "zeer slechte" financiële situatie zaten ondermeer door een negatieve rentabiliteitsratio en een te lage financiële onafhankelijkheidsgraad. Daarnaast

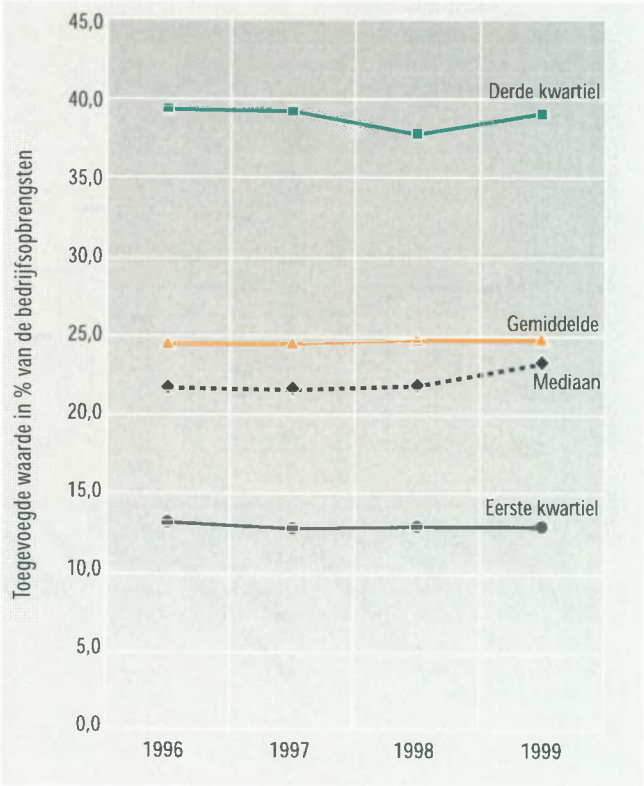
Figuur 9
Verdeling van de West-Vlaamse ondernemingen in functie van de nettorentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen (in %), 1996 en 1999



n.b.=niet bepaald (als het eigen vermogen negatief is of verwaarloosbaar klein of zelfs onbestaande is).

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Figuur 10
Evolutie van de toegevoegde waarde van de West-Vlaamse ondernemingen (in % van de bedrijfsopbrengsten), 1996-1999



Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

waren er 16,9% van het aantal ondernemingen met een "eerder slechte" financiële situatie: de rentabiliteitsratio was wel negatief en de schuldgraad te hoog maar de liquiditeitsratio was gunstig of de rentabiliteitsratio was wel positief maar te laag en de schuldgraad te hoog. In 1999 was het aandeel van de ondernemingen met een "zeer slechte" financiële situatie gedaald tot 8,3%, deze met een "eerder slechte" financiële situatie tot 14,5%. Aan de andere kant vertegenwoordigden deze ondernemingen in 1996 zo'n 25,1% van de tewerkstelling van het onderzochte staal, terwijl dit in 1999 nog steeds 24,9% was. Verdere analyse bevestigde dat inderdaad vooral de kleinere ondernemingen hun financiële situatie verbeterden.

Toegevoegde waarde (enkel voor ondernemingen met volledig schema)

De toegevoegde waarde is het verschil tussen de bedrijfsopbrengsten en de aankopen van grond- en hulpstoffen, goederen en diensten. Via de toegevoegde waarde leveren de bedrijven een bijdrage tot het bruto regionaal product. Om de intensiteit van die bijdrage te meten, onafhankelijk van de grootte van het bedrijf, wordt de toegevoegde waarde in verhouding gebracht tot de bedrijfsopbrengsten. Aangezien de bedrijfsopbrengsten niet altijd gekend zijn voor de ondernemingen die hun jaarrekening volgens het verkort schema neerleggen, heeft dit deel van de financiële analyse enkel betrekking op de volledige schema's. Gelet op het belang van deze groep van ondernemingen (cfr. supra), leidt ook dit deel van de analyse tot nuttige inzichten.

De evolutie van de toegevoegdewaarderatio (toegevoegde waarde in procent van de bedrijfsopbrengsten) werd bekeken voor een staal van ondernemingen die in de vier jaren waarop de analyse betrekking had een jaarrekening volgens het volledig schema neerlegden. In totaal waren dit 993 ondernemingen.

In het boekjaar 1999 bedroeg de toegevoegdewaarderatio van deze groep ondernemingen gemiddeld 23,3%. Tussen 1996 en 1999 steeg de toegevoegdewaarderatio met 1,5 procentpunt, vooral door de toename in het laatste boekjaar. De toegevoegdewaarderatio van de mediaanonderneming van deze groep bedroeg 24,8% en steeg miniem tussen 1996 en 1999. ***Figuur 10*** laat zien dat de toegevoegde waarde van de indivduele bedrijven een vrij grote spreiding kent: voor 25% van de ondernemingen is de toegevoegdewaarderatio hoger dan 39%, voor een andere 25% van de ondernemingen is de toegevoegdewaarderatio lager dan 13%.

Opgesplitst naar sector is de toegevoegdewaarderatio van de bouw, zowel het gemiddelde als de mediaan het hoogst ***(zie tabel 4)***, op de voet gevolgd door de industrie. De toegevoegdewaarderatio van de tertiaire sector is het

Tabel 4
Evolutie van de toegevoegde waarde in procent van de bedrijfsopbrengsten van de West-Vlaamse ondernemingen, gemiddelde en mediaan, 1996-1999

	Gemiddelde				Mediaan			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Industrie	24,4	24,6	24,9	27,3	28,9	28,3	27,9	29,1
Bouw	31,5	29,3	28,7	29,2	34,2	32,8	30,8	32,5
Tertiaire sector	14,9	14,0	14,6	15,2	15,9	16,1	15,7	15,6
Totaal	**21,8**	**21,5**	**21,8**	**23,3**	**24,5**	**24,5**	**24,7**	**24,8**

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

laagst en amper half zo groot als die van de industrie en de bouw. Uitspraken over de subsectoren doen we niet, vanwege het kleine aantal ondernemingen die sommige sectoren vertegenwoordigen.

Componenten van de toegevoegde waarde

Tot slot willen we in deze financiële analyse nog even stilstaan bij de relatieve verdeling van de toegevoegde waarde over enkele productiefactoren. ***Figuur 11*** toont de evolutie van deze verdeling tussen 1996 en 1999 voor alle West-Vlaamse ondernemingen. Uit de figuur blijkt dat de situatie voor de ondernemingen verbeterd is: het aandeel van de personeelskosten in de toegevoegde waarde daalde van 61,3% in 1996 naar 58,7% in 1999. Na het aftrekken van de andere kosten (afschrijvingen en waardeverminderingen, andere bedrijfskosten, financiële en uitzonderlijke kosten), bleef in 1999 uiteindelijk een groter aandeel nettowinst over (17,2%) in vergelijking met 1996 (13,6%).

Wij de specialisten.

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

FORTIS BANK

Tabel 5
Evolutie van het aandeel van de personeelskosten en de nettowinst in de toegevoegde waarde van de West-Vlaamse ondernemingen, 1996-1999

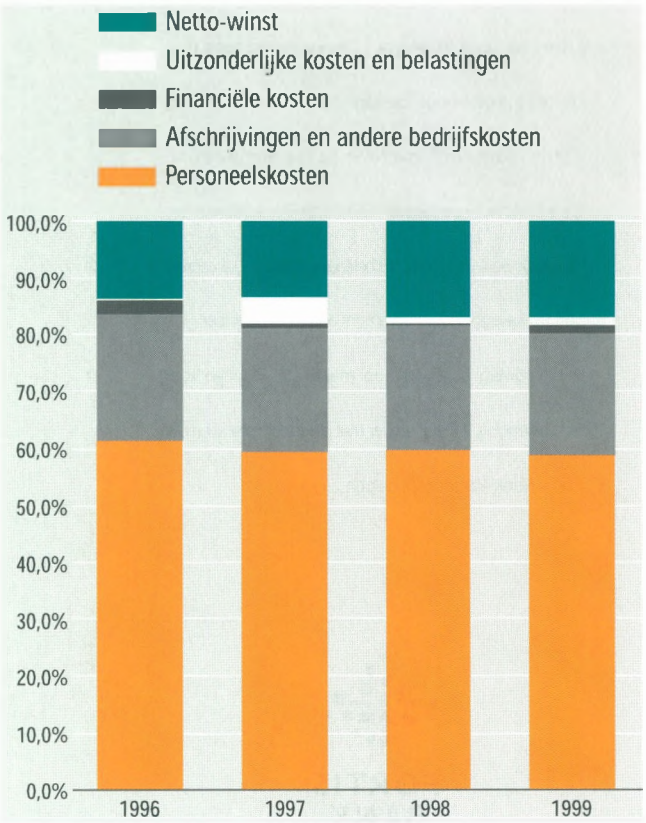
	Aandeel personeelskosten				Aandeel nettowinst			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Industrie	61,3	58,9	59,5	58,6	14,3	13,5	15,7	16,3
Bouw	75,0	73,8	73,8	71,5	5,0	6,4	6,6	8,5
Tertiaire sector	57,7	56,9	56,0	55,6	14,3	14,8	22,3	21,1
Totaal	**61,3**	**59,4**	**59,5**	**58,7**	**13,6**	**13,3**	**17,0**	**17,2**

Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Tabel 5 toont de evolutie van het aandeel van de personeelskosten en de nettowinst in de toegevoegde waarde per sector. De andere componenten van de toegevoegde waarde zijn: de afschrijvingen en waardeverminderingen, de andere bedrijfskosten, financiële en uitzonderlijke kosten.

De bouw is de meest arbeidsintensieve sector. De personeelskosten slorpten 71,5% van de toegevoegde waarde op. Overeenkomstig is het aandeel van de nettowinst in de bouw het kleinst. In de tertiaire sector groeide het aandeel van de nettowinst zeer sterk tussen 1996 en 1999. Binnen de industrie zijn vooral de meubelnijverheid, de sector van de bouwmaterialen en de confectienijverheid zeer arbeidsintensieve sectoren, met minstens 68% van de toegevoegde waarde die naar personeelskosten gaat ***(zie figuur 12)***. De laagste aandelen vinden we in de overige industrie, de voeding- en dranknijverheid, de rubber- en kunststofnijverheid en de grafische nijverheid, al wordt het aandeel van de personeelskosten, met uitzondering van de overige industrie, nooit lager dan 50%. Binnen de tertiaire sector is het aandeel van de personeelskosten het hoogst in het goederenvervoer over de weg en de zakelijke dienstverlening; in de immobiliënsector, de vervoerondersteunende activiteiten (exclusief reisbureaus[8]) en de kleinhandel zijn de aandelen het laagst. In nagenoeg alle subsectoren daalde het aandeel van de personeelskosten tussen 1996 en 1999. Enige uitzonderingen zijn de sector van de bouwmaterialen, de overige industrie en het goederenvervoer over de weg.

Figuur 11
Evolutie van de componenten van de toegevoegde waarde (relatieve cijfers) van de West-Vlaamse ondernemingen, 1996-1999



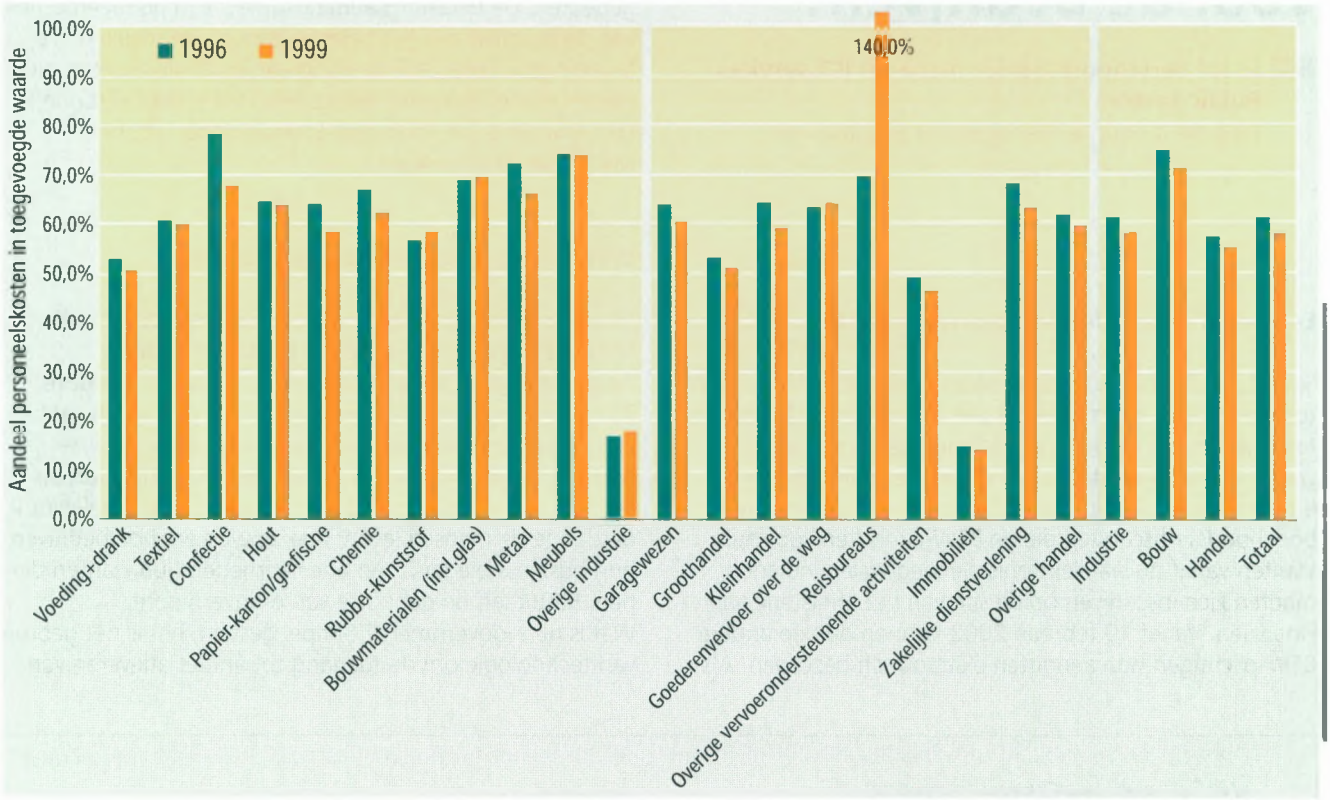
Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

Besluit

Zonder twijfel hebben de West-Vlaamse ondernemingen hun financiële situatie verbeterd tussen 1996 en 1999. Dit blijkt uit de analyse van verschillende ratio's. De current ratio veranderde weinig, maar bleef voor de mediaanonderneming zeer gunstig. De financiële onafhankelijkheidsgraad werd iets groter. De rentabiliteitsratio verbeterde fors. Ook het aandeel van de toegevoegde waarde in de bedrijfsopbrengsten - enkel berekend voor de ondernemingen die een volledige jaarrekening neerlegden - steeg in de analyseperiode. Het aandeel van de toegevoegde waarde tenslotte dat, na aftrek van de diverse kostencomponenten, overbleef als nettowinst, groeide ontegensprekelijk.

Bij deze gunstige globale evolutie moet toch een kantekening gemaakt worden. Een niet onbelangrijk aandeel van de ondernemingen bevond zich in 1999 nog steeds in een benarde financiële situatie. Op basis van een globale analyse waarin de verschillende ratio's met elkaar in relatie werden gebracht, bleken in 1999 nog steeds 8,3 % van de ondernemingen zich in een "zeer slechte" en 14,5 % zich

Figuur 12
Evolutie van het aandeel van de personeelskosten in de toegevoegde waarde van de West-Vlaamse ondernemingen, 1996-99, naar subsector



Bron: cd-rom Belfirst, Bureau Van Dijk; Verwerking: GOM – West-Vlaanderen.

in een "eerder slechte" financiële situatie te bevinden. Positief is weliswaar dat het aandeel van deze groep ondernemingen aanzienlijk kleiner was in 1999 in vergelijking met 1996. De groep ondernemingen met een zeer slechte tot eerder slechte financiële toestand vertegenwoordigde in 1996 en in 1999 een nagenoeg even groot aandeel in de tewerkstelling, waardoor we kunnen aannemen dat vooral de kleinere ondernemingen hun financiële situatie verbeterden.

---

1 Ondernemingen met hun zetel buiten West-Vlaanderen, maar het grootste deel van hun activiteiten (gemeten in termen van tewerkstelling) in West-Vlaanderen werden ook opgenomen in het geanalyseerde staal, voor zover zij ook aan de andere voorwaarden voldeden.
2 Indien de ondernemingen volgens een bepaalde ratiowaarde worden geranschikt van laag naar hoog, dan is de mediaan de waarde die het aantal ondernemingen in twee gelijke groepen splitst: de ene groep heeft een ratiowaarde kleiner dan de mediaan, de andere groep een ratiowaarde groter dan de mediaan. De laagste kwartielwaarde is de waarde beneden dewelke 25% van de ondernemingen vallen, de hoogste kwartielwaarde is de waarde boven dewelke 25% van de ondernemingen liggen.
3 Het gaat hier niet om de totale spreiding van de groep ondernemingen, maar om de spreiding van 50% van het aantal ondernemingen, met name de ondernemingen waarvan de waarde van de current ratio zich tussen het eerste en het derde kwartiel bevindt.
4 Dergelijke interpretatie is eerder eng, aangezien ze de bescherming van de schuldeisers nagaat indien het laatste middel tot voldoening van de schuldvordering, de liquidatie, wordt ingezet.
5 De resultaten van de sector van de bouwmaterialen worden in de analyseperiode in grote mate beïnvloed door de slechte resultaten van de ondernemingen van de Desimpel-groep.
6 De resultaten van de sector van de reisbureaus worden in de analyseperiode in grote mate beïnvloed door de omvangrijke verliezen van Sunair.
7 Voor een omvangrijke analyse en beschrijving van de methodiek verwijzen we naar: R. De Keyser, "Financiële analyse van de Westvlaamse industriële ondernemingen", Facetten van West-Vlaanderen, nr. 25, 1984, WES, Brugge.
8 De cijfers omtrent de reisbureaus zijn vertekend omwille van de grote verliezen van één firma, met name Sunair, in de analyseperiode

Restaurant Oostkamp

Kapellestraat 146
8020 Oostkamp
Tel. 050 83 37 80
Fax 050 83 37 83
E40 afrit 9 Oostkamp
ruime privé parking aanwezig

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

E-government: wat kan de overheid doen voor de bedrijven?

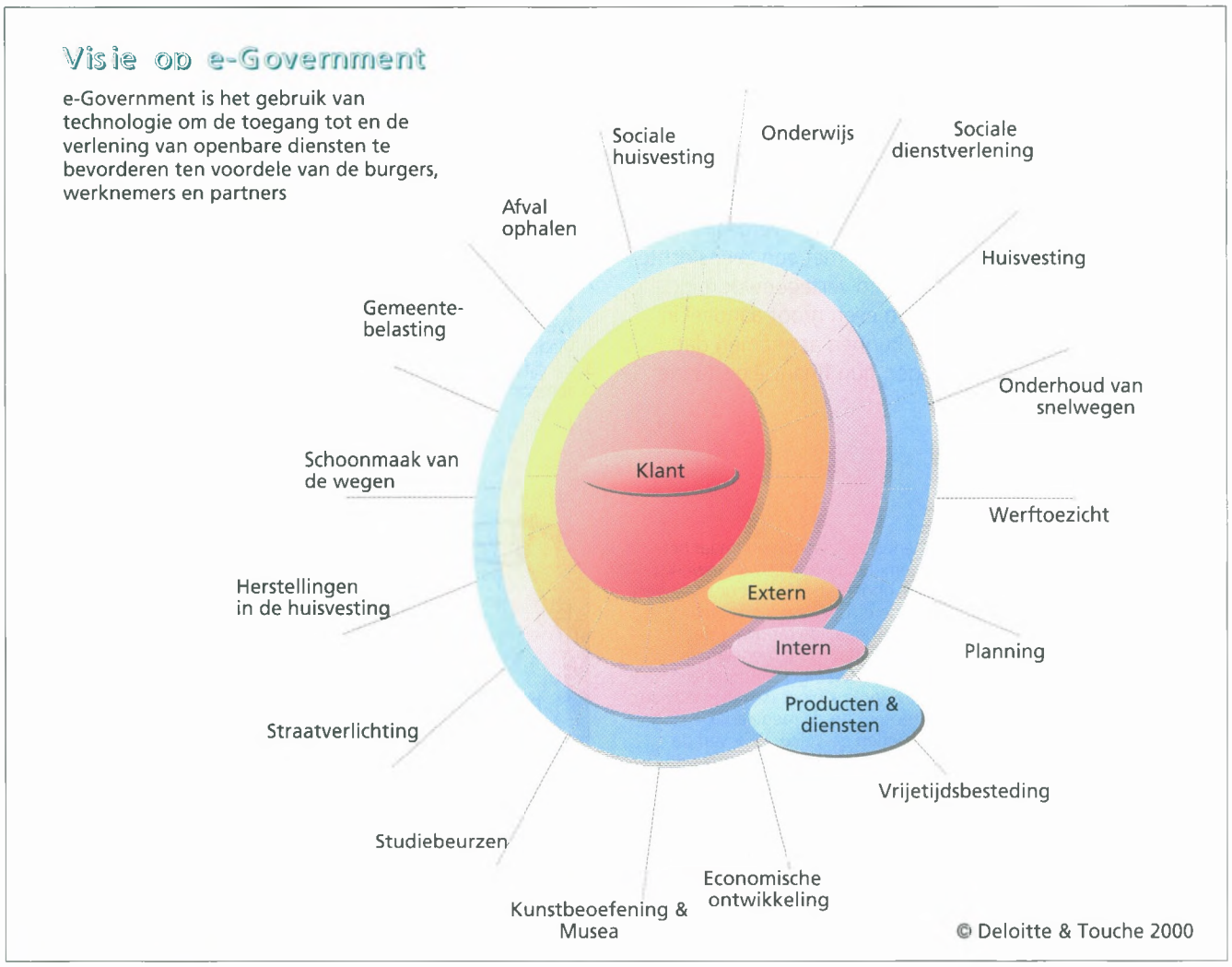
ir. Jef Verschoore, senior manager ICT services Public Sector
Deloitte & Touche Management Solutions NV

Een eerste wapenfeit van e-government

Sedert 30 oktober ll. kunnen boekhoudkantoren hun BTW-formulieren via internet bezorgen aan de fiscus. Na een testfase van zes maanden treedt het systeem eindelijk in voege. Dit is de eerste stap in de verwezenlijking van het e-government. Accountants, belastingconsulenten en boekhouders-fiscalisten die de BTW-aangiften voor hun klanten vanaf nu via elektronische weg willen indienen, moeten zich inschrijven op de site van het ministerie van Financiën. Vanaf 10 februari 2002 kunnen ook de andere BTW-plichtigen hun aangiften elektronisch bezorgen. Als ze een aangifte hebben verstuurd, krijgen ze een elektronisch ontvangstbewijs met een tijdstempel. In 2002 zal er bovendien een fiscale databank worden geopend met veelgebruikte, administratieve formulieren. Tenslotte zal ook de personenbelasting binnen twee jaar elektronisch kunnen gebeuren. De belastingsadministratie zal in de meerderheid van de gevallen zelf het belastingsformulier invullen. De belastingplichtige zal enkel nog een controle moeten uitvoeren en het formulier terugsturen via e-mail. (Bronnen: De Standaard, De Financieel-Economische Tijd, het Ministerie van Financiën.)

Wat betekent het begrip e-government?

Alhoewel deze term reeds vaak gehanteerd wordt, is het toch goed om in het kader van dit artikel de term "e-government" te definiëren. Aan het begin van deze 21ste eeuw, kunnen alle overheden - op welk niveau ook - zich uitrusten met meer middelen om hun klanten[1] te bedienen dan ooit tevoren. De explosieve entree van de technologie in ieder aspect van het leven heeft veel veranderd: hoe de mensen leven, hoe ze werken, hoe bedrijven hun business plegen... en hoe overheden hun klanten dienen. Resultaat: de geboorte van e-government.
Wat is nu e-government? Simpel gesteld: het is het gebruik van technologie om de toegang tot en het afleveren van



overheidsdiensten te verbeteren in het voordeel van haar burgers, haar bedrijven en haar ambtenaren.

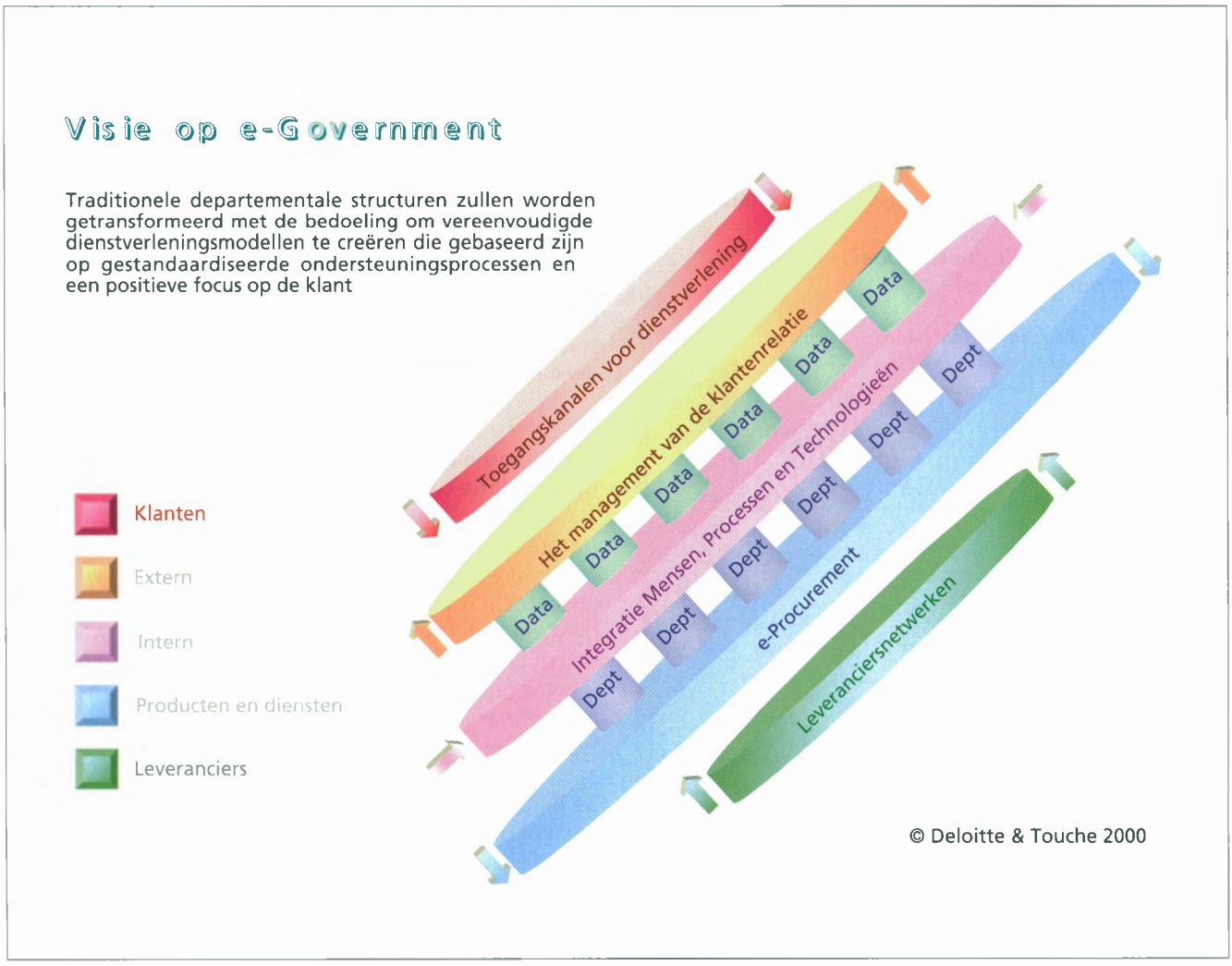
E-government evolueert in stadia met de internet portals als nieuwe wijze waarop overheden hun informatie en hun diensten presenteren. Met de groei van het aanbod aan on-line diensten zullen vooruitstrevende overheden verder evolueren in de richting van een unieke toegang voor hun informatie en transacties. E-government of "Elektronische overheid" kan dus vertaald worden als dienstverlening via het internet met behulp van ICT[2] met als tweeledig doel:

- Haar klanten beter te informeren, te steunen en te beheren;
- Haar interne werking efficiënter te maken, onder meer omdat de gegevens slechts éénmaal zullen worden opgeslagen of bijgewerkt.

Men gebruikt dan ook soms de term NEW-government: de nieuwe overheid die haar klant centraal plaatst in haar dienstverlening. Het begrip klant en zijn afgeleiden zoals klantvriendelijkheid, klantengerichtheid, enz. is nieuw voor de overheid.

De burger is mondig en kritisch geworden en gaat meer en meer om met de elektronische media. Bedrijven doen reeds vele jaren grote inspanningen om hun bedrijfsprocessen te stroomlijnen en automatiseren. Het gebruik van het Internet voor informatie en diensten is sneller geëvolueerd dan enkele jaren geleden werd voorspeld. Maar het gemak waarmee men diensten in de private sector kan krijgen, loopt nog ver vooruit op de diensten van de overheid. Pas wanneer wij niet meer naar het gemeentehuis moeten gaan voor het ophalen van een rijbewijs of uittreksel uit het bevolkingsregister, het verkrijgen van kadastrale gegevens over een perceel, het aanvragen van een vergunning, enz. kan er sprake zijn van echte toegevoegde waarde voor de klant van de overheid, zij het een burger of een onderneming. Is dit fictie? Toch niet, want in de Verenigde Staten bijvoorbeeld behoort dit nu al tot de mogelijkheden. Toch is de weg nog lang, want om over één overheidsloket te kunnen spreken, zullen alle - dus ook kleinere - gemeenten zich op de elektronische snelweg moeten begeven.

Deze verandering in zienswijze heeft een grote impact op de huidige openbare organisaties. Momenteel staan afhandelingprocessen in functie van de interne behoeften van de overheidsadministratie en niet in functie van de klant. De processen moeten herdacht worden naar diensten- en productpakketten. Eénmaal de diensten en producten gedefinieerd zijn, kan per product of dienst een strategie ontwikkeld worden om deze nieuwe producten en diensten te exploiteren in functie van de nieuwe klant. De nieuwe technologie biedt hiervoor de nodige middelen.



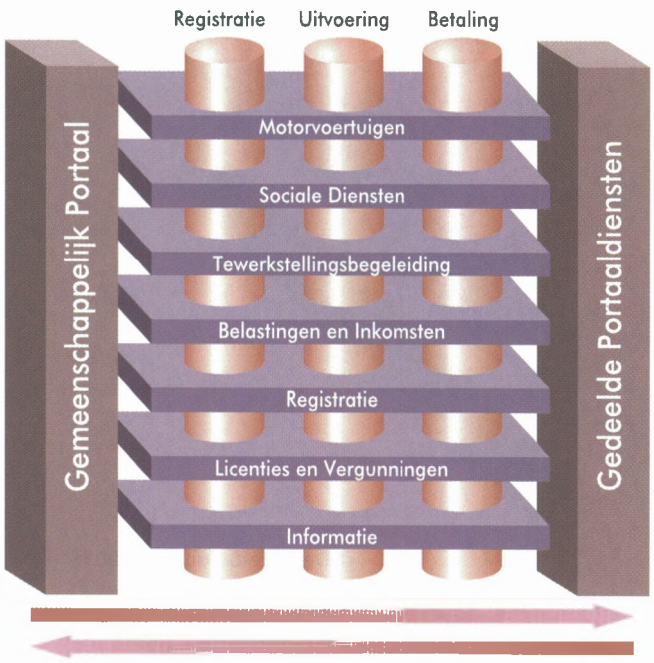
Het probleem is dat het versneld invoeren van informatica bij een groot aantal gemeenten, maar ook bij hogere overheden momenteel niet mogelijk is door een gebrek aan kundig personeel en middelen. Maar ook het menselijk kapitaal binnen de administraties zelf zijn een dominante factor in het proces. Deze ambtenaren zullen zichzelf zien evolueren naar wat men kenniswerkers is gaan noemen: taken en verantwoordelijkheden zullen dus volledig anders zijn. Ook op het vlak van personeelsmanagement is er dus heel wat werk te verrichten: e-government is bij lange na geen zaak van informatica alleen. Daarvoor is immers de aard van de overheidsdiensten te verschillend van de private markt.

De hogere overheid heeft hierbij een grote verantwoordelijkheid. Zij moet kansen scheppen, middelen voorzien en ze moet vooral duidelijke richtlijnen stellen om de toegankelijkheid en veiligheid te garanderen. Daarbij hoort ook het verstrekken van een digitaal paspoort en handtekening. Alleen dan kunnen de voordelen van e-government ten volle worden benut.

Een nieuw business model voor de overheid: het e-government portaal

Tijdnet publiceerde in april 2001 de resultaten van een mondiale studie over de evolutie van e-government. België bezet pas de 16de plaats op 22 landen in het onderzoek. Canada, Singapore en de Verenigde Staten scoren het hoogst en behoren tot de topgroep van "innoverende landen". Wat België betreft is vooral de aanwezigheid van informatie goed uitgewerkt. Verschillende overheden, waaronder de Belgische overheden in al zijn geledingen, zien e-government echter nog te veel als het op het Internet zetten van een heleboel informatie. Vaak kunnen de burgers te weinig voordeel halen uit de overvloed aan informatie.

Het e-government Business Model
Eenvoudig portaalmodel



Het Copernicusplan van de federale regering geeft echter een goede aanzet tot samenwerking tussen de verschillende overheidsdiensten en portaalsites van de Belgische overheid. Die portaalsite moet de overheidsklant toelaten via één weg toegang tot de overheidsdiensten te krijgen.
Zo een portaalsite vormt de centrale poort waarlangs de klant zijn toegang zoekt tot de dienstverlening van de overheid. Dit portaal bevat alle linken naar de meer gespecialiseerde websites en vervult een doorverwijsfunctie. Belangrijker nog: ze zal de overheid presenteren als een coherent geheel en iedereen weet hoe belangrijk dit kan zijn in ons landje met zijn complexe staatsstructuren en bevoegdheidsverdelingen. Het portaal als business model van de overheid zal dus de overheidsoperaties totaal veranderen: het portaal wordt het 'gemeenschapszicht' op de overheidsinformatie, -transacties én dossierbehandeling. Het overkoepelt - en zorgt meteen voor een hefboomeffect – de traditionele systemen van de diverse overheidsdepartementen. Het vergemakkelijkt vele relaties:

- B2G – Business to Government: bijvoorbeeld de verkooptoegang van de ondernemer die de overheid als klant heeft (e-procurement), het aanleggen van elektronische leverancierscatalogi, verkoopvoorwaarden, enz.;
- G2B – Government to Business: het elektronisch publiceren van aanbestedingen, geautomatiseerde aankoopregels en goedkeuringsprocedures, de elektronische openingszitting en - belangrijk voor ondernemers - de elektronische facturatie: een correcte factuur wordt stipt en automatisch betaald;
- C2G – Consumer to Government: de relatie van de burger met de overheid;
- G2C – Government to Consumer: de overheid biedt zijn producten aan als een coherent geheel en betrekt de burger bij zijn besluitvorming (e-democratie);
- G2G – Government tot Government: de relatie tussen de diverse overheidsadministraties onderling.

De overheden zullen op deze niet onbelangrijke uitdagingen dienen te participeren door hun processen grondig te wijzigen, hun personeelsbeleid af te stemmen op de nieuwe behoeften en doorgedreven organisatorische wijzigingen.

Het nieuw e-government business model toegepast op de relatie overheid - burger

Historisch gesproken heeft de burger geen al te beste perceptie van openbare dienstverlening. Wanneer men in het vooruitzicht is van een prospectie of contactname met de overheid, dan denkt men haast steeds aan lange wachttijden of omslachtige procedures. Vanuit vroegere ervaringen is het vooruitzicht van een interactie met een overheid ongeveer altijd het vooruitzicht op een frustrerende karwei. Het e-governmentmodel wil daar verandering in brengen.

De burger is niet geïnteresseerd te weten tot welk departement of dienst hij zich moet wenden voor zijn betalingen, formulieren of verzoeken, enz.; hij of zij is enkel geïnteresseerd om de juiste plaats op de portaal te vinden waar hij zijn vraagstelling of zijn behoeften kan formuleren. Met dit

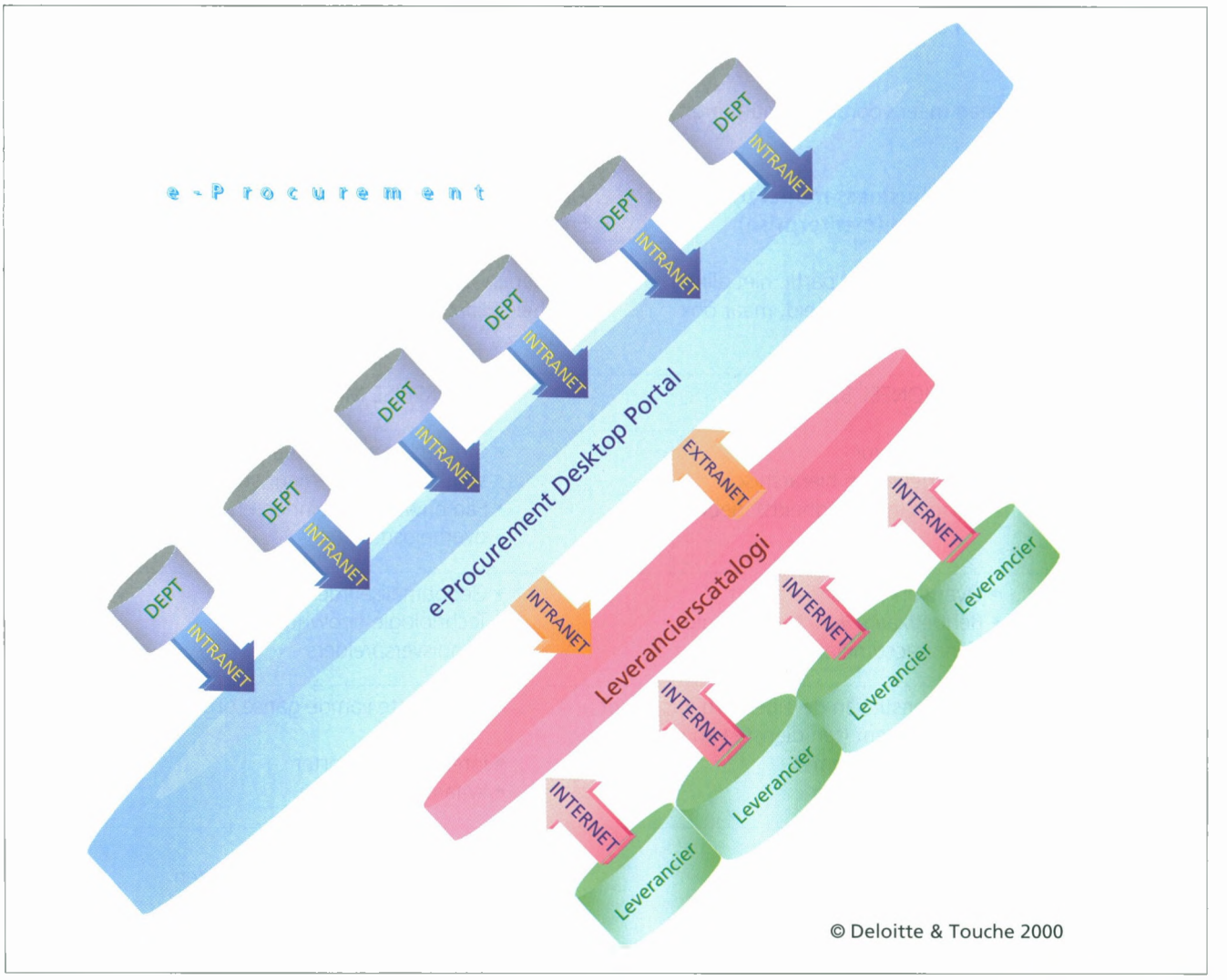
	TRADITIONEEL G2C MODEL	E-KLANTMODEL
Verwachtingen	• Handel met de juiste personen • Verkrijg wat nodig is • Helpvolle, vriendelijke dienstverlening	• Handel met één entiteit • Verkrijg wat gewenst is • Allesomvattende zelfbediening
Relaties	• "Op armlengte" • Een mix van persoonlijke en telefonische contacten, briefwisseling, cash betaling • Uit noodzaak	•Virtueel, continu • Elektronische toegang tot alle diensten • Elektronische facturatie en betalingen • Comfort
Processen	• Alleenstaande entiteiten, separate processen • Extensieve communicatie om een simpele transactie te voltrekken	• Uitgebreide bedrijfslinken, gedeelde processen • Push³ of intekening op hoog volume transacties • met lage toegevoegde waarde

nieuwe business model zullen de burgers niet langer moeten omgaan met een veelheid aan administraties met allemaal sterk verschillende benaderingswijzen.

Niet alleen op het vlak van de omgang met de burger, zoals u en ik, zullen de relaties sterk veranderen, ook de markt van de overheid en de contacten met de bedrijfswereld zullen een metamorfose ondergaan. In soortgelijke vergelijkingsmodellen kunnen we de huidige en toekomstige relatie met de overheid voorstellen, zowel voor de overheidsmarkt als voor de relatie met de bedrijfswereld.

Het nieuw e-government business model toegepast op de marktplaats van de overheid (de e-markt)

E-government zou een vereenvoudiging moeten inluiden van de manieren waarop goederen en diensten worden



	TRADITIONEEL B2G MODEL	E-MARKTPLAATS MODEL
Leverancier	• Relaties op "armlengte" • Gemend gebruik van telefoon, mail, EDI, orders, facturatie en betalingen	• Elektronische relaties • Elektronische betalingen, orders en facturen.
Tussenpersonen	• Alleenstaande entiteiten, separate processen • Een mix van manuele en informatie-uitwisseling in reële tijd	• Uitgebreide organisatieomspannende links, gedeelde processen, • Real-time informatie uitwisseling
Kopers	• Bepaalde communicatie met originele leveranciers • Een mix van 'voice response', telefonisch contact en hard copy informatie.	• Directe toegang tot de leveranciers • Elektronische toegang tot productinformatie, prijszetting en dienstverleningsmogelijkheden
Planning	• Cyclussen van 3 tot 5 jaar • Rigide, statische processen • Op analytische basis • Hefboom via de waardeketen • Plan als output	• Doorbraak Strategische informatiebronnen • Cyclussen van 12 tot 18 maanden • Flexibele, dynamische processen • Gebaseerd op intuïtie • Samendrukken van de waardeketen.

aangekocht doorheen de volledige organisatie. Door het gebruik van internet portalen zullen aankopers van de overheid kunnen beschikken over:

- directe en gecentraliseerde toegang tot de productinformatie van de verkoper;
- performantieschalen en capaciteiten op het vlak van dienstverlening;

welke hen zullen toelaten meer voordeel te putten uit de marktcompetitie.

Het nieuw e-government business model toegepast op de relatie bedrijf overheid (e-enterprise)

Elke overheid is in principe betrokken partij: niet alleen de federale, regionale, provinciale overheid, maar ook elke onderwijsinstelling, elke intercommunale of overheids-parastatale die diensten verleent inzake tewerkstelling, sociale zekerheid, transport, enz. De overheid zoals we ze vandaag kennen, is sterk departementaal georganiseerd. Iedere overheid heeft zijn eigen gegevensbanken, zijn eigen systemen, zijn eigen procedures, enz. Steeds maar opnieuw moeten soortgelijke formulieren worden ingevuld met steeds maar weer diezelfde informatie. Ook tussen overheidsdepartementen onderling is er weinig tot geen communicatie, men weet ook meestal niet goed wat er zich in andere departementen of diensten afspeelt.
De meeste van die diensten werken dan ook los van elkaar, elk in zijn toren ('silo' is de term die men in de Engelstalige literatuur gebruikt) zonder binding met andere diensten, hoewel bepaalde inlichtingen die de verschillende overheden nodig hebben vaak dezelfde zijn. Vooral die overheidsdiensten die het dichtst bij de burgers en de

	TRADITIONEEL B2G MODEL	E-ENTERPRISE MODEL
Organisatie	• Silo structuur • Doorgedreven hiërarchisch • 'Terrein (bevoegdheids)' gebonden	• Clusters van gerelateerde diensten • Vlakkere management structuren • Samenwerkend binnen en tussen de overheidsniveaus
Staf	• Overwerkt en onderbenut • Behoedzaam voor technologie • Kennisaccumulatoren	• Geoptimaliseerde werklast • Technologie knowhow • Kennisverspreiders
Technologie	• Ten dienste van de eigen organisatie of departement (ten dienste van de silo) • Informatieopnemer • Procesverbeteraar	• Ten dienste van de ganse organisatie • Intelligente reporter • Waardeverbeteraar
Processen	• Terreingebonden • Rigide, statische processen • "Een maat past alles" • Op analytische basis	• Gedeeld • Flexibele, dynamische processen • Op maat van de klant • Op basis van intuïtie

ondernemingen staan, zullen bij dat vernieuwingsproces betrokken zijn. De centrale overheid moet hierbij coördinerend en stimulerend optreden.

Dit model biedt een WIN-WIN situatie voor overheid en businesswereld:

- Waarde voor de overheid:
  - Het automatiseren van de huidige manuele of papierverslindende processen;
  - Het optimaliseren van de staf en de operationele kosten;
  - De onmiddellijke toegankelijkheid tot de informatie;
  - Verbeterde dienstverlening naar het publiek, de ondernemingen en de andere relaties toe;
  - Verbetering van de globale operationele efficiëntie.
- Waarde voor het ondernemingsleven:
  - Verbeterde toegankelijkheid tot de operaties van de publieke sector;
  - Het automatiseren van processen die interveniëren met publieke entiteiten;
  - Een potentiële optimalisering van de bestaffing;
  - Reductie van de overheadskost voor de klanten;
  - Verhoogde responsiviteit op de veranderende marktbehoeften;
  - Winst in operationele efficiëntie.

Het zal duidelijk wezen: overheden die hun portaalsites richten op een optimale klantendienstverlening en naar de realisatie van optimale economische meerwaarde op hun markt, zullen zich geconfronteerd zien met fundamentele veranderingen in de aanpak van hun dienstverlening. Hun e-government aanpak moet zich dan ook kenmerken door vier belangrijke attributen: aantrekkelijkheid, aggregatie, voldoening en connectiviteit. De e-government aanpak moet ten eerste voldoende aantrekkelijk zijn opdat de contacten van de overheid hem zouden gebruiken én vooral zouden blijven gebruiken op regelmatige basis. Ten tweede dient de e-government aanpak de informatie te aggregeren over hoe men toegang krijgt tot de dienstverlening doorheen het hele overheidsapparaat. Het moet de manier worden waarop de klanten van de overheid hun belangen kunnen lokaliseren via wat men is gaan noemen "one-stop-shopping". Dit is ook wat overheden bedoelen wanneer ze verklaren dat "alle informatie en diensten zullen online ter beschikking zijn tegen 200x". Ten derde moet de aanpak voldoening schenken aan de vraag naar dienstverlening in de vorm van downloads, transacties met of zonder betaling of instructies voor het verder bekomen van informatie, enz. De toegevoegde waarde wordt het hoogst als men het volledige proces, de volledige transactie kan voltrekken via de portaalsite. Tenslotte zal deze aanpak overheden de meeste toegevoegde waarde bieden door hun portaaldiensten te connecteren met de geïntegreerde databases van de administraties (the back office), want ook het beheer van de klantgebonden informatie ten zeerste zal vereenvoudigen.

Belgische overheidsinitiatieven

In België worden de informatiesamenleving en e-government nu ook ernstiger genomen. De eerste initiatieven krijgen gestalte. Een ICT-manager werd aangesteld, het achterliggende Copernicus-plan, de reorganisatie van de federale administratie, kreeg vorm met daarin een horizontale ICT-administratie. In de regeringsverklaring van 17 oktober 2000 kreeg de elektronische overheid, als onderdeel van het vijfsterrenplan voor de informatiesamenleving, een prominente plaats toebedeeld. Verschillende initiatieven zijn in staat geweest om e-government richting te geven. Vanuit het uitgangspunt dat e-government enkel kan aangeboden worden indien 'alle' overheden in het proces betrokken worden, werd een samenwerkingsakkoord onderhandeld tussen de verschillende bestuursniveaus. Dit akkoord bepaalt dat de overheden bij de ontwikkeling van de toepassingen met een aantal gemeenschappelijke elementen rekening dienen te houden. Dit moet toelaten de stukjes in elkaar te passen en op een geïntegreerde manier cross-departementale en cross-gouvernementele toepassingen aan te bieden. Veiligheid, unieke identificatie en authentificatie

zijn andere bouwstenen die een geïntegreerde benadering mogelijk moet maken.

Wie de materie niet van dichtbij volgt zou de indruk kunnen krijgen dat het zeer windstil is in ons land. Niets is echter minder waar, België kiest voor een fundamentele aanpak. Op diverse niveaus lopen verschillende belangwekkende projecten. Ik beperk me hierbij tot een overzicht op het Federale en het Vlaamse vlak.

- Federaal (voor meer informatie: www.fedict.be):

  - *De kruispuntendatabank voor de sociale zekerheid:* Een back office organiseert nu reeds de geharmoniseerde datatransmissie tussen 200 diensten die betrokken zijn bij de sociale zekerheid in de ruime zin. Dat gebeurt vanuit een uniek identificatienummer van de burger (de SIS-kaart). De regering besliste dat op 1 januari 2003 de RSZ aangiften alleen nog elektronisch kunnen gebeuren. De bedrijven moeten de loon- en arbeidsgegevens van hun personeel dan alleen nog maar doorsturen naar de RSZ die zelf zal instaan voor het automatisch doorsturen naar alle betrokken diensten (ziekte, arbeidsongeval, ontslag, pensioen, ...).

  - *De unieke identificatie van elke dienst:* Een eerste be-langrijke voorwaarde voor een efficiënt e-govern-ment, zowel in de relatie tussen burgers, ondernemingen, organisaties en overheidsdiensten, als tussen de overheidsdiensten onderling, is de eenduidige identificatie van de entiteiten waarover informatie wordt uitgewisseld. Voor ondernemingen en organisaties zal algemeen een uniek identificatienummer worden gebruikt, dat verder bouwt op het bestaande BTW-nummer. Dit geldt ook voor ondernemingen en organisaties gevormd door een natuurlijk persoon. Voor ondernemingen en organisaties die reeds over een BTW-nummer beschikken, zal dit nummer voortaan het unieke identificatienummer uitmaken. Andere nummers, zoals het handelsregisternummer en het RSZ-nummer, zullen dus niet meer worden gebruikt. Aan de ondernemingen en organisaties die nog niet over een BTW-nummer beschikken, zal een uniek identificatienummer worden toegekend. Ondernemingen en organisaties die in de toekomst worden opgericht, zullen van bij de oprichting een uniek identificatienummer krijgen. In de toekomst zal dit nummer 'ondernemings- en organisatienummer' worden genoemd.

  - *De elektronische identiteitskaart en de elektronische handtekening:* Een PKI (afkorting van Public Key Infrastructure) is een systeem dat aan gebruikers van elektronische communicatiediensten digitale sleutelparen (telkens bestaande uit een private sleutel en een publieke sleutel) ter beschikking stelt, aan de hand waarvan zij hun elektronische communicatie kunnen beveiligen en authentiseren (dat wil zeggen te waarborgen dat de communicatie van een bepaalde bron afkomstig is en niet gewijzigd is ten opzicht van het moment van verzending door deze bron).

  - *Een netwerk voor elektronische gegevensuitwisseling tussen alle federale overheidsdiensten (UME - Universal Messaging Engine):* De informatiesystemen van de overheidsdiensten zullen geleidelijk onderling worden verbonden in een netwerk voor elektronisch gegevensverkeer, waarover informatie op een goed gecontroleerde en beveiligde wijze kan worden uitgewisseld. Daardoor zullen overheidsdiensten geen informatie meer moeten opvragen die reeds ter beschikking is van een andere overheidsdienst. Men zal zich hierbij baseren op concepten van de kruispuntdatabank.

  - *Portaal:* Via twee gebruiksvriendelijke portalen, opgesteld volgens de logica van de gebruikers, zullen respectievelijk de burgers en de ondernemingen aan de hand van betekenisvolle trefwoorden op een geïntegreerde manier gebruik kunnen maken van de relevante E-overheidsdiensten.

  - *FedMAN* (Federal Metropolean Area Network) is een privé-netwerk dat uitgebouwd werd volgens de internet - technologie. Het gebruik ervan is voorbehouden aan de federale departementen. Het bestaat uit een transportnetwerk dat de verschillende departementen met elkaar verbindt en het biedt diensten aan zoals onder andere de hosting van toepassingen, het verzenden van elektronische berichten en de toegang tot internet. Tot de toepassingen die ondergebracht zijn in het netwerk behoort het federale portaal dat aan de departementen een nieuw perspectief zal bieden en het publiek de mogelijkheid zal geven de toepassingen die de departementen ter beschikking stellen, interactief te gebruiken.

  - *De elektronische brievenbus van De Post*

  - *E-justice pilootproject:* het informatiseren van de dienstverlening van Justitie

  - *Overheidsopdrachten:* De overheid zal zelf instaan voor de nodige bewijzen om na te gaan of de ondernemers voldoen aan de verplichtingen. Het gaat om de volgende negen gegevens: inschrijving in het handelsregister; RSZ-verplichtingen; BTW-verplichtingen; aansluiting bij het sociaal verzekeringsfonds; erkenning als aannemer van werken; geen faillissement of gerechtelijk akkoord; recht op tegemoetkoming aan minder validen; getuigschrift van goed gedrag en aangifte van tewerkstelling.

  - *Overheidsaankopen*: Er loopt een project op het Ministerie van Landsverdediging voor elektronische overheidsaankopen (elektronische publicatie, ontvangst van offertes, gunning, facturatie, dossiervorming, ...) dat model zal staan voor latere uitbreiding naar andere departementen.

- De Vlaamse overheid (www.vlaanderen.be)

  - *E-gov Vlaanderen* (of de geïntegreerde loketten): dit is een portaalplan voor de administraties en de openbare instellingen.

- *E-VRT* (of het digitaal thuisplatform): het idee is de digitale kloof te vermijden door de burgers via hun tv-toestel in contact te laten komen met de overheid.

En uw bedrijf....?

Dankzij de nieuwe technologieën is het vandaag de dag dus perfect denkbaar de betrekkingen tussen de overheid enerzijds en haar klanten, de burgers en de ondernemingen anderzijds, volledig te herbekijken. In Finland bijvoorbeeld is het dankzij informatisering thans mogelijk in de luchthavens een paspoort in amper vijftien minuten te laten vernieuwen. Bij ons zijn we nog lang niet zo ver, integendeel.

Wat is trouwens de rol van de gemeenten, het bestuurlijke niveau dat het dichtst staat bij de burger en de onderneming, in dit verhaal? Op dit vlak is het nog opvallend stil. En liggen niet juist daar de grootste drempels? Op het gebied van de infrastructuur zullen vooral door de lokale besturen zware inspanningen moeten worden geleverd. Naast het probleem van de opleiding van ambtenaren in het algemeen zal ook het vinden van beschikbare en betaalbare informatici de nodige creativiteit vergen. Hier is duidelijk nog een dringend aandachtspunt weggelegd voor de hogere overheden: de ondersteuning van het gemeentelijke niveau.

Het zal dus nog zo'n vaart niet lopen hoor ik u al denken. Vergis u echter niet, net zoals voor de overheid is ook voor bedrijven de nieuwe economie zoveel meer als Internet alleen. Net zoals de overheid moeten bedrijven vandaag hun productieprocessen op elkaar afstemmen en zich toeleggen op hun core competentie. Willen wij geen verdere achterstand oplopen ten opzicht van belangrijke andere vooruitstrevende gebieden, dan moet - zoals in dit stuk behandeld - de overheid zijn processen snel transformeren om een hefboom te betekenen voor de ondernemingen die voortdurend op overheidstransacties een beroep moeten doen en dan moeten bedrijven NU handelen en hun eigen e-future creëren zoniet riskeren ze verweesd achter te blijven in de "nieuwe economie" waar hun plaats zal ingenomen worden door de mondiale technologiebedrijven van de 21ste eeuw.

---

1 Klanten van de overheid zijn wij allemaal: 'de burgers', maar ook de bedrijven en andere overheidsinstellingen.
2 ICT: Informatie- & Communicatie Technologie
3 Momenteel moet men zijn zaken uit de overheid trekken, dus nu werkt het via het pull principe. De klant "betrekt" uit de overheid wat hij nodig heeft.

INAKO
INNINGSBEMIDDELING

OMDAT JE RECHT HEBT OP JE GELD.

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

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

E-commerce: een fiscale stand van zaken in België (deel 2)

Patrick Cauwenbergh en Luc Nijs
Deloitte & Touche Tax&Legal

Het eerste deel van dit artikel verscheen in West-Vlaanderen Werkt 1, 2001 (maart). Hier volgt het tweede deel dat handelt over winstallocatie en transfer pricing aspecten van het elektronisch zakendoen

Winstallocatie aan een Belgische (vaste) inrichting

Algemeen

Zodra is vastgesteld dat een onderneming in een ander land haar activiteiten ontplooit door middel van een belastbare inrichting, rijst de vraag welk deel van het verkoopresultaat aan deze inrichting kan worden toegewezen.

Teruggrijpend naar de algemene principes van het internationale belastingrecht kan men stellen dat aan een belastbare inrichting in principe die winsten moet worden toegerekend die onder gelijkaardige omstandigheden aan een onafhankelijke onderneming zouden zijn toegekend en dit in verhouding tot de door de belastbare inrichting uitgevoerde activiteiten, op zich genomen risico's en ingezette immateriële activa (dit is de toepassing van het "arm's length" of marktconformiteitsbeginsel).

In concreto

Voorbeeld:
Een buitenlandse onderneming die eigenaar is van een in België geplaatste server beslist in België te verkopen - zonder enige personele aanwezigheid - via het internet. De volledige verkoopcyclus is geautomatiseerd in die zin dat de klant op zijn personal computer alle informatie kan aflezen over het bedrijf en de verkrijgbare producten, een bestelorder kan plaatsen via on-line bestelformulieren, een confirmatie kan opvragen van zijn bestelling, het nummer van zijn credit card kan opgeven teneinde de betaling af te wikkelen en zelfs op gedigitaliseerde wijze de bestelde producten kan ontvangen. Alle strategische beslissingen en input van gegevens worden echter gedaan vanuit het buitenland.
Over het reëel karakter van het risico dat de Belgische belastingautoriteiten tot het bestaan van een Belgische (vaste) inrichting in hoofde van de buitenlandse onderneming zullen besluiten, bestaat ons inziens weinig twijfel. De vraag welke winst hieraan kan worden toegewezen is echter veel minder duidelijk.

Op het eerste gezicht zou men kunnen denken dat deze winst slechts marginaal is. Inderdaad, een server kan bezwaarlijk worden geacht enige strategische beslissingen te nemen, laat staan enige risico's te nemen of immateriële activa te ontwikkelen. Op die basis zou de stelling kunnen worden verdedigd dat aan dergelijke vaste inrichting maximaal een cost-plus vergoeding kan worden aangerekend. De vraag rijst uiteraard - gezien het essentieel kostenbesparend karakter van handel drijven via het internet - welke kosten als basis kunnen worden genomen om de lokale belastbare winstmarge te berekenen.

Anderen verdedigen evenwel de stelling dat in onderhavig geval een commissie of zelfs een deel van de totale lokale verkoopwinst aan de belastbare inrichting moet worden toegewezen. Zij baseren zich hiervoor op de stelling dat de vaste inrichting een verlengstuk is van de buitenlandse onderneming en dat de laatste door middel van deze server duidelijk beoogt de lokale markt te penetreren en aldus een winst te behalen die hoger ligt dan louter een (kleine) marge op de lokaal gemaakte en vaak minimale kosten.

Welke stelling ook wordt aangehouden, zeker is dat het momenteel bijzonder moeilijk is voor de onderneming en/of voor de fiscus om marktgegevens te vinden op grond waarvan kan worden aangetoond dat de belastbare inrichting een arm's length vergoeding heeft verkregen. Hoe kan men immers - bij gebrek momenteel aan voldoende uitgebreide databanken die marktgegevens bevatten over handel via internet - een server (dit is niet levende materie) met een natuurlijke of rechtspersoon vergelijken die als distributeur of agent optreedt? Niet alleen de invulling van de functies (bijvoorbeeld verkooptussenkomst, marketing, facturatie, opslag, levering) doch ook de kostenstructuren en risicoassumpties (bijvoorbeeld debiteurenrisico) zijn immers totaal verschillend, zodat een vergelijking tussen internethandel en handel via traditionele verkoopkanalen meestal niet opgaat.

Transfer pricing aspecten van het elektronisch zakendoen

Op het eerste gezicht zou men kunnen denken dat E-commerce de problematiek van verrekenprijzen zou moeten vereenvoudigen, vooral op het gebied van de (intragroeps)verkopen. Inderdaad, in bepaalde sectoren kunnen de moderne elektronische communicatiemiddelen ertoe leiden dat de functies van de tussenschakels op het vlak van de verkoop (de zogenaamde distributiekanalen) sterk worden vereenvoudigd of dat zelfs één of meerdere fasen in de distributieketen binnen de groep volledig worden geëlimineerd.
Bij nader inzicht wordt evenwel duidelijk dat E-commerce

in vele gevallen de problematiek van verrekenprijzen aanzienlijk bemoeilijkt, en dit vooral omwille van het vaak uniek en sterk geïntegreerd karakter van internet transacties. De hierna volgende voorbeelden kunnen dit illustreren.

Uniek karakter van internet transacties

Voorbeeld 1: verkoop van digitale producten
Men kan stellen dat traditioneel de marktwaarde van goederen en diensten in grote mate afhankelijk is van de specifieke karakteristieken van een bepaald product. Duidelijk is reeds dat de dematerialisering van goederen en diensten, waarbij het mogelijk is deze via het internet te downloaden ingrijpende wijzigingen aanbrengt aan de karakteristieken van een bepaald goed. Dat deze wijziging in de karakteristieken van het product in kwestie een enorme invloed heeft op de vergelijkbaarheidsanalyse met identieke of soortgelijke goederen die op de markt gevonden kunnen worden, hoeft dan ook geen verder betoog. Verder is de kostenstructuur die gepaard gaat met een fysieke levering veel hoger als dat het geval is bij een gedigitaliseerde levering van hetzelfde product. Dit maakt dat het bijzonder moeilijk is om fysieke en digitale leveringen te vergelijken zelfs als het gaat om feitelijk dezelfde producten.

Voorbeeld 2: arm's length waardering van nieuwe immateriële activa
Een Belgische groep gespecialiseerd in de groothandelverkoop van computers zet een internet site op om haar producten rechtstreeks aan eindconsumenten te verkopen. De traditionele distributievennootschappen van de groep zullen verder klantendiensten aanbieden in de landen waar zij actief zal zijn (en eigenlijk functioneren als dienstverstrekkers). Daartoe zal zij een dochteronderneming oprichten in Ierland die, naast eigenaar te zijn van de server, zich in hoofdzaak zal bezighouden met de ontwikkeling van de website en met het nemen van alle strategische verkoop- en marketingbeslissingen.

Deze nieuwe manier van handel drijven heeft tot gevolg dat internet-verkopers vaak nieuwe, zeer waardevolle immateriële activa ontwikkelen, zoals de websites via dewelke ze hun goederen of diensten aanbieden, de product technologie die werd ontwikkeld, de marketing database die werd gebruikt en de eventueel op die manier ontwikkelde klantenlijst. Deze immateriële activa kenmerken zich door hun eenvoudige verplaatsbaarheid en het feit dat de kosten die gepaard gaan met de ontwikkeling van de immateriële activa relatief laag zijn in verhouding tot de toegevoegde waarde die zij vaak leveren aan de eindwaarde van het goed of de dienst.

Het laat weinig aan de verbeelding over dat - bij gebrek aan gelijkaardige immateriële activa in de traditionele economie - het waarderen van deze immateriële activa geen evidente zaak is, net zoals ook de bepaling van de precieze bijdrage van ieder van de betrokken groepsondernemingen tot de totale waarde van deze immateriële activa (bijvoorbeeld de Belgische onderneming die in de traditionele economie reeds een aardige reputatie bij de klanten heeft opgebouwd en een deel van haar opgebouwde kennis in dit verband op continue wijze ter beschikking stelt aan haar Ierse dochter).

Sterk geïntegreerd karakter van internet transacties

Voorbeeld 1: globale verhandeling van financiële producten
Een Belgische moedervennootschap maakt deel uit van een internationale groep die gespecialiseerd is in financiële transacties. Op het hoogste niveau werd beslist dat - teneinde aan de eisen van de toenemende internationalisering van de economie te voldoen - de groep haar voorraad financiële producten systematisch ter beschikking stelt van haar dochtervennootschappen die over de hele wereld gevestigd zijn. Aan elk van deze sterk horizontaal geïntegreerde dochters wordt permanent de bevoegdheid gedelegeerd om deze financiële producten gedurende 24 uur in de drie grote tijdszones te verhandelen. In casu wordt de globale verhandeling gekenmerkt door de centralisatie van het risico- en personeelsbeleid, door een sterke interactie tussen de in de ver-

CARL ADAMS NV
ERKEND SELECTIEBUREAU • SELECTIE, TRAINING EN ADVIES
VG. WS. 032
PERSONEELSRECRUTERING
ORGANISATIE & MANAGEMENT ADVIES
ARDOOISESTEENWEG 25, 8800 ROESELARE
TELEFOON: (051) 24 16 56 / 24 19 98 • FAX (051) 24 02 06

schillende strategische locaties gevestigde teamleden ("traders", "sales persons", "managers" en "support people") en door het bestaan van één "global trading book" dat voortdurend van de ene naar de andere handelslocatie wordt "overgedragen" al naargelang van de openings- en sluitingsuren van de respectievelijke financiële markten.

Het is duidelijk dat het bijzonder moeilijk zal zijn in de praktijk om dergelijke transacties, die in feite bestaan uit talloze in de verschillende tijdszones verrichte minitransacties en activiteiten die zeer nauw met elkaar verbonden zijn en sterk geïntegreerd, op te splitsen of systematisch met markttransacties te vergelijken. De traditionele verrekenprijsmethoden (zoals "comparable uncontrolled price method", "resale price method" en "cost plus method"), die in principe uitgaan van een (on)rechtstreekse vergelijking tussen verrekenprijzen en marktprijzen per (soort) transactie, zijn dan ook in beginsel niet toe te passen.

In heel wat landen wordt aanvaard dat voor dergelijke complexe transacties de (residuele) winstsplitsingsmethode - waarbij de totale winst die voortvloeit uit het geheel van de minitransacties wordt opgesplitst tussen alle betrokken partijen overeenkomstig een arm's length verdeelsleutel die wordt gekozen op grond van een uitvoerige functionele analyse – vaak de enige haalbare oplossing is.

Voorbeeld 2: grensoverschrijdende ontwikkeling van een nieuw automodel
Een internationale groep met onder andere een vestiging in België wenst een nieuw automodel te ontwikkelen. De groep heeft verder vestigingen in Japan en de U.S. Om zo efficiënt mogelijk te werken wordt ervoor geopteerd om de know-how inzake het ontwikkelen van nieuwe modellen (die aanwezig is in de verschillende entiteiten) te bundelen door gebruik te maken van hun interne netwerkconnectie. Het voordeel hiervan is dat de groep ononderbroken aan het automodel kan werken, zonder enige hinder te ondervinden van de tijdszones. Praktisch betekent dit dat de ene vennootschap verder werkt op datgene wat de andere groepsvennootschap in de vorige tijdszone heeft ontwikkeld. Ondanks het feit dat het eindproduct mogelijkerwijs vergelijkbaar is met identieke of soortgelijke modellen op de markt, zal het bijzonder moeilijk worden om de verschillende prestaties van ieder van de betrokken groepsentiteiten die hebben bijgedragen tot de ontwikkeling van het eindproduct, op precieze wijze te identificeren. Ook in zulk geval zullen de traditionele verrekenprijsmethoden, waarbij de marktconformiteit in principe per transactie moet worden beoordeeld, moeilijk toe te passen zijn.

Conclusie

Een mogelijke structuur via dewelke een ondernemingsgroep haar internet activiteiten kan structureren, bestaat erin de (hoofd)server en alle strategische activiteiten (inclusief risico's) te centraliseren in een vennootschap (de principaal), bijvoorbeeld in een land met lage belastingdruk. Alle (nieuwe) immateriële activa die in het kader van deze internethandel zullen worden ontwikkeld, zullen op deze wijze van in het begin toebehoren aan de principaal. De activiteiten van de andere groepsentiteiten die bij de internethandel betrokken zijn, worden dusdanig gestructureerd dat zij eerder als diensten (meer uitvoerende functies en weinig risico's) kwalificeren. Deze entiteiten kunnen zodoende op cost-plus of commissiebasis vergoed worden, wat de verrekenprijsproblematiek aanzienlijk vereenvoudigt.

Bij sterk geïntegreerde transacties (bijvoorbeeld global trading van financiële en andere producten) waarbij het niet mogelijk is om een eenvoudig ondernemingsmodel op te stellen, verdient het ons inziens, voor zover mogelijk, aanbeveling om - tenminste met de landen waar de kernactiviteiten zullen plaatsvinden - te trachten tot een voorafgaandelijk schriftelijk akkoord te komen inzake het arm's length karakter van het voorgestelde verrekenprijsbeleid. In dit verband kan worden opgemerkt dat de Belgische belastingadministratie zich bereid verklaart om dergelijke bi- of zelfs multilaterale "advance pricing agreements" af te sluiten.

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)

AN OFFICE WITH A WORLDWIDE VIEW!

TRANSPORTZONE ZEEBRUGGE NV

Thermote & Vanhalst

Thermote & Vanhalst uit Gullegem is een bijzonder bedrijf: ze zijn wereldwijd toonaangevend in heftrucks en onderdelen, verkopen per jaar 4 à 5.000 heftrucks, verwerken per dag 2.000 orders voor 8.000 klanten, houden 7 miljoen referenties van onderdelen bij en de 523 medewerkers zullen dit boekjaar ruim 6 miljard BEF omzet gerealiseerd hebben.

Bestuurders Paul Thermote, Pascal Vanhalst en Bernard De Meester blijven er nuchter onder. Wij hadden een gesprek met twee laatsgenoemden en met de verantwoordelijke Human Resources, Public Relations en Kwaliteitszorg, Gerd Bellemans. Deze drie jonge, enthousiaste West-Vlamingen hebben honderduit verteld.

Welke zijn de activiteiten van Thermote & Vanhalst?

De groep TVH bestaat uit vijf afdelingen die zijn ondergebracht in één holding, de NV Thervan Management, een managementvennootschap:

- **Thermote & Vanhalst National** is (voor België) de belangrijkste afdeling. Die staat in voor de verdeling van nieuwe en gebruikte heftrucks, het bijhorende onderhoud en de service ervan in heel België. TVH National is importeur van DAEWOO heftrucks, ICEM magazijntrucks en Terex verreikers. In België wordt rechtstreeks aan de klant verkocht. Er zijn geen contractuele tussenpersonen, wel kleine heftruckhandelaren die doorverkopen.

- **TVH Rental Division** voor het verhuren van heftrucks, hoogtewerkers, schaarliften, enz. voor een periode van één dag tot zelfs vijf jaar. De toestellen worden aangepast aan de eisen van de klant.

- **TVH Handling Equipment** is de kleinste afdeling van de vijf. Hier wordt manuele hefapparatuur zoals steekwagentjes, schaartranspaletten, heftakels, enz. verkocht.

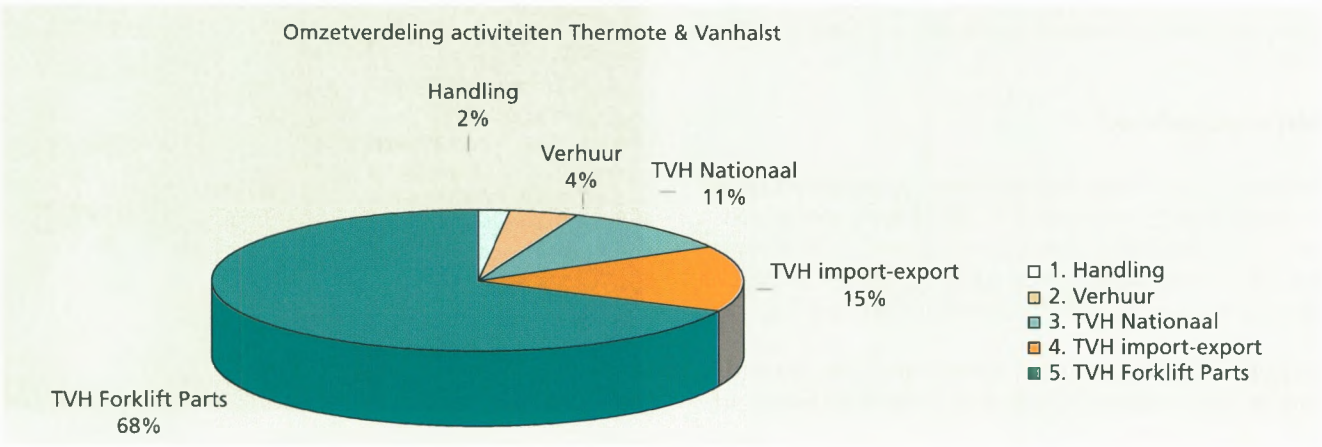
- **Thermote & Vanhalst Import-Export:** zoals de naam reeds aangeeft, is dit de afdeling die nieuwe en gebruikte heftrucks importeert en exporteert. Er wordt wereldwijd aangekocht, vooral vanuit Japan. De kwaliteit van de gebruikte heftrucks is er meestal veel hoger dan elders omdat de machines in Japan beter worden verzorgd en minder zwaar worden ingezet. De verkoop daarentegen, gebeurt voornamelijk binnen Europa. Er wordt niet aan eindgebruikers verkocht, wel aan doorverkopers. Deze doorverkopers zijn kleine reparateurs die meestal met een zes à tien personen werken.

- *TVH Forklift Parts* doet het onderhoud en de service in België naar eindklanten toe, maar is bovenal groothandel in onderdelen. De onderdelen worden in 137 landen verdeeld! Deze vijfde afdeling steekt met kop en schouders boven de rest van de groep uit en zorgt voor bijna 70% van de totale omzet. Het is bij TVH Forklift Parts dat de fameuze lijst met 7 miljoen onderdelen constant bijgewerkt wordt. Het is de afdeling waar het grootste aantal personeelsleden worden ingezet.

Hoe komen klanten uit die verre landen in West-Vlaanderen terecht?

TVH is een **One-Stop-Shop**, waar dealers terechtkunnen voor álle onderdelen van álle merken en types. Wij kunnen onmiddellijk leveren uit onze gigantische stock en bieden prijsvoordeel. De klant hoeft niet te zoeken bij verschillende merkgebonden distributeurs, die bovendien meestal niet vlot samenwerken. TVH is een neutrale partner waar men alles onder één dak vindt. Zo bespaart de klant tijd en geld. Er is namelijk maar één bestelling en één verzending. Onderdelen vormen maar kleine pakketjes en met de transportmogelijkheden van vandaag kunnen die - helemaal volgens het *just-in time* principe - reeds de volgende dag in pakweg Nieuw-Zeeland, IJsland of Zuid-Afrika bezorgd worden.

Figuur 1
Omzetverdeling boekjaar 2000



Binnen België doen we eigen distributie via een zelfstandig transporteur met zeven bestelwagens.

Wie zijn de klanten?

Met deze vijf afdelingen heeft TVH zowel grote bedrijven als kleine ondernemingen als klant. Voor alles wat opgeheven moet worden, hebben we een passend toestel, gaande van een simpel steekwagentje tot zware machines om een container te heffen. Iedereen kan in principe klant zijn bij ons. Dat is ook de bedoeling.

Verkoopt Thermote & Vanhalst buiten België alleen tweedehands-heftrucks?

Neen, het accent ligt inderdaad op de gebruikte machines, maar er worden ook nieuwe heftrucks geëxporteerd. De klant kan uit onze stock kiezen uit 1.200 à 1.300 geselecteerde tweedehands-vorkheftrucks. Op jaarbasis worden er 4 à 5.000 verkocht. De klant is ervan verzekerd dat hij steeds bij TVH terecht kan voor technische support of onderdelen.
Er worden meer heftrucks geïmporteerd dan er weer doorverkocht worden. De heftrucks die in slechte staat en niet meer te herstellen zijn, worden volledig gedemonteerd en als ruil-onderdelen verkocht. Dit is het voordeel van de samenwerking tussen de verschillende afdelingen; ze vormen een puzzel die perfect in elkaar past!

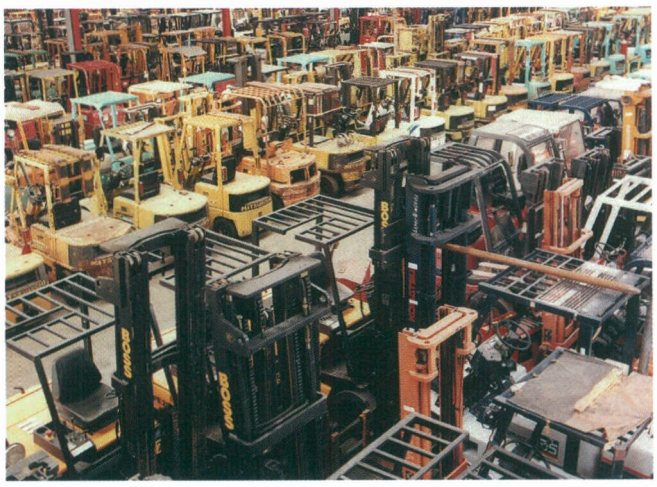
TVH Forklift Parts is duidelijk de grootste afdeling.

We hebben 280.000 stockartikelen en kennen 7 miljoen onderdelennummers. De onderdelen kennen, wil zeggen dat we er een leverancier voor hebben, een leveringstermijn en prijs kunnen op plakken. Alle onderdelen zitten in een gigantische database.
Het is echt monnikenwerk om die onderdelen te identificeren, want de verschillende merken hebben voor hetzelfde onderdeel altijd andere referenties. Ons personeel is technisch zeer onderlegd en hun jarenlange ervaring is onvervangbaar. Het is quasi onmogelijk om zoiets van nul op te bouwen. We zeggen het eigenlijk nooit, maar waarschijnlijk evenaart niemand ons hierin. Er zijn wel een aantal lokale spelers, maar geen enkele op zo'n grote schaal. Sommige zijn gespecialiseerd in bijvoorbeeld zetels, maar voor een ander onderdeel moet je weer elders zoeken. Dit kan niet bij ons. Zelfs als we iets niet in voorraad hebben, gaan we wereldwijd zoeken om voor onze klant het volledige pakket te kunnen aanbieden: het One-Stop-Shop idee.

Wat is uw geheim?

We hebben alles te danken aan onze medewerkers die elk gespecialiseerd zijn in hun taak. We hebben specialisten van accessoires, van banden, van motoren, ... Stuk voor stuk liefhebbers die hun produkten, de klanten en de leveranciers, en zelfs de artikelnummers uit het hoofd kennen.

Naast de financiële middelen vormen onze mensen het tweede belangrijkste kapitaal. In hen wordt geïnvesteerd,



Op internationaal vlak profileert TVH zich als dé specialist in tweedehands vorkheftrucks. Ze worden aangepast aan de specifieke wensen van de klant.

want zo'n equipe medewerkers met kennis, ervaring en motivatie is onvervangbaar.
Bij TVH is de hiërarchie er één van 'communicatoren' in plaats van 'managers'. We proberen zo dicht mogelijk bij de mensen te staan. Hier wordt iedereen bij de voornaam genoemd; de telefoonlijst is trouwens ook op voornaam gerangschikt. Door mensen daar te plaatsen waar ze het best presteren, dat wil zeggen niet boven hun niveau, maar ook niet onder hun niveau, bekom je de beste resultaten. Zo hebben wij onze specialisten gevormd. We bieden de mensen de verantwoordelijkheid en de zelfstandigheid om iets op te bouwen.

Wat gebeurt er in de vestigingen in het buitenland?

TVH heeft vestigingen in Nederland, Frankrijk, Engeland, Spanje, Zuid-Afrika en China.
De buitenlandse vestigingen hebben vooral een ondersteunende functie, en vormen meer een soort verlengstuk van ons bedrijf in West-Vlaanderen. Onze produkten worden ter plaatse verkocht en ze helpen om aan te kopen. De buitenlandse vestigingen bestaan vooral uit commerciële overwegingen: om dichter bij de klant te zijn, of om de klant het

TVH Forklift Parts heeft een permanente voorraad van 280.000 heftruckonderdelen van alle merken en typen.

voordeel van een factuur van zijn eigen land te kunnen bieden. We hebben overal lokale bankrekeningen, die ons wel geld kosten, maar weerom aantonen dat TVH altijd alles doet om het de klant zo gemakkelijk mogelijk te maken.

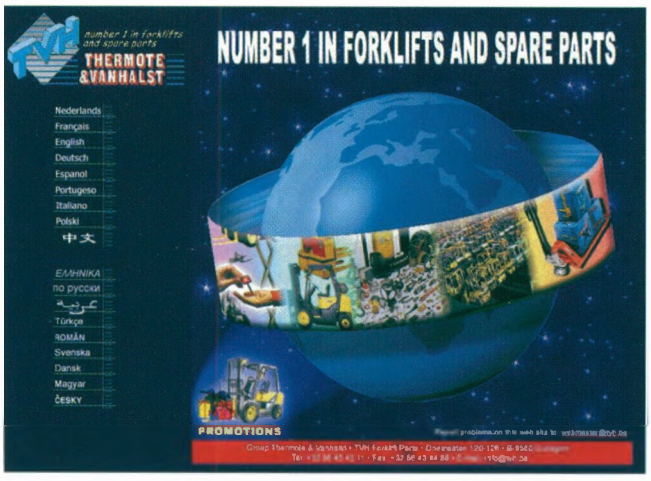
Nochtans kan de buitenlandse klant ook vanuit West-Vlaanderen aangesproken worden in de eigen taal.

Inderdaad, we hebben hier een groot call-center, waar het accent niet enkel op de taal licht, maar vooral op de cultuur. Er zijn verschillende nationaliteiten vertegenwoordigd: Pools, Tsjechisch, Russisch, Italiaans, Spaans, Portugees, ... Onze verkopers zijn native speakers die als geen ander de mentaliteit van onze klanten kennen. Je moest eens horen – en zien - hoe onze Flavio belt met een klant uit Napoli! Op die manier wordt een band gesmeed met de klanten. Dat is toch fantastisch, hé.
TVH heeft ook eigen telefoonnummers in het buitenland: bijvoorbeeld een Fransman die naar hier belt, vormt een Frans nummer, wordt verbonden met een Franse receptioniste en doorgeschakeld naar een Franse commerciële medewerker. Zijn bestelling wordt vanuit Frankrijk verstuurd en hij ontvangt zelfs een Franse factuur. In principe zou de klant zelfs niet moeten weten dat hij met België zakendoet. We maken er geen geheim van, maar de klanten voelen het niet en daarom aanvaarden ze het. Omgekeerd moeten wij ook veel inspanningen doen om onze medewerkers met een totaal andere cultuur op diverse vlakken op te leiden en zich bij TVH goed te laten voelen.

Via de website bieden jullie het 'Quick Price System' aan. Wat is dit precies?

Dat is voor ons de toekomst! Hierin zit de lijst met 7 miljoen referenties van onderdelen om te verkopen. Omdat we wereldwijd werken hebben we dankzij deze permanente on line verbinding het probleem van de uurverschillen tot een voordeel gemaakt. Via het 'Quick Price System' kan het TVH-cliënteel on line informatie opvragen en de beschikbaarheid van benodigde onderdelen nagaan.
Het specifieke aan dit systeem is dat wij de connectie met de klant maken. Het is geen e-mail; wel kan de klant onze computergegevens raadplegen. Dat wil zeggen: de klanten die wij - na overleg - toegang hebben verleend en die hun gepersonaliseerde Key Code kregen.
In geval van misbruik of wanbetaling kan die toegang ook weer teniet worden gedaan.
Vandaag wordt reeds een kleine 20% omzet via e-commerce gerealiseerd. We staan zelf een beetje versteld van dit fenomeen, dat ons bovendien een gigantische voordeel biedt. We zouden er willen toe komen dat de klant zelf de onderdelen gaat opzoeken als hij de referenties niet kent. In het Quick Price System zit de volledige lijst, met referentienummer en een foto van elk onderdeel. De klant kan zelf de selectie uitvoeren op basis van type heftruck, serienummer, enz.. Op die manier moeten wij dat werk niet doen en aangezien de klant het zelf gedaan heeft, is de foutenlast voor ons ook veel lager.
U begrijpt wel dat het geen sinecure was om zo'n systeem op poten te zetten. Het neemt zeer veel capaciteit van de computer in beslag en er is een enorme evolutie qua types en merken, zodat de lijst constant bijgewerkt moet worden. Bovendien zal het u niet verbazen dat wij niet de beste vrienden zijn van de fabrikanten. Wij nemen eigenlijk hun business over. Wij krijgen geen informatie van hen, maar moeten alles zelf opzoeken en opbouwen. Een groot deel van onze energie gaat daarnaar.

www.tvh.be: de website is opgemaakt in 18 verschillende talen



Zijn er fabrikanten die zelf zo'n systeem hebben?

Velen zijn ermee gestart, maar de meeste zijn ondertussen reeds gestopt. Degene die nog draaien, lopen niet goed en geven zelfs toe dat het niet lukt. Bovendien hebben fabrikanten niet die neutraliteit die TVH biedt. Ze zijn altijd merkgebonden.

In dit verband onderstrepen wij nogmaals dat iets dergelijks bijna niet kan worden opgebouwd met kapitaal alleen. Het is dankzij onze jarenlange ervaring, kennis en stock dat het ons lukt. Dat wil niet zeggen dat we hier op onze lauweren kunnen rusten. We hebben wel een grote voorsprong, maar moeten zelf ook voortdurend bijblijven en verder opbouwen.
Ook hier komt weeral het belang van permanente opleidingen naar voren.

Elk jaar komen er netto zo'n 100 werknemers bij. Vinden jullie nog genoeg personeel en op welke manier worden die vacatures ingevuld?

Een van de eerste stappen die we in dit verband hebben ondernomen, is de naambekendheid van Thermote & Vanhalst verhogen op de arbeidsmarkt. In eerste instantie door de interim-kantoren bij het wervingsproces te betrekken, daarna selectiebureaus, sporadisch worden personeelsadvertenties geplaatst. De voornaamste manier om personeel aan te trekken, hebben we hier nog niet aangehaald, namelijk de mond-aan-mond reclame van onze eigen mensen. Zij vertellen hoe graag ze bij TVH werken en daardoor ontvangen we vaak spontane sollicitaties van hun familie en kennissen. Dit is een positieve trend.

Maar het meest doeltreffend blijkt op scholen te gaan rekruteren.

Maar dat doet toch iedereen?

Veel hangt af van de manier waarop je naar de scholen toe gaat. Tot voor twee jaar hadden wij bijvoorbeeld geen stagiairs; ondertussen lopen hier een twintigtal studenten stage. Wat doen we met die stagiairs? Hier komen we bij het competentiebeheer. In plaats van onze stagiairs louter klassement of routineopdrachten toe te vertrouwen, proberen we met hen een win-win relatie op te bouwen. Dat wil zeggen dat iemand hier tijdens z'n acht weken stage de mogelijkheid krijgt om een project uit te werken. Een uitdaging waar zij veel voldoening kunnen uithalen en die voor ons ook een meerwaarde biedt. Het is aan de stagiair om zich in het been vast te bijten!

Is dit in alle afdelingen - ook de technische - mogelijk?

Zeker. Eén concreet voorbeeld: De stagiairs van de Provinciale Technische Hogeschool hebben het op zich genomen om mee te werken aan het technisch opleidingspakket van verkopers. Die verkopers zijn wel communicatief, taalkundig en computervaardig, maar niet echt technisch aangelegd. De stagiairs zijn erin geslaagd om die technische aspecten te visualiseren door middel van indrukwekkende beweeglijke beelden die toelaten om verder te kijken in de cabine of onder de motorkap. Deze CD-rom zullen we blijven gebruiken om nieuwe verkopers op te leiden en de studenten kunnen terecht trots zijn op hun stage. Hetzelfde geldt evengoed voor stagiairs op andere afdelingen.

U haalde al aan dat er veel aandacht wordt besteed aan opleiding van het personeel.

De sales groep krijgt momenteel dagelijks twee uur technische vorming. Deze technische opleidingen worden hier steevast door eigen ervaren medewerkers opgestart en gecoördineerd omdat ze zo specifiek zijn. Bovendien is het belangrijk rekening te houden met het feit dat je bij commerciële mensen niet te diep mag gaan op technisch vlak, maar wel voldoende bijbrengt om de technische vragen van de klant te kunnen behandelen of de correcte informatie te kunnen doorgeven aan de technische dienst. Vergeet niet dat onze klanten meestal wel heel technisch zijn.

Naast technische opleidingen geven we nog opleiding in informatica, taal, management, veiligheid, milieu. Op die manier verruimen we niet alleen ons imago, maar ook ons netwerk. Opleiding- en selectie-instanties kennen ons, en ook collega's cursisten maken informatie-uitwisseling mogelijk.

Komen de nieuwe medewerkers van andere bedrijven of zijn het pas afgestudeerden?

Op dat vlak voeren wij geen agressieve politiek. Het is niet omdat we echt mensen nodig hebben, dat we ze bij iemand anders gaan halen. Als groeibedrijf is continuïteit heel belangrijk. De technische opleiding in deze nichemarkt duurt minstens een jaar. Daarna worden de mensen nog eens opgeleid in produkten om de specialiteiten bij te brengen. Als zo'n medewerker ons na twee jaar zou verlaten, verliezen we niet alleen die kennis, maar moeten we er - gezien de evolutie van het bedrijf - twéé nieuwe zoeken. We zorgen dus voor promotie van TVH, en voor een goede inburgering in het onderwijsveld. Het gebeurt wel dat iemand hier de introductiedagen meemaakt en dan ergens anders gaat werken. Als die persoon later terugkomt om toch bij TVH te werken, dan heeft hij een bewuste keuze gemaakt. Op die manier is er meer kans dat de continuïteit wordt gegarandeerd.
In deze optiek recruteren wij ook mensen die al boven de 40 zijn. Ze hebben ervaring en hebben nog uitzicht op een lange loopbaan. Als ze uitgekeken zijn op hun vorige werk, worden ze hier soms de meest enthousiaste krachten.

Uw personeel is uw grootste kapitaal. Hoe probeert TVH het verloop van personeel tot een minimum te beperken?

Het verloop is hier minimaal. Dat heeft alles te maken met de sfeer, de mentaliteit, de hele organisatie eigenlijk. Problemen kunnen gemakkelijk uitgesproken worden. Het start altijd bovenaan: staat de directie open voor haar mensen of niet? Er wordt hier niet enkel geluisterd naar de klanten, maar eveneens naar de medewerkers.

Staat TVH open voor kwetsbare groepen op de arbeidsmarkt?

De niet meer zo jonge werknemers hebben we net vermeld. We hebben ook een aantal laaggeschoolden en minderbegaafden in dienst. Het is uiteraard geen wervingscriterium, maar als ze hun werk goed doen is er geen probleem. Uiteindelijk hebben we allerlei mensen in huis: intellectuelen en mensen die de handen uit de mouwen kunnen steken. Dat verschil is niet belangrijk voor ons; ze zijn allemaal onze medewerkers.

Verder hebben we deeltijds leren en leercontracten. We hebben iemand met de Wit-Russische nationaliteit die hier via een hulporganisatie binnengekomen is. De man doet z'n werk prima. Soms worden mindervalide mensen hier geplaatst. We zijn sociaal, maar er moet ook een win-factor aan verbonden zijn. Er wordt voor iedereen een selectieprocedure aan gekoppeld. Voordeel is ook dat dergelijke mensen meestal heel dankbaar zijn. Sommige fysiek gehandicapten komen ook bij onze klanten en de reacties zijn steeds positief.

Schakelen jullie, zoals wel meer bedrijven in de streek, ook Noordfransen in?

Zeker. Vooral in de logistieke afdelingen zijn ongeveer de helft Fransen. Het is meestal losse arbeid. Met alle respect voor het Franse onderwijs, zien we toch duidelijk een verschil in niveau. De selectieproeven moeten voor Fransen aangepast worden, omdat ze anders opgeleid zijn. Dat wil

niet zeggen slechter of beter, maar anders. De verantwoordelijken van de logistiek zijn trouwens vaak dergelijke medewerkers die in de loop der jaren tot een hoger niveau opgeklommen zijn. Iedereen met capaciteiten en 'entrepreneurship' krijgt bij ons dezelfde kansen.

Over hoeveel mensen spreken we dan?

Op de 523 vaste personeelsleden zijn er toch een honderdtal Fransen, waarvan een vijftigtal losse arbeiders. Daarnaast hebben we nog zeker twintig andere nationaliteiten in huis.

Verwachten jullie zo'n sterke groei te kunnen aanhouden?

We steken daar elke avond een kaarsje voor aan! (lacht) We moeten echter in de eerste plaats proberen te consolideren en te optimaliseren. En er kan nog altijd een beetje bij, hé. We hopen natuurlijk dat die omzet zal blijven groeien. Dit jaar zullen we er in elk geval weer in geslaagd zijn, maar die forse stijging van de laatste tien jaar kan uiteraard niet aanhouden.

Voelen jullie iets van de huidige economische recessie?

Aangezien 70% van de omzet wordt gerealiseerd in de afdeling onderdelen, die gebruikt worden voor reparaties, hebben wij zeer weinig te lijden onder de conjunctuur. In goede tijden zal eerder geïnvesteerd worden in nieuwe machines.
Ook de verhuur van vorkheftrucks is een groeiende markt. Zowel op korte als lange termijn. In plaats van een heftruck aan te kopen, huren vooral grote bedrijven op lange termijn en sluiten een contract met ons af voor een aantal jaar. Wij leveren de gewenste heftruck, doen al het onderhoud en de herstellingen, zodat de klant zich nergens moet van aantrekken. De klant kent op die manier exact het budget. Kleine bedrijven huren eerder op korte termijn in piekperiodes. Ook dan zullen wij een heftruck bezorgen uitgerust naar wens van de klant.

Een minder gunstige conjunctuur is dus eerder een voordeel voor jullie?

Een aanhoudende recessie zou toch ook niet goed zijn. Maar op dit ogenblik zal men niet gauw investeren, maar eerder herstellen. Het is vooral een voordeel dat we geen echte pieken in onze activiteit hebben ten gevolge van de conjunctuur.

Thermote & Vanhalst gaat uitbreiden.

Het huidige terrein is gegroeid rond de huizen van de oprichters, Paul Vanhalst en zijn schoolvriend Paul Thermote. Als 14-jarige jongens moesten ze al meehelpen met hun ouders die vlasboeren waren. Na z'n uren was Paul Vanhalst verkoper bij iemand die op kleine schaal in heftrucks deed. Ondertussen zat Paul Thermote in de landbouwmachines. Toen ze terug in contact kwamen, is het

Het nieuwe gebouw van Thermote & Vanhalst langs de E17 in Waregem

idee ontstaan om samen een vorkheftruckbedrijf te starten. Paul Vanhalst was de commerciële man, Paul Thermote deed de technische kant. Ze vormden een ideale combinatie.
Ze zijn gestart met één heftruck en één kleine opslagplaats. Het bedrijf is daar stelselmatig rond gebouwd met als gevolg dat het hier nu uit z'n voegen barst. We hebben nu al verscheidene loodsen op andere lokaties. Door de beperkte oppervlakte kunnen we de verschillende afdelingen niet meer zo goed structureren. Daarom gaan we met de hoofdactiviteit van het bedrijf en met de leiding verhuizen naar Waregem.

Waarom kiest u voor Waregem?

We hebben er niet speciaal naar gezocht, er werd ons een relatief nieuw bedrijvencomplex van 60.000 m² aangeboden. Het is ideaal gelegen langs de E17. Onze naam staat al op het gebouw en we krijgen enorm veel reacties van mensen die het hebben gezien langs de autosnelweg. Er passeren dan ook 30.000 auto's per dag.
Het is groot en mooi met een functionele indeling en er zijn betere organisatiemogelijkheden.

Waregem is niet zo ver van Gullegem, en we zouden zeker niet verder mogen verhuizen, anders zouden we misschien een deel van ons voornaamste kapitaal, namelijk de mensen, verliezen. In België vindt men het heel belangrijk om dicht bij huis te kunnen werken. Het is al twee jaar bekend dat TVH zal verhuizen. Als er mensen zijn die om die reden afhaken, gebeurt het dus geleidelijk.

Andersom zullen we onze mensen in het nieuwe complex veel meer kunnen aanbieden dan hier. De werkomstandigheden zullen zeker verbeteren. Voor veel medewerkers zal de nieuwe locatie trouwens dichter liggen en gemakkelijker bereikbaar zijn.

In Gullegem komt dan de overstock van de onderdelen en de recuperatieonderdelen. Er komt ook een nieuwe activiteit, bijvoorbeeld het 'rebuilden' van onderdelen of iets dergelijks.

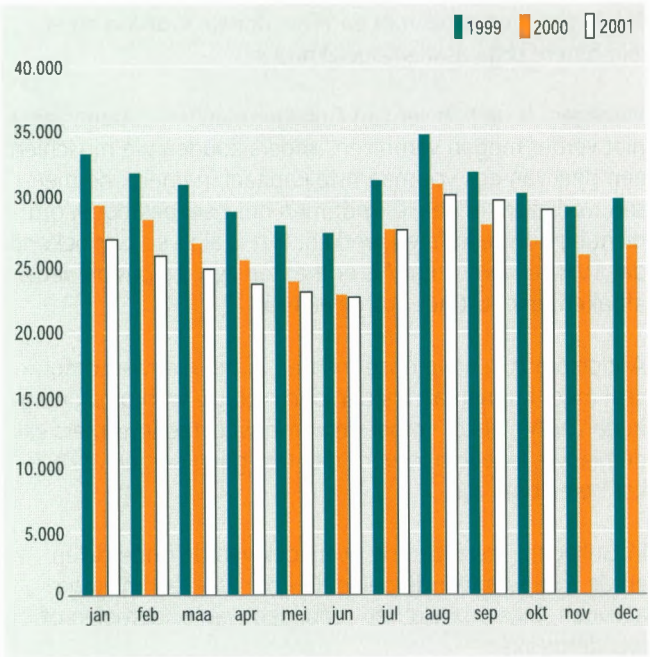
Het verloop van de sociaal-economische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen[1]

Nele Depestel
Stafmedewerker GOM - West-Vlaanderen

Werkloosheid (bron: VDAB, RVA)

Eind oktober 2001 telde de provincie West-Vlaanderen 29.107 werklozen[2] ***(zie figuur 1).*** Ten opzichte van oktober 2000 is dit een toename met 8,9%. Het is de tweede maand op rij dat de werkloosheid stijgt op jaarbasis. Figuur 1 toont dat in de maanden daarvoor het tempo van de relatieve afnames op jaarbasis al geleidelijk vertraagde.
In het Vlaamse Gewest stellen we dezelfde trend vast. De relatieve toename in oktober was wel groter (+ 10,5%) dan in West-Vlaanderen.
In alle West-Vlaamse arrondissementen nam de werkloosheid in oktober 2001 toe op jaarbasis. De toename was het grootst in de Westhoekarrondissementen Diksmuide (+ 17,5%), Ieper (+ 15,9%) en Veurne (+ 14,2%).
De arrondissementen Oostende en Roeselare volgen met een toename van respectievelijk 10,0% en 9,0%.

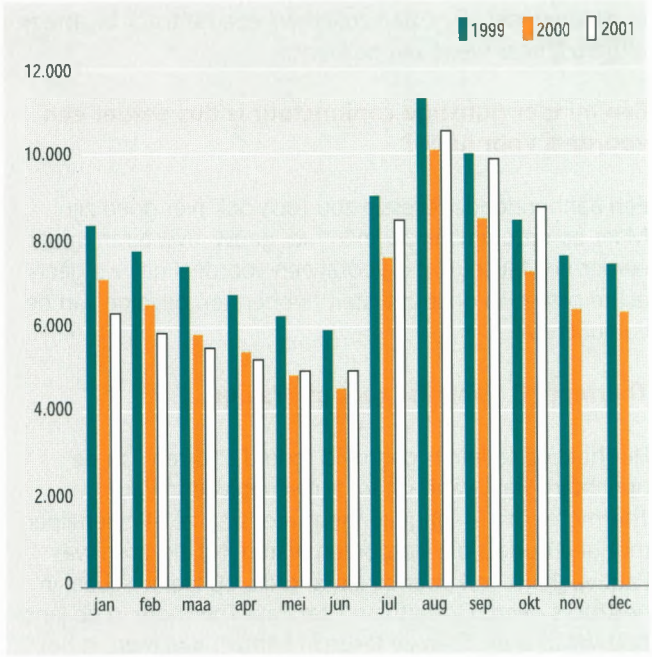
Figuur 1
Evolutie van het aantal niet-werkende werkzoekenden in West-Vlaanderen



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

De kleinste – doch aanzienlijke - toenames zien we in de arrondissementen Kortrijk (+ 6,8%), Brugge (+ 6,3%) en Tielt (+ 4,4%). Over de volledige periode januari tot en met oktober zien we nog in alle arrondissementen, met uitzondering van een lichte stijging in het arrondissement Roeselare, een afname van de werkloosheid op jaarbasis.
Wanneer we de werkloosheid in West-Vlaanderen naar geslacht bekijken, stellen we vast dat de relatieve toename van de werkloosheid zich voor het grootste deel situeert bij de mannelijke werklozen. De toename op jaarbasis bedroeg in oktober bij de mannen 1.724 personen of 15,5%, bij de vrouwen was er een relatieve toename van 4,2% (649 personen).
Ook voor de jeugdwerklozen evolueerde de toestand niet goed ***(zie figuur 2)***. Niet alleen hun aantal steeg in oktober op jaarbasis (+ 20,4%), ook hun aandeel in de totale werkloosheid nam toe van 27,2% in oktober 2000 naar 30,1% in 2001.
Het aantal niet-werkende werkzoekenden ouder dan 50 jaar bedroeg eind oktober van dit jaar 2.390 personen in West-Vlaanderen. Naast deze groep werklozen is er echter nog een veel grotere groep oudere werklozen die niet ingeschreven zijn als werkzoekend en dus ook niet tot de "niet-werkende werkzoekenden" behoren. De gegevens van deze groep werklozen zijn beschikbaar tot en met september 2001. Toen bedroeg hun aantal 15.231 personen. ***Figuur 3*** toont de evolutie van beide groepen werklozen sedert begin 1995. Afgezien van de terugval in 1996, als gevolg van administratieve wijzigingen[3], bleef het aantal niet-werkende werkzoekenden ouder dan 50 jaar in de tweede helft van de jaren negentig nagenoeg constant (onderste curve). Het aantal oudere werklozen die niet meer werkzoekend zijn steeg daarentegen bijna onafgebroken (bovenste curve).

Figuur 2
Evolutie van het aantal niet-werkende werkzoekenden jonger dan 25 jaar in West-Vlaanderen



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

Figuur 3
Evolutie aantal niet-werkende werkzoekenden van minstens 50 jaar en uitgeschreven oudere werklozen in West-Vlaanderen

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

Werkaanbiedingen (bron: VDAB)

In oktober 2001 ontving de VDAB 3.960 werkaanbiedingen waarvan 2.359 vacatures (bijna 60%) via de 'jobmanager', een systeem waarbij werkgevers zelf hun vacatures kunnen registreren via internet-technologie. Wetende dat interimvacatures het overgrote deel uitmaken in de jobmanager is het opmerkelijk dat 1.320 vacatures - of 56% van het totaal aantal vacatures ontvangen via de jobmanager - afkomstig zijn uit de arrondissementen Kortrijk, Roeselare en Tielt, waar de interimsector sterk is uitgebouwd.
Ten opzichte van oktober 2000 steeg het aantal ontvangen vacatures bij de VDAB met 21,2%, wat positief is. De toename op jaarbasis situeert zich integraal bij de vacatures die de VDAB ontvangt via de jobmanager.
Het aantal lopende werkaanbiedingen bedroeg eind oktober van dit jaar 5.273 eenheden of 6,2% minder dan eind oktober 2000. Ook in de vorige maanden van 2001 daalde het aantal openstaande vacatures op jaarbasis, zij het veel sterker. Dit heeft echter te maken met het feit dat vanaf september 2000 interimvacatures nog slechts 14 dagen openstaan (verlengbaar met maximum 14 dagen), waar dit vroeger onbeperkt was. Aangezien deze administratieve wijziging ondertussen reeds een jaar achter de rug is, zal het vanaf de volgende maanden opnieuw mogelijk zijn de evolutie van de lopende werkaanbiedingen op jaarbasis op te volgen.

Tijdelijke werkloosheid (bron: RVA)

In september laatsleden bedroeg het gemiddeld aantal tijdelijke werklozen in West-Vlaanderen 5.755 personen[4]. Dit is gevoelig meer dan in september 2000 (+61,3%). Ook in de vorige maanden van 2001 stelden we een toename op jaarbasis vast, maar minder hoog dan in september. In totaal lag het gemiddeld aantal tijdelijke werklozen in 2001 zo'n 15,8% hoger dan in dezelfde periode van 2000.
Wanneer we de gegevens met betrekking tot de tijdelijke werkloosheid analyseren per arrondissement van West-Vlaanderen zien we dat de toename van de tijdelijke werkloosheid op jaarbasis in het derde kwartaal van 2001 het grootst was in de arrondissementen waar de industrie relatief sterker aanwezig is: Kortrijk (+ 52,9%), Roeselare (+ 48,8%) en Tielt (+41,9%). In de kustarrondissementen Oostende (+ 7,5%) en Veurne (+ 15,6%) was de relatieve toename van de tijdelijke werkloosheid het kleinst. De toename in West-Vlaanderen als geheel bedroeg in het derde kwartaal 33,7%.
Nog een andere vaststelling toont dat de industrialiseringsgraad een rol speelt in de omvang van de tijdelijke werkloosheid. De arrondissementen Kortrijk, Roeselare en Tielt hadden in september samen een aandeel van 50,4% in het gemiddeld aantal tijdelijke werklozen van West-Vlaanderen. Het aandeel van deze drie arrondissementen in het aantal niet-werkende werkzoekenden bedroeg in dezelfde maand 39,6%.

Bouwvergunningen (bron: NIS)

In augustus 2001 werd in West-Vlaanderen de bouw van 614 woningen[5] vergund. Dit was 14% minder dan in augustus 2000. Ook in juni en juli lag het aantal bouwvergunningen lager op jaarbasis.
Over de periode januari tot en met augustus ligt het aantal afgeleverde vergunningen even hoog in 2001 als in 2000, door de sterke toenames op jaarbasis in het eerste kwartaal van 2001.

Omzet (bron: NIS)

De grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen[6] realiseerden in juli van dit jaar een omzet van 151,0 miljard BEF ***(zie figuur 4)***. De omzet steeg met 8,2% ten opzichte van juli 2000. Op jaarbasis steeg de omzet, met uitzondering van een minieme daling in de maand mei, ook in alle voorgaande maanden van 2001. In totaal lag de omzet van januari tot en met juli dit jaar 4,9% hoger dan in dezelfde periode van 2000. Gecorrigeerd voor inflatie[7] is dit nog 2,3%.

Investeringen (bron: NIS)

In juli 2001 investeerden de grote ondernemingen met zetel in West-Vlaanderen[8] een bedrag van 5,0 miljard BEF. In juli lagen de investeringen - voor het eerst in 2001 - hoger op jaarbasis (+4,2%). Over de volledige periode van

januari tot en met juli is het investeringsbedrag van de West-Vlaamse ondernemingen in 2001 wel nog steeds 6,1% lager dan in dezelfde periode van 2000.

Faillissementen (bron: NIS)

In augustus 2001 waren er in West-Vlaanderen 23 faillissementen. Dat zijn er heel wat minder dan in augustus 2000 (35 faillissementen). Over de periode januari tot en met augustus 2001 waren er 3,3% minder faillissementen dan in dezelfde periode van 2000.
Een bedenking bij deze weliswaar positieve evolutie is dat het aantal faillissementen geen exact beeld geeft van de economische impact ervan. Het aantal tewerkstellingsplaatsen die door de falingen verloren gaan zijn hiervoor een betere indicatie. We beschikken echter niet over dergelijke gegevens op provinciaal niveau.

Uitvoer (bron: NBB)

De recentste gegevens over de uitvoer van West-Vlaanderen dateren van juni 2001. In die maand lag de waarde van de uitvoer 6,3% hoger dan in dezelfde maand van 2000. In het volledige tweede kwartaal bedroeg de stijging van de uitvoerwaarde 3,7%, in het eerste kwartaal van 2001 was dit nog 10,9%.

Personenwagens (bron: FEBIAC)

In oktober 2001 werden in West-Vlaanderen 2.186 nieuwe personenwagens ingeschreven. Dat zijn er 6,4% meer dan in oktober 2000. Na de forse afnames op jaarbasis in de eerte vijf maanden van 2001, lijkt het aantal inschrijvingen vanaf juni weer toe te nemen op jaarbasis **(zie figuur 5)**. Globaal werden in de periode van januari tot en met oktober van 2001 nog steeds 7,0% minder nieuwe personenwagens ingeschreven dan in dezelfde periode van 2000.

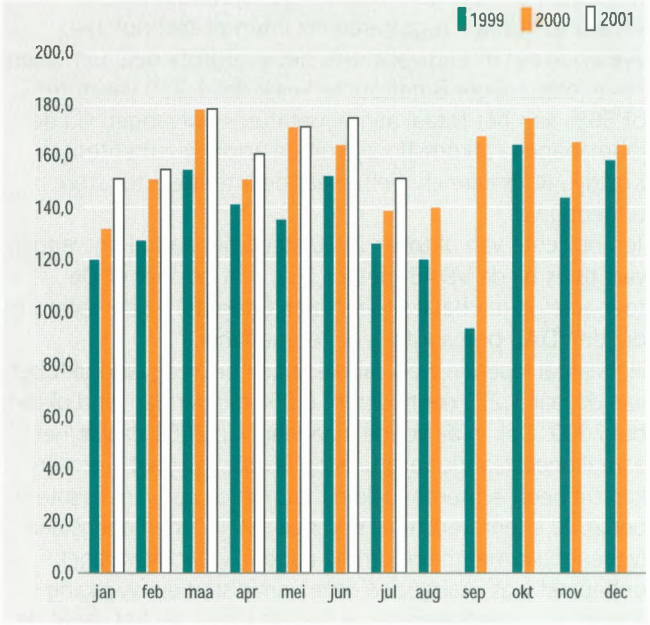
Conjunctuurindicator van de Nationale Bank (bron: NBB)

In het vorig conjunctuuroverzicht bleek de vrije val van de brutowaarden van de synthetische curve[9] voor West-Vlaanderen enigszins gestopt en vroegen we ons af of dit voor een kentering in de negatieve trend zou zorgen of dat dit enkel een adempauze was in de verdere afname. We stelden ons toen tevens de vraag welke invloed de recente aanslagen in de VS zouden hebben op het vertrouwen van de West-Vlaamse ondernemers.
De recentste waarden van de bruto-conjunctuurcurve geven aan dat het vertrouwen van de ondernemers duidelijk een deuk heeft gekregen. In september bereikte de bruto-conjunctuurcurve een waarde van –19,2. De conjunctuurbarometer komt hiermee op het laagste peil sinds eind 1995-begin 1996 ***(zie figuur 6)***. De afgevlakte curve, die met enkele maanden vertraging berekend wordt, zet aldus zijn negatieve trend verder.
Ook de brutowaarde van de industrie daalde in september. Enkel in de handel en de bouw steeg de recentste brutowaarde. De afgevlakte curve van de bouw kent bovendien, als enige deelcurve, een stijgende trend. De brutowaarde van de dienstverlening aan bedrijven – een curve die niet opgenomen is in de synthetische curve – daalde in september en de trend van de afgevlakte curve is negatief.

Figuur 4
Evolutie van de omzet van de grote bedrijven in West-Vlaanderen, in miljard BEF*

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

Figuur 5
Evolutie van de inschrijvingen van nieuwe personenwagens in West-Vlaanderen



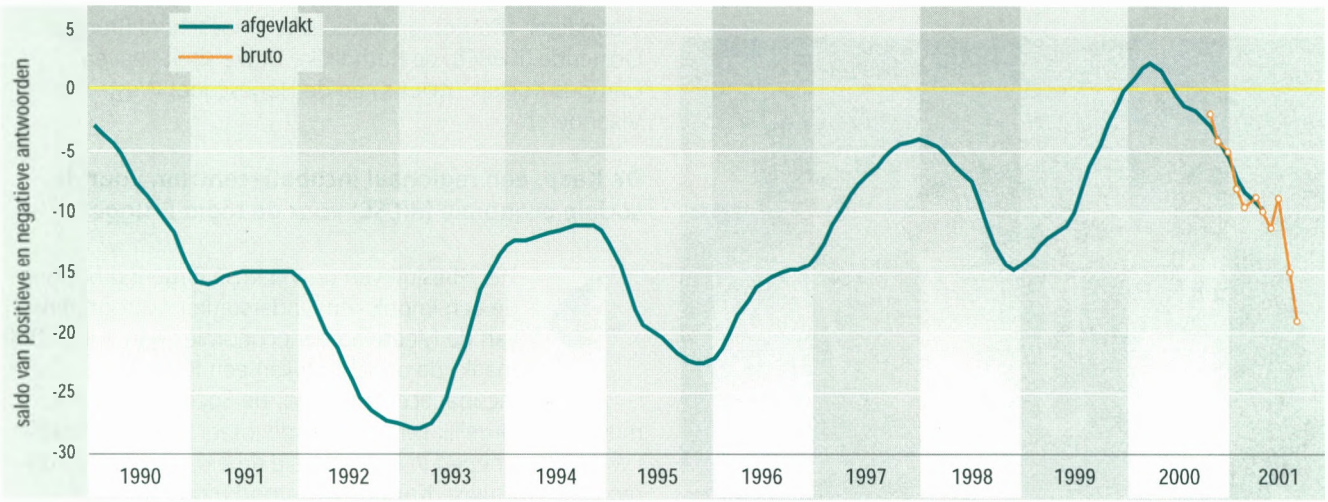
Bron: FEBIAC, Grafische verwerking: GOM - West-Vlaanderen

Besluit

Uit wat voorafging blijkt dat de conjunctuur in West-Vlaanderen verder verslechtert. De conjunctuurbarometer daalde fors in september en oktober en bereikte de laagste waarde sedert vijf jaar. Ook de diverse sociaal-economische indicatoren geven geen positieve signalen. De werkloosheid kende in september en oktober 2001 voor het eerst in lange tijd een toename op jaarbasis. In de maanden daarvoor zagen we de daling op jaarbasis geleidelijk vertragen. Ook de jongeren voelen de verzwakking: de jeugdwerkloosheid in West-Vlaanderen neemt al sedert mei 2001 toe op jaarbasis; de jeugdwerklozen maken ruim 30% uit van het totaal aantal niet-werkende werkzoekenden. De VDAB ontving in oktober 2001 weliswaar ruim 20% meer werkaanbiedingen dan in oktober 2000, maar de toename komt hoofdzakelijk door een stijging van de interimvacatures. De tijdelijke werkloosheid steeg in september van dit jaar met meer dan de helft op jaarbasis.Het aantal afgeleverde bouwvergunningen in West-Vlaanderen lag in de periode van januari tot en met augustus van dit jaar even hoog als in dezelfde periode van 2000. In juli 2001 lagen zowel het omzet- als investeringscijfer van de West-Vlaamse ondernemingen hoger dan in juli 2000. Gecorrigeerd voor inflatie is de omzetstijging echter zeer klein en de investeringen lagen in alle voorgaande maanden van 2001 lager op jaarbasis. De uitvoer van West-Vlaanderen steeg weliswaar op jaarbasis in de eerste twee kwartalen van 2001, maar we merken dat het tempo van de stijgingen afneemt. Het aantal inschrijvingen van nieuwe personenwagens nam op jaarbasis in oktober 2001 en in de maanden juni tot en met augustus toe.
Over de eerste tien maanden van 2001 ligt het aantal inschrijvingen wel nog steeds 7% lager dan in dezelfde periode van 2000.

1 Opmaak november 2001
2 Onder werklozen wordt verstaan: het aantal niet-werkende werkzoekenden. Zij vertegenwoordigen het bij de VDAB ingeschreven arbeidsmarktpotentieel. In deze groep zijn onder meer de schoolverlaters, de vrij ingeschrevenen en een zeer diverse restgroep (met daarin de tijdelijk geschorsten) opgenomen. Een nadeel is wel dat de oudere werklozen met vrijstelling van inschrijving als werkzoekend (50 jaar of ouder) niet zijn opgenomen.
3 Begin 1996 versoepelde de uitschrijving van oudere werklozen. Vanaf begin 1996 kan elke werkloze ouder dan 50 jaar en minstens 1 jaar werkloos vrijstelling van inschrijving als werkzoekende bekomen. Daarvoor bedroeg de leeftijdsgrens 55 jaar en meer (of 50 jaar en meer met verminderde arbeidsgeschiktheid).
4 Er zijn twee statistieken beschikbaar met betrekking tot de tijdelijke werkloosheid. Ten eerste het aantal fysieke eenheden van de tijdelijke werkloosheid, wat overeenkomt met het aantal betalingen per maand of het aantal tijdelijke werklozen, ongeacht de duur van de tijdelijke werkloosheid. De tweede statistiek is het gemiddeld aantal van de tijdelijke werkloosheid, dat een betere indicator is voor de omvang van de tijdelijke werkloosheid, aangezien het aantal vergoedbare dagen van tijdelijke werkloosheid in verhouding gebracht wordt tot het aantal potentiële arbeidsdagen in de betrokken maand. In dit conjunctuuroverzicht wordt de tweede statistiek geanalyseerd. Deze cijfers mogen niet gebruikt worden als indicatie van de werklozen, omdat het gaat om personen die nog steeds door een arbeidscontract gebonden zijn, maar om tijdelijke redenen geen werk hebben. De voornaamste oorzaak van tijdelijke werkloosheid is van economische aard, maar ook weersomstandigheden, jaarlijks verlof voor beginnende werknemers, overmacht, technische stoornis of stakingen kunnen een oorzaak zijn.
5 Vergunde woningen in woongebouwen en in niet-woongebouwen.
6 Het feit dat de registratie gebeurt naar vestiging van de hoofdzetel betekent dat men niet noodzakelijk de economische activiteit in het betrokken arrondissement meet. Dit nadeel wordt afgezwakt doordat het hier over een evolutie doorheen de tijd gaat. Maandelijkse procentuele veranderingen zijn dan belangrijker dan absolute gegevens. Een tweede nadeel is dat enkel bedrijven met een omzet van 20 miljoen fr. of meer aangifte doen op maandbasis. Het kan zijn dat een bedrijf nu eens wel en dan weer niet beantwoordt aan dit criterium. Om dit nadeel te ondervangen is het aangewezen op provinciaal niveau te werken. 'Toetreders' en 'uittreders' vallen dan minder op en kunnen elkaar meer compenseren dan als men werkt op het arrondissementele niveau.
7 Aan de hand van het indexcijfer der consumptieprijzen.
8 Zie voetnoot 6.
9 De constructie van de indicator van de Nationale Bank verloopt als volgt: er wordt maandelijks een enquêteformulier aan bedrijfsleiders verzonden. Daarin gaat men na hoe het gesteld is met een aantal facetten van de activiteit, de vraag en de vooruitzichten. Er zijn drie antwoordmogelijkheden: stijgend (positief), gelijkblijvend of dalend (negatief). De indicator is het saldo van de positieve en de negatieve antwoorden op deze vragen, en dit voor alle ondervraagden. In tegenstelling tot de nationale indicator worden de antwoorden per provincie niet gewogen. De maandelijkse resultaten van de enquête worden op een grafiek uitgezet. De curve wordt afgevlakt. Zo kan men de trend gemakkelijker onderkennen.

Figuur 6
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen, 1990-2001



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

Deceuninck behaalt voor de derde keer ISO 9001 certificaat

Deceuninck is een geïntegreerde groep van wereldformaat, gespecialiseerd in compoundering, ontwerp, ontwikkeling en extrusie van kunststofsystemen en -profielen voor de bouwindustrie en de recyclage daarvan. Het bedrijf is actief in 32 landen, beschikt over 20 filialen (productie en/of verkoop) en telt wereldwijd 1.686 medewerkers, waarvan ongeveer 540 in Hooglede-Gits. Deceuninck is nummer drie in zijn sector wereldwijd en realiseerde een geconsolideerde omzet van 339,6 miljoen euro in 2000.

Voor de derde keer mocht Deceuninck N.V. het kwaliteitscertificaat ISO 9001 in ontvangst nemen.
Deceuninck heeft de vernieuwing van de ISO 9001-norm, editie 2000, aangegrepen om het kwaliteitssysteem voor de groep en voor de vestiging Gits volledig te herwerken conform de bedrijfsprocessen. Tegelijkertijd werd het kwaliteitssysteem geïntegreerd in een bedrijfsomvattend beheerssysteem, het Business Control System (BCS).
Duurzaam ondernemen is de sleutel tot de groei van Deceuninck. "Geïntegreerde kwaliteitszorg is de kwaliteit verzorgen vanaf de verwerving van de grondstoffen tot en met de levering en de service naar de klanten", aldus Clement De Meersman, CEO van Deceuninck.

Deceuninck mag eveneens uitpakken met de presigieuze E-Trends Award 2001 voor de vernieuwende wijze waarop internet geïntegreerd wordt in haar organisatie. Deceuninck werd bekroond omwille van zijn SynergeBuild project, waarbij de toeleveringsketen efficiënter georganiseerd wordt. Deceuninck wil immers zijn volledige supply chain automatiseren en oplossingen bieden op alle niveau's: van de PVC-extrusie in de fabriek zelf, via de ramen- en deurconstructie bij de directe klanten, tot de installatie bij de consument thuis. Dit project is een strategisch initiatief en kadert in de upgrading van de serviceverlening naar klanten en eindgebruikers.

" Aangezien de zorg voor de klant elementair is, willen wij op een consistente manier geïntegreerde kwaliteit leveren", dat zegt Clement De Meersman, Gedelegeerd Bestuurder Deceuninck (op de foto tweede van links).

Naar aanleiding van een onderzoek van WES naar het aanbod en de kwaliteit van het Hoger Onderwijs in West-Vlaanderen, lanceerde de provincie **een campagne die de slogan "In West-Vlaanderen studeren blijft inspireren" meekreeg.** Om meer West-Vlaamse studenten aan te zetten tot hogere studies in eigen streek sprak de provincie niemand minder dan auteur Herman Brusselmans aan. Hij schreef speciaal voor West-Vlaanderen een half voltooid gedicht. In een bioscoopspot en via Boomerangkaarten werd aan (toekomstige) studenten gevraagd om het af te werken. De winnaar zal op de website **www.studerenkaninspireren.be** worden bekendgemaakt. De campagne, die 1,8 miljoen BEF kostte, is een initiatief van het provinciebestuur van West-Vlaanderen in samenwerking met de Katholieke Hogeschool Zuid-West-Vlaanderen (Katho), de Katholieke Hogeschool Brugge-Oostende (KHBO), de Katholieke Universiteit Leuven Campus Kortrijk (KULAK) en de Hogeschool West-Vlaanderen.

De Kaap: een regionaal incubatiecentrum voor de sociale economie (RICSE) voor de regio Brugge

Het "Besluit van de Vlaamse Regering houdende een Impuls- en Ondersteuningsprogramma van de Meerwaardeneconomie" van 1 juli 2000 maakt de oprichting van een Regionaal Incubatiecentrum voor de Sociale Economie mogelijk. Dergelijk centrum wil de integratie van sociaal kwetsbare groepen in het normale arbeidscircuit bevorderen. Het Kortrijkse **Kanaal 127** stond model voor dit

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

U wil toch ook op de hoogte blijven?

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

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

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

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

Naam: .....

Firma: .....

Adres: .....

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

Telefoonnummer: ..... **E-mail:** .....

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

Datum: ☐☐ ☐☐ ☐☐ **Handtekening:** _____

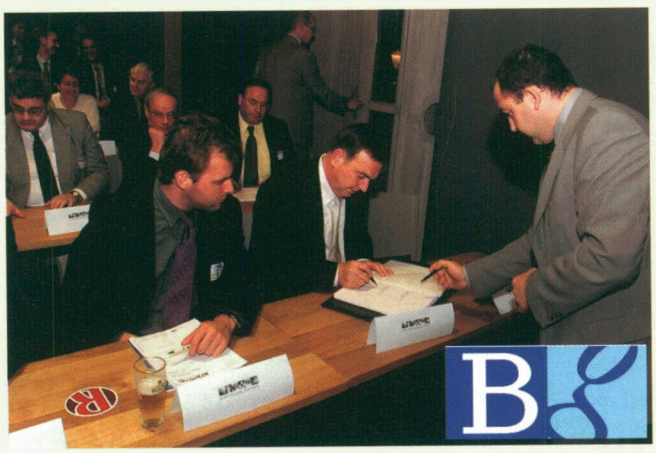
Antwoordformulier faxen naar redactie West-Vlaanderen Werkt (050-36.31.86).
Inschrijven kan ook telefonisch (050-366.778) of per e-mail sabine.simoens@wes.be
Per post: West-Vlaanderen Werkt, Baron Ruzettelaan 33, 8310 Assebroek.
Wij bezorgen u een factuur ter bevestiging.

Vlaamse initiatief. Na **De Werkhoek** voor Oostende-Westhoek start ook de regio Brugge met een gelijkaardig project: **De Kaap** ondersteunt concreet ondernemende bedrijven waar plaats is voor kansengroepen bij hun start en groei door het aanbieden van bedrijfsruimte en intensieve managementbegeleiding.
Het project werd gestart op initiatief van het Subregionaal TewerkstellingsComité (STC) Brugge, samen een reeks locale partners. Ook het locale bedrijfsleven toont interesse voor het project. Zo hebben vijf ondernemingen (Verstraete enterprises, Eye-D, Coca Cola, Industriële Boekband Walleyn en D'Artagnan conceptual communications) zich geëngageerd om voor in totaal bijna 1 miljoen BEF in het project in te brengen.
De Kaap vraagt ook erkenning aan bij Vlaams minister van Tewerkstelling Landuyt, wat een jaarlijkse subsidiëring van 5 miljoen BEF voor loon- en werkingskosten kan opleveren.

36 Gemeentebesturen van de arrondissementen Kortrijk, Roeselare, Tielt en Oostende ondertekenden het Manifest van de Bedrijfsvriendelijke Gemeente.
Op 1 oktober jl. hernieuwden ze hiermee een engagement tegenover de Kamer voor Handel en Nijverheid Kortrijk-Oostende-Roeselare-Tielt. Van de gemeentebesturen wordt gevraagd dat zij een politiek aanspreekpunt (schepen economie) en een administratief aanspreekpunt (ambtenaar economie) aanstellen. De bedoeling is dat bedrijven bij contacten met de gemeentelijke overheid weten tot wie zij zich moeten richten. Verder wordt verwacht dat er een beleidsnota economie wordt opgesteld en dat er een rationeel beleid gevoerd wordt op het vlak van belastingen op bedrijven.
Omgekeerd verbindt ook de Kamer voor Handel en Nijverheid er zich toe de gemeentebesturen te betrekken bij de organisatie van infosessies, bedrijfsbezoeken, ... Een medewerker van de Kamer zal zich specifiek bezighouden met de relatie tussen de gemeentebesturen en de lokale bedrijven. Verder zal de Kamer de bedrijven aanmoedigen zich "effectief" te integreren in de gemeente door bijvoorbeeld infovergaderingen te organiseren en te streven naar duurzaam ondernemen op lokaal vlak.
Tenslotte zijn er ook gezamenlijke engagementen. In overleg met de gemeentebesturen wil de Kamer rond streekdossiers met een belangrijke economische impact overleg plegen en gezamenlijke standpunten innemen.

Het Kortrijkse Eres Textile Automation gaat samenwerken het Britse Apso Ltd. Op Flanders Textile Valley 2001, de contactdagen voor de textielindustrie in Kortrijk Xpo begin oktober, stonden Eres - internationale leider in CAD CAM software en netwerking oplossingen voor de textielindustrie - en Apso Ltd. - een internationale leider in CAD systemen en simulatie software voor de tapijtindustrie - gezamenlijk op één stand.
"De beslissing om gezamenlijk deel te nemen aan Flanders Textile Valley 2001 is voor beide partijen positief en zal in de nabije toekomst zeker zijn vruchten afwerpen" zegt Eres' CEO Hans Scherpereel "Wij zijn ervan overtuigd dat Apso in combinatie met Eres beschikt over de beste en nieuwste technologie voor de tapijtindustrie". Dankzij die verbintenis om samen producten en diensten aan te bieden voor productontwikkeling, creatie, promotie en kostprijscontrole voor textielfabrieken kan een compleet pakket van diensten en producten aangeboden worden, een complete end-to-end oplossing geknipt voor de tapijtindustrie. Eres' sterkte in CAD/CAM voor Wilton en Jacquard vormen de perfecte aanvulling voor Apso's bewezen deskundigheid in Axminster, Tuft, 3D rendering, archivering en simulatiesoftware. Eres is gespecialiseerd in software oplossingen en biedt de textielweverijen tekensystemen, productieverwerkingssoftware en productieplanning systemen aan in nauwe samenwerking met de machinefabrikanten.
Eres steunt hierbij op een waaier van oplossingen, aangepast aan elk type van CAD/CAM/CIM
De gebruiksvriendelijkheid en de uitstraling resulteerde reeds in meer dan 540 installaties wereldwijd.

36 gemeentebesturen ondertekenden het Manifest van de Bedrijfsvriendelijke Gemeente. Op de foto rechts de burgemeester van Ardooie, Karlos Callens, links Schepen van Bredene, Steve Vandenberghe



Eres Textile Automation openbaarde op de textielbeurs Flanders Textile Valley in Kortrijk Xpo de samenwerking met het Britse Apso Ltd.

Nieuwe bedrijfsruimte voor BarcoNet

De nieuwe bedrijfsruimte van BarcoNet is eigenlijk een uitbreiding van de bestaande hoofdzetel in de Luipaardstraat in Kortrijk. De nuttige werkoppervlakte werd verdubbeld naar 14.500 m?. Het bijkomende gebouw laat toe om de 350 Belgische BarcoNet werknemers te verenigen in één vestiging. Alle afdelingen van productie, engineering en verzending hebben een plaats gekregen in het nieuwe gebouw. In het kader van voortdurende expansie en personeelsaangroei werden de nieuwe ruimtes van bij de creatie zo multifunctioneel mogelijk ingericht, zodat ze relatief gemakkelijk van bestemming kunnen veranderen. Wat nu een productiehal is, kan zo vlot tot kantoorruimte worden ingericht.
Door de grote oppervlakten glas in de gevel en het ontbreken van wanden of schuttingen ademt heel het gebouw ruimte en transparantie. Die transparantie is een weerspiegeling van de open, interne communicatie. Naast het communicatieve aspect, speelt ook esthetiek een belangrijke rol in het geheel. Maar bovenal blijft het werkcomfort van de werknemers prioritair.
De nieuwbouw kostte bij benadering 10 miljoen euro.

BarcoNet n.v. werd opgericht op 9 november 2000, na de afsplitsing van zijn moederbedrijf BARCO n.v.. Als volledig zelfstandig bedrijf staat het sindsdien afzonderlijk genoteerd aan de Euronext beurs in Brussel (ticker: BARN). Op 12 november 2001 bevestigt Scientific-Atlanta (US), een van de belangrijkste breedbandleveranciers in de wereld, overeenkomsten te hebben gesloten om BarcoNet over te nemen, en het als zijn uitvalsbasis in Europa verder te laten groeien in de beloftevolle, convergerende markten van breedband, broadcast en telecommunicatie.
Behalve productievestigingen in België en Denemarken, beschikt BarcoNet over ontwikkelteams op vier locaties: België, Denemarken, het Verenigd Koninkrijk en Indië. Wereldwijd telt BarcoNet zo'n 720 werknemers, verspreid over meer dan 20 filialen.
Voor meer informatie over BarcoNet, surf naar de website: www.barconet.com.

Frank Tierenteyn, Chief executive officer (CEO) van de Pieters Groep: "De producten van de overgenomen bedrijven hebben een zeer goede reputatie op de markt.'

De Pieters Groep versterkt zijn positie op de Europese markt aanzienlijk met de overname van drie visverwerkende bedrijven van de Ierse Greencore Group PLC. Het gaat om de Gebroeders Sterk BV in Lemmer (NL), DIMO BV in Monnickendam (NL) en Sterk UK in Aberdeen. Ze verwerken voornamelijk gepaneerde en voorgebakken vis voor de Europese retail en foodservice markt. De drie bedrijven stellen 480 (voltijdse equivalenten) te werk en de omzet bedroeg 69 miljoen euro in het financiële jaar dat eindigde op 31/03/2001.
"Deze acquisities vormen een goede opportuniteit om ons productgamma en marktaandeel in Europa uit te breiden. Er zijn zeer weinig overlappingen tussen de overgenomen bedrijven en onze activiteiten. Bovendien hebben hun producten een zeer goede reputatie op de markt", benadrukt Frank Tierenteyn, CEO van de Pieters Groep.
De Pieters groep is een internationale groep, gegroeid uit Pieters Visbedrijf en met hoofdkwartier in Brugge, actief in de visindustrie. De groep is eigendom van twee beursgenoteerde bedrijven Domstein ASA en Fjord Seafood ASA. De drie bedrijven vormen de 'European Seafood Alliance'. In deze alliantie is de Pieters groep verantwoordelijk voor alle marktgerichte activiteiten in Europa. De groep biedt werk aan ongeveer 1.000 mensen met een geschatte omzet (exclusief deze acquisities) van 250 miljoen euro in 2001.

Het nieuwe gebouw van BarcoNet heeft een voor een bedrijfsgebouw hoge architecturale waarde.

Het Vormingsinstituut voor KMO West-Vlaanderen is de eerste Vizo-instelling die het prestigieuze **kwaliteitslabel Q*For** in ontvangst mocht nemen. Om het Q*For label te bekomen, moet minstens 80% van de klanten tevreden zijn. Dat wordt vastgesteld via een anonieme audit, uitgevoerd door de organisatie Management Information onder het gezag van de vzw CDO, waarin opleidings- en vormingsverantwoordelijken zetelen.
Het Vormingsinstituut voor KMO West-Vlaanderen geeft jaarlijks 3,5 miljoen lesuren in de diverse centra in de provincie. Drieduizend part-time docenten staan in voor 55.000 jaarlijkse inschrijvingen. Het is voor de opleidingen over management en informatica dat het Vormingsinstituut het Q*For label behaalde.

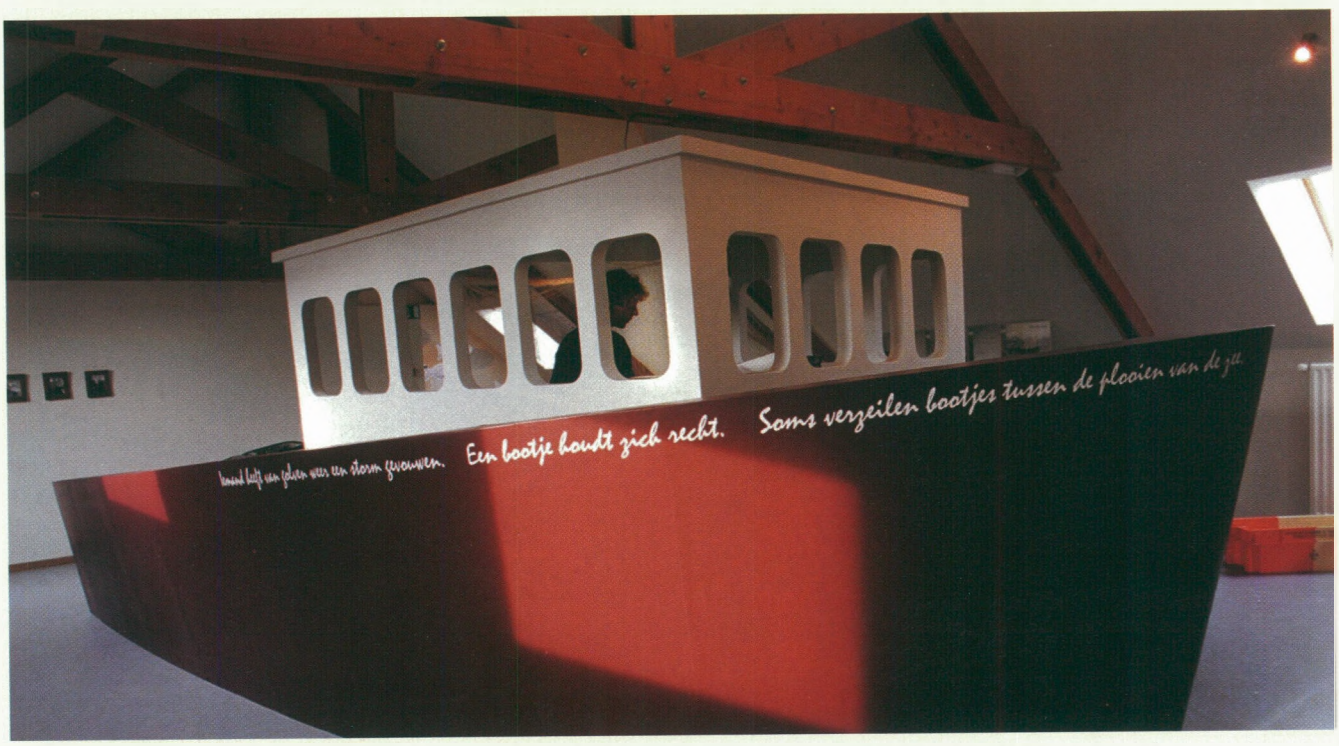
Het Vormingsinstituut voor KMO, vestiging Brugge

Informatie over zee en visserij wordt gegeven in het informatiepakket "Zee Kiezen" dat ontwikkeld werd door de Provincie West-Vlaanderen met als doel jongeren te laten kennismaken met de karakteristieken van de zeevisserij en de mogelijkheden van een visserijopleiding. Het project wil inspelen op het nijpend tekort aan bemanning. "Zee Kiezen" omvast naast de video en dvd een volledig didactisch pakket voor jongeren vanaf het 6de leerjaar van het basisonderwijs, onderwijzers en ouders. Meer informatie vindt u op **www.zeekiezen.be**.

Nog leuker is een bezoekje aan Het Zeehuis in Oostende.'t Zeehuis is een initiatief van de Stad Oostende, Horizon Educatief vzw, de provincie West-Vlaanderen en het Europees programma PESCA dat de visserij ondersteunt.

Met de oprichting willen de initiatiefnemers de visserij en de zee in al haar aspecten bekend maken bij het brede publiek. Je kan er ervaringsgericht speuren aan boord van een combikotter, in de zee, op het strand. De visuele animatie en rijmpjes van jeugdauteur Geert De Cockere zijn vooral geliefd bij een jong en hip tienerpubliek.
In het centrum vind je verder uitgebreide informatie over wandelroutes, visserijsites, vogels, strand, zee en duin. Er is ook een materialendepot voor veldwerkactiviteiten en een bibliotheek.
Niet alleen toeristen zijn er welkom, ook scholen. Speciaal voor hen werd een open aanbod van een zeventigtal activiteiten samengesteld, met begeleide brochures en lesmaterialen. De vuurtoren seint je alvast welkom!
't Zeehuis, Openluchtcentrum Duin en Zee, Oostende (tel. 059/32.21.83)

Om het grote publiek aan te spreken, werd in Het Zeehuis een combikotter nagebouwd.



Haven Oostende: Verslag eerste halfjaar 2001

De eerste zes maanden van 2001 brachten de haven van Oostende een gonzende activiteit en vele nieuwe perspectieven van nieuw opstartende bedrijvigheid. Het **totale trafiekvolume** steeg met 10,1% tot 2.425.102 ton. De kaap van de 5 miljoen ton op jaarbasis ligt binnen bereik.

Minst goed presteerde de **toeristische haventrafiek**, passagiers en auto's. Terwijl Calais, Dover en ook de tunnel de terugloop rapporteren van een goede 10%, daalde de trafiek te Oostende sterker, namelijk 20% voor de passagiers en 1/3 voor de auto's, tot respectievelijk 328.000 pax en 80.000 auto's. Het feit dat Hoverspeed het aantal afvaarten reduceerde tot 3 per dag, zij het met grotere en snellere schepen, eist duidelijk zijn tol. Vermeldenswaard is dat Oostende tot nog toe vier cruiseaanlopen mocht ontvangen, een hoopgevende start voor volgende seizoenen op een markt waar onze haven haar sporen moet verdienen door haar dienstverlening en de uitstraling van de Stad aan Zee.

Voor de **eenheidsladingen** (roro en containers) is het eerste halfjaar van 2001 een periode van **uitzonderlijke groei** geweest, met tal van geheel nieuwe ontwikkelingen. Ferryways (Oostende-Ipswich) draait op volle kruissnelheid, terwijl op dezelfde terminal door Searoad Stevedores sinds twee maand de Sammarina-lijn op Sheerness behandeld wordt. Deze lijnen concentreren zich voornamelijk op onbegeleide vracht. Transeuropa Ferries breidde zijn diensten gaandeweg gevoelig uit en heeft nu in Oostende vijf schepen (Larkspur, Primrose, Eurovoyager, Roseanne en Laburnum) die tot negen afvaarten per dag bieden. De lijn richt zich hoofdzakelijk op het begeleid verkeer.

Al bij al **steeg het roro verkeer in de eerste zes maand naar 76.306 eenheden, een stijging met 57%** ten opzichte van vorig jaar en 2,5 keer zoveel als in 1999. De begeleide trafiek groeide met 25% vanaf een reeds hoog niveau in 2000; de onbegeleide vracht groeide met 126 % (= x 2,26), het leeuwenaandeel hiervan op rekening van Ferryways (Ipswich verbinding) die vorig jaar pas opgestart was.

Sinds kort worden ook **containers** in lo-lo behandeld voor de feederlijn Rotterdam/ Antwerpen - Oostende die twee maal per week de haven aandoet. Deze nieuwe trafiek was tot nog toe goed voor 1.700 TEU. Daarenboven is de vaste treinverbinding Novarra (Italië) - Oostende nu een feit, met aankomst op de vernieuwde "Tilbury-bundel" aan de parking "De Bolle". Na de vakantie stijgt de frequentie ervan tot één volle trein per dag met containers en swap-bodies (huifwagens zonder chassis).

De evolutie van de **regelmatige verbindingen tussen Oostende en het Verenigd Koninkrijk** is spectaculair: drie afvaarten naar Dover (Hoverspeed), negen afvaarten naar Ramsgate (Transeuropa), twee afvaarten naar Ipswich (Ferryways) en één afvaart naar Sheerness (Sammarina). **In totaal 15 afvaarten of 30 ferrybewegingen per dag**. In de eerste zes maanden kende de haven van Oostende **2.073 invaarten** (4.146 bewegingen) van commerciële schepen (excl. visserij, yachting, schepen van het Vlaams Gewest en baggerschepen).
De **bulktrafieken** kenden begin vorig jaar een spectaculaire stijging door de aanvoer van zeezand voor grote openbare werken (terreinen Zeewezendok, Kennedy-De Bolle verbinding, strandsuppletie) die zich dit jaar (uiteraard) niet herhaalden. De totale bulktrafiek kende daardoor een terugval met 17% tot 825 000 ton, maar blijft op een hoger niveau dan het jaar daarvoor.

Belangrijk is dat de haven de groei van de roro- en containertrafieken het meeste invloed heeft op de algehele activiteit. De overslagactiviteit groeit (en er zijn plannen om nieuwe loodsen bij te bouwen aan het Zeewezendok), de transportbedrijven bloeien, de havenarbeiders zijn volledig benomen. Kortom, de haven van Oostende heeft haar plaats als draaischijf voor in- en uitvoer van goederen en personen tussen het Verenigd Koninkrijk en het continent met glans heroverd.

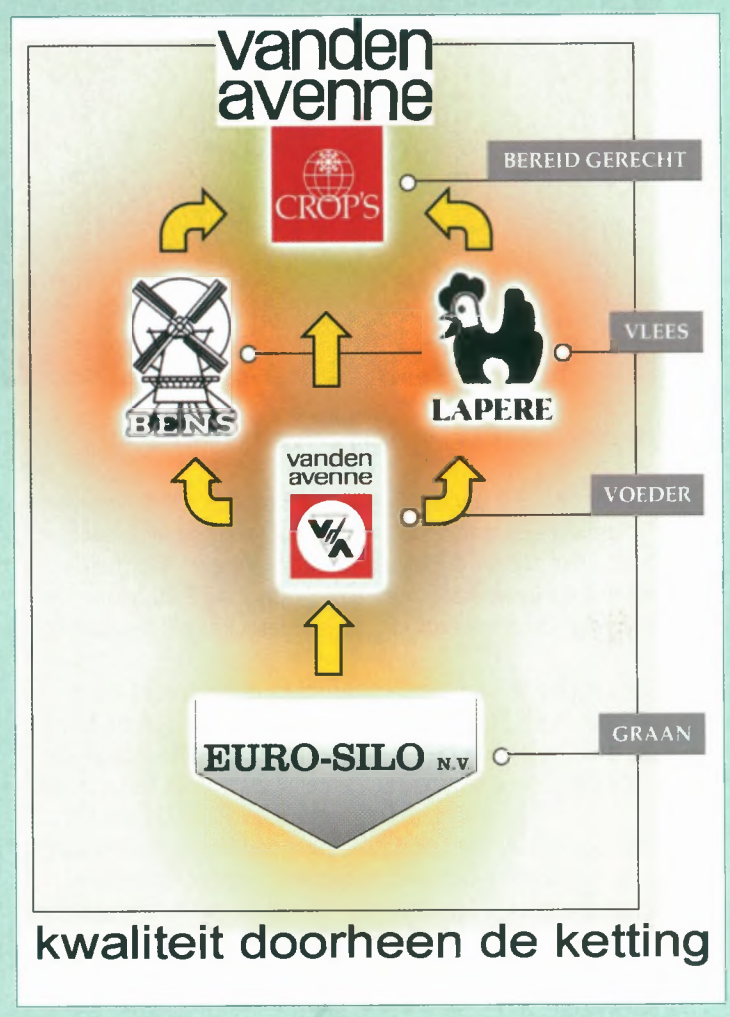
Beschermde landschappen en Vlaamse natuurreservaten

Op 2 mei 2001 heeft de Vlaamse overheid het statuut van beschermd landschap gegeven aan een gebied te Koksijde en te Veurne dat de overgang vormt tussen duinen en polders. Concreet gaat het in grote lijnen om de open ruimte tussen de Robert Vandammestraat (Koksijde), de Ten Bogaerdelaan (Koksijde), het Slabbinckgeleed (Veurne), de Pannestraat (Veurne), de Pannekalsijde (Koksijde) en de Svinckxstraat (Koksijde). Het betreft een oppervlakte van circa 138 ha. Binnen dit gebied staat onder meer de als monument beschermde abdijhoeve Ten Bogaerde.
Dit beschermd landschap, dat geregistreerd is als "de duinpolderovergang Ten Bogaerde" heeft een natuurwetenschappelijke, historische en esthetische waarde. De natuurwetenschappelijke waarde heeft vooral te maken met specifieke plantengroei in de overgang tussen duinen en polders. De historische waarde verwijst, onder meer door de voormalige abdij, naar de geschiedenis van de ingebruikname van het gebied. De esthetische waarde wordt onder meer bepaald door de aanwezigheid van de voormalige abdijgebouwen en van de natuurlijke grenslijn tussen duinen en polders.

Een tweede belangrijk beleidsinstrument inzake natuur- en landschapsbehoud wordt geleverd via het statuut van Vlaams Natuurreservaat.

Op 27 september 2001 heeft de Vlaamse overheid het Vlaams Natuurreservaat "Ter Yde" te Koksijde (deelgemeente Oostduinkerke), dat reeds in 1998 aangewezen werd, uitgebreid met 37 ha. Hierdoor heeft dit natuurreservaat nu een gekadastreerde oppervlakte van 59 ha. Het gaat om duinencomplexen tussen Oostduinkerke-bad en Groenendijk, zowel ten noorden als ten zuiden van de Koninklijke Baan. Tot ditzelfde natuurreservaat hoort ook een strook strand aan de voet van deze beschermde duinen.

Nog op 27 september 2001 heeft de Vlaamse overheid het Vlaams Natuurreservaat "De IJzermonding" uitgebreid. Reeds in 1999 werd dit statuut verleend; het ging toen om de gronden op de rechteroever van de IJzer (53 ha) en om een aansluitende strook strand (circa 40 ha). Deze strook strand verliep vanaf de IJzermonding oostwaarts tot ongeveer 1,2 km in de richting van Lombardsijde. Via de uitbreiding van september 2001 is deze strandstrook verlengd tot circa 1,8 km en vergroot tot circa 55 ha. Het hele reservaat beslaat dan ook bijna 110 ha.



Brusselle Enterprises nv
Westendelaan 1, 8620 Nieuwpoort
Tel. 058/23.25.13
Fax 058/23.05.76

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

De Amerikaanse fruitsapfabrikant Tropicana bouwt een nieuwe fabriek in de Zeebrugse achterhaven; het wordt de grootste investering die Tropicana ooit deed buiten de Verenigde Staten.

Tropicana is Europees marktleider in productie en verkoop van fruitsappen met bekende merken als Tropicana Pure Premium, Looza en andere. Sinds 1999 ontvangt Tropicana schepen in het Noordelijk Insteekdok van de achterhaven van Zeebrugge. Op de site Flanders Cold Center van Sea-Invest wordt diepgekoeld vers vruchtensap overgeslagen, bestemd voor distributie naar de fabrieken in Borgloon en in Hermès, in de omgeving van Parijs. Om te kunnen inspelen op de groeiende vraag naar vers fruitsap wordt naast de huidige locatie een productie- en verpakkingseenheid van 33.000 m² gebouwd, de grootste eenheid van Tropicana in Europa. Het is een investering van 2 miljard BEF, tevens de grootste die Tropicana ooit deed buiten de Verenigde Staten.

De nieuwe installatie zal in het voorjaar van 2003 operationeel zijn en in de eerste fase een honderdtal banen scheppen. De fabriek start met drie lijnen, goed voor een capaciteit van 80 miljoen liter fruitsap per jaar. De eenheid kan uitbreiden tot tien lijnen of 400.000 ton. Dan zouden er voor 300 mensen werk zijn.

De groep Sea-Invest, die via dochterbedrijf Belgian New Fruit Wharf reeds actief is in de fruitoverslag in Zeebrugge, zal als partner van Tropicana optreden. Sea-Invest zal instaan voor de logistieke ondersteuning van de nieuwe unit, voor alles wat buiten de installatie gebeurt, zoals de expeditie.

Deze vestiging is voor de haven van Zeebrugge om verscheidene redenen heel belangrijk. De fabriek brengt bijkomende trafieken met zich mee. Naar verluidt zou Tropicana Europe NV voor Zeebrugge gekozen hebben vanwege de uitstekende locatie voor distributie in Noord-Europa, het bestaande netwerk van roro-diensten en het goed opgeleide en gemotiveerde personeel.

Tropicana Europe NV is een dochteronderneming van het Amerikaanse frisdrankengroep PepsiCo Inc. met wereldmerken als Pepsi en 7 Up.

Het fruitsap komt ondermeer in houten kisten toe in Zeebrugge

"Tourism Destination Management" opleidingsprogramma bij WES

Op 17 september 2001 is bij WES het opleidingsprogramma "Tourism Destination Management" gestart ten behoeve van professionelen werkzaam in de toeristische sector in 15 verschillende ontwikkelingslanden. Het opleidingsprogramma, dat wordt gefinancierd door het Directoraat-Generaal voor Internationale Samenwerking (DGIS), richt zich specifiek tot mensen actief op het vlak van toeristische productontwikkeling.

De 15 deelnemers aan het programma hebben allen een verantwoordelijke functie in een nationale of regionale overheidsdienst voor toerisme of in een inkomende toeroperator en staan in voor de ontwikkeling van duurzame toeristische producten. Op die manier spelen ze een belangrijke rol in het management van hun toeristische bestemming.

Het programma, dat over drie maanden loopt, behandelt de diverse aspekten die bij het management van een bestemming aan bod komen, zoals strategische planning, beheer en ontwikkeling van duurzame producten en tendenzen in de genererende markten. Dit "Tourism Destination Management" programma beoogt verder vooral zeer praktijk- en ervaringsgericht te zijn en maakt in belangrijke mate gebruik van de ervaringswereld van de deelnemers.
De deelnemers komen uit niet minder dan 15 verschillende landen: Bolivië, Ecuador, Ethiopië, Filippijnen, Ghana, Indonesië, Malawi, Marokko, Namibië, Nepal, Sri Lanka, Swaziland, Thailand, Uganda en Vietnam.

Meer informatie bij Els Lowyck : **els.lowyck@wes.be**

Workshop 'Gemeentelijke beleidsplannen en draagvlakvorming'

De WES-afdeling "Sociaal-Economisch Onderzoek en Advies" organiseerde op13 december 2001 een workshop 'Gemeentelijke beleidsplannen en draagvlakvorming' voor de leden van het College van Burgemeester en Schepenen, de secretarissen en hogere ambtenaren van alle West- en Oost-Vlaamse gemeenten.

Tijdens de workshop konden de deelnemers kennismaken met de WES-methodologie in het formuleren van een "gedragen" gemeentelijk beleids- en actieplan, en de rol die WES als externe consultant hierbij kan spelen. Tevens werd deze methodologie getoetst aan drie verschillende praktijkgevallen waarbij een economisch actieplan en beleidsplannen op het vlak van toerisme en kleinhandel werden geformuleerd.
Het behoort immers tot de opdracht van de gemeentebesturen een samenhangend gemeentelijk beleidsplan en bijhorende specifieke actieplannen te formuleren. Dergelijke plannen moeten vertrekken vanuit een volwaardig onderzoek van de actuele situatie en worden opgemaakt met een langetermijnvisie.
Goede beleids- en actieplannen dienen tevens rekening te houden met de noden en behoeften van verschillende bevolkingsgroepen. Via consultatie en participatie worden deze "stakeholders" betrokken in het formuleren van het beleid, waardoor voor de specifieke uitvoeringsacties van het gemeentelijk beleid een ondersteunend draagvlak zal worden gevormd.

Vanuit zijn jarenlange ervaring ontwikkelde WES een eigen methodologie die de gemeentebesturen ondersteunt bij het uitwerken van beleids- en actieplannen die gedragen en ondersteund worden door de diverse belanghebbende bevolkingsgroepen.

Voor meer informatie : hans.desmyttere@wes.be

Het WES-team wenst u

prettige feestdagen en een succesvol nieuw jaar

Aandacht voor de landschappelijke inpassing van de AX in de omgeving van het Boudewijnkanaal

Streefbeeld 'AX'

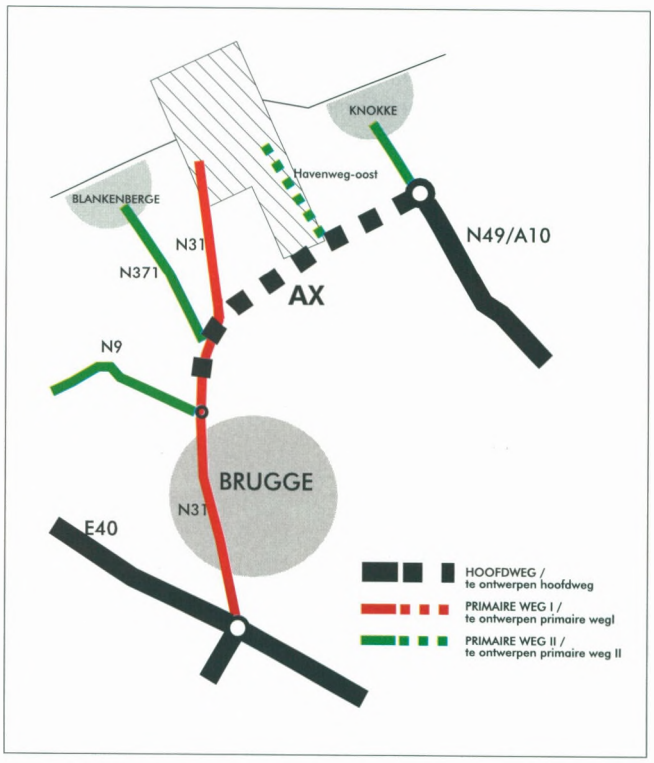
De Afdeling Ruimtelijke Planning van WES is onlangs gestart met de opmaak van een streefbeeld voor de 'AX' (N348/E404), meer bepaald de verbinding tussen de N31 (Blauwe Toren) en de N49 te Westkapelle. WES voert deze opdracht uit op vraag van de Afdeling Wegen en Verkeer West-Vlaanderen (Administratie Wegen en Verkeer – Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap).

Dit nieuw te ontwerpen wegvak is in het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen geselecteerd als een belangrijk onderdeel van het hoofdwegennet van Vlaanderen. Dit hoofdwegennet heeft een belangrijke verbindende functie tussen de stedelijke gebieden en poorten (havens) in Vlaanderen en vormt ook een onderdeel van het Trans-European Network (TEN). De AX tussen de N31 en de N49 is dan ook een sluitstuk voor de ontsluiting van de haven van Zeebrugge en een belangrijk onderdeel van de toeristische ontsluiting van de kust. Vermeldenswaard is dat het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen opteerde om de AX niet te verlengen tussen de N31 (Blauwe Toren) en de E40 (A10) (Jabbeke). Voor de afwikkeling van het toeristisch verkeer van en naar de oostkust tussen Oostende en Zeebrugge worden de als primaire wegen II geselecteerde wegen N377 (Jabbeke-N9), N9 (Bredene-Brugge) en de N371 (Blankenberge – Blauwe Toren) verbeterd door specifieke maatregelen. Daarnaast wordt de N31 (tussen de aansluiting met de A10 en de N34-Zeebrugge Haven) zodanig ingericht dat de maximale scheiding van het doorgaande verkeer van en naar het zeehavengebied en het lokale verkeer voor het stedelijk gebied Brugge wordt gerealiseerd. Hiertoe dienen de kruispunten tussen de N31 en de in- en uitvalswegen van het stedelijk gebied Brugge ongelijkvloers te worden ingericht.

De opdracht van WES bestaat uit de planmatige voorbereiding van de tracé-keuze en de inrichting van deze nieuwe weg. Een streefbeeld geeft met andere woorden de principes aan die moeten gevolgd worden bij de precieze intekening van deze nieuwe weg. Een dergelijke aanpak is vrij nieuw en specifiek. WES is één van de weinige studiebureaus die tot op heden samen met de Administratie Wegen en Verkeer deze methodiek heeft uitgewerkt. Een streefbeeld formuleert een visie en doelstellingen over de inrichting en geeft op hoofdlijnen het specifieke ontwerpprogramma aan: wegprofiel, keuze en aard van de knooppunten, keuze en profiel van eventuele parallelwegen en erfontsluiting, (landsschappelijke) inpassing, (ongelijkvloerse) oversteekbaarheid, maatregelen om barrièrewerking tegen te gaan, ... Uiteraard gebeurt dit alles binnen het juridisch kader en is er toetsing aan de beleidsvisies.
Bij de opmaak van het streefbeeld van de AX zal bijzondere aandacht besteed worden aan:

- de problematiek van de ontsluiting van de zeehaven en de badplaatsen, in principe wordt een ontmenging van verkeerssoorten nagestreefd;
- het functioneren van het lokale verkeer, nagegaan wordt hoe de barrièrewerking van de nieuwe autosnelweg kan verminderd worden en hoe woonkernen als Dudzele,
- Ramskapelle en Heist bereikbaar blijven;
- de landschappelijke inpassing en het tegengaan van verstoring van natuurwaarden.

Categorisering hoofd- en primair wegennet



bron: Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen

WES Milieuonderzoek en -advies informeert

WES
MILIEUONDERZOEK EN -ADVIES

AD HOC WERKGROEP MILIEUZORG IN DE VLAAMSE OVERHEID

In de periode oktober-december van dit jaar fungeerde WES als externe begeleider van een ad hoc werkgroep die binnen de Vlaamse administratie werd opgericht om een voorstel van beslissing voor te bereiden voor de Minister van Leefmilieu, Vera Dua, inzake het invoeren van milieuzorg in de Vlaamse administratie en de Vlaamse Openbare Instellingen (VOI's).
Gedurende een 7-tal vergaderingen werden volgende thema's behandeld: de afbakening van het begrip 'milieuzorg', de fasering, de communicatie en sensibilisatie, de ondersteuning (helpdesk) en de rapportering naar de Vlaamse overheid.
WES werd geselecteerd op basis van een zeer pragmatisch concept dat als leidraad diende voor de besprekingen.

LANCERING "WES VLAREM CHECKLIJST„ VANAF BEGIN 2002

WES ontwikkelde een voor Vlaanderen absoluut unieke software met aangepaste begeleidingsformule voor het opvolgen van de conformiteit van uw bedrijf met VLAREM: de **WES VLAREM CHECKLIJST©**. De begeleiding verloopt als volgt :

WES selecteert de VLAREM I rubrieken die van toepassing zijn op de activiteiten van uw bedrijf. De checklist VLAREM I biedt tegelijk de mogelijkheid om gegevens in te vullen omtrent de al dan niet volledigheid van de vergunningssituatie (conformiteitonderzoek VLAREM I).

Door middel van een automatische koppeling tussen de VLAREM I-rubrieken en de sectorale voorwaarden van VLAREM II genereert de software vervolgens alle voorwaarden van VLAREM II (algemene en sectorale) die van toepassing zijn op uw bedrijf. Overbodige niet relevante voorwaarden zijn dan ook niet in deze checklist terug te vinden *(checklist op maat)*. De vorm van de checklist laat toe de mate van conformiteit (**ok** of **nok**) aan te duiden en voorziet telkens de mogelijkheid tot bijkomende opmerkingen.

De software is zeer gebruiksvriendelijk inzake rapportering en voorstellingswijze van de resultaten. Op een vlotte wijze verkrijgt men bijvoorbeeld een overzicht van de tekortkomingen ten opzichte van de wetgeving.

De begeleiding bevat tevens een **actualisatieformule.** Deze laat u toe uw checklist voortdurend actueel te houden. Deze formule houdt het volgende in:

van zodra er een wijziging in VLAREM I of II verschijnt die relevant is voor de activiteiten van uw bedrijf zal WES deze wetgeving opnemen in uw specifieke checklist; WES vraagt u daartoe uw checklist aan WES over te maken (bijvoorbeeld door middel van e-mail); WES past de checklist aan en bezorgt de bijgewerkte versie terug aan het bedrijf; de aangebrachte wijzigingen worden herkenbaar gemaakt; omgekeerd kan ook u naar aanleiding van interne wijzigingen (bijvoorbeeld bijkomende rubrieken VLAREM I) de informatie ter zake doorgeven aan WES zodat WES de op maat van uw bedrijf gesneden checklist kan aanpassen.

Voor alle info omtrent de WES VLAREM CHECKLIJST: mail naar *milieu@wes.be* of tel. 050/36.71.32. WES is steeds bereid de software bij u te komen demonstreren.

MILIEUZORGSYSTEMEN ISO 14001 EN EMAS

- Ruime ervaring : zowel individuele begeleiding als groepsbegeleiding
- Unieke software :
  - EMAServer ISO 14001 WES® voor de bepaling van de significante milieuaspecten
  - WES VLAREM checklijst© ter ondersteuning doorlichting milieuwetgeving
- Integratie met kwaliteit (ISO 9000) en/of veiligheid (OHSAS 18001)

BEGELEIDING MILIEUCOÖRDINATOR

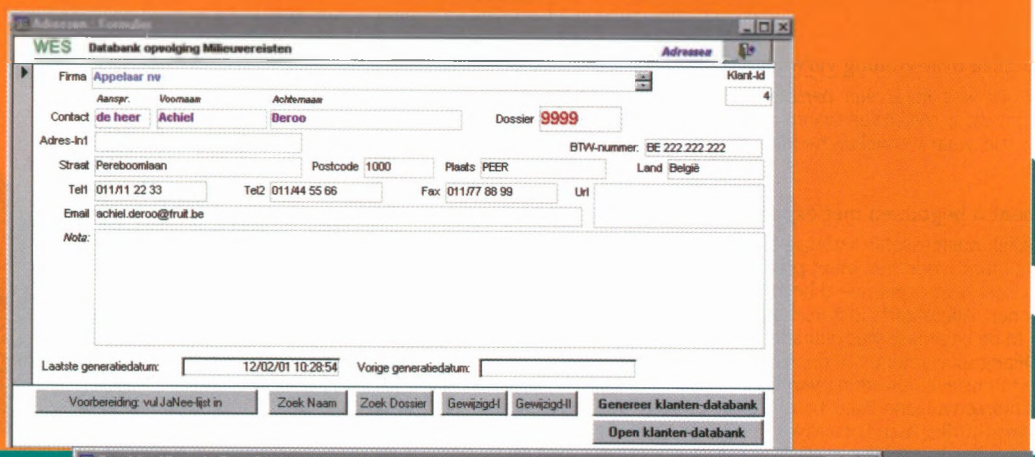
BEGELEIDING PREVENTIEADVISEUR

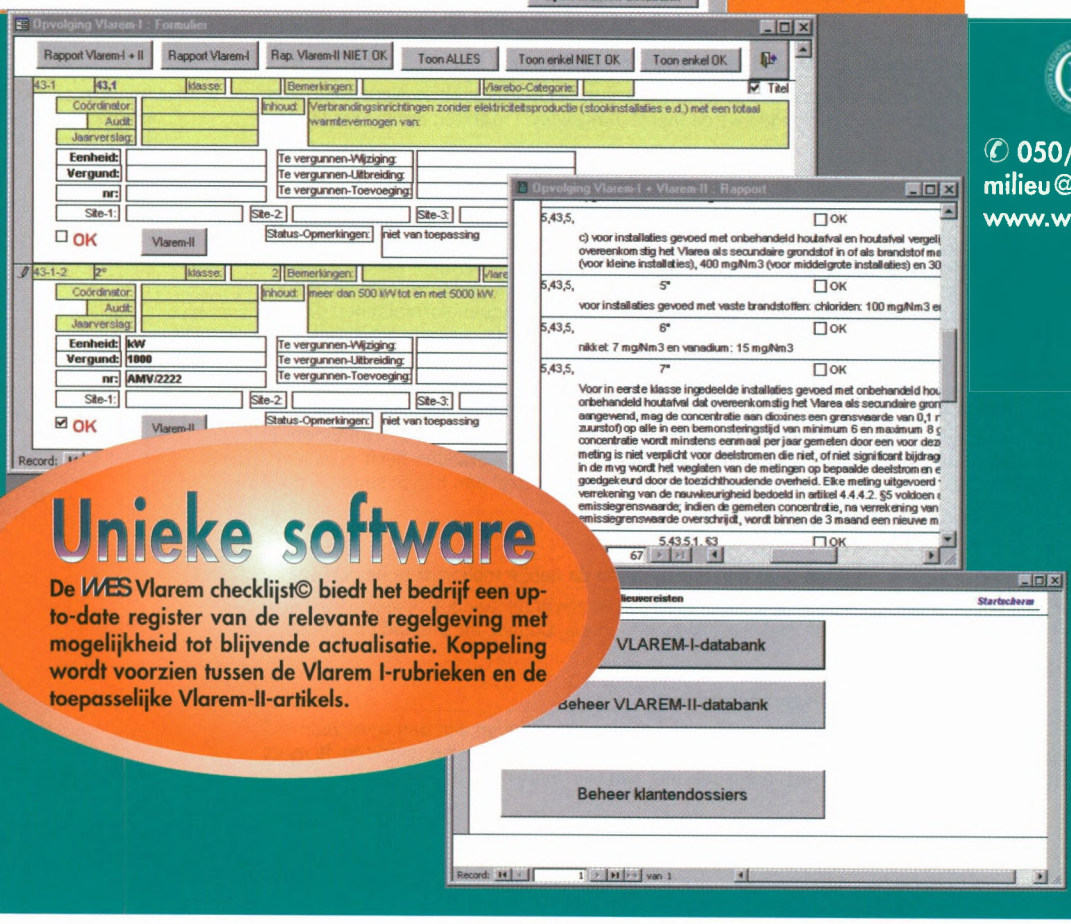
INDUSTRIËLE MER

UW PARTNER IN BEDRIJFSINTERNE MILIEUZORG

050/36 71 3
milieu@wes.b
www.wes.b

WES VLAREM CHECKLIJST©





Unieke software

De WES Vlarem checklijst© biedt het bedrijf een up-to-date register van de relevante regelgeving met mogelijkheid tot blijvende actualisatie. Koppeling wordt voorzien tussen de Vlarem I-rubrieken en de toepasselijke Vlarem-II-artikels.

✆ 050/36 71 32
milieu@wes.be
www.wes.be

WES-MILIEU

SNACK FOOD POCO LOCO: "Tex Mex" uit Vlaanderen

SNACK FOOD POCO LOCO

export Vlaanderen

"Mexican tortillachips from Belgium" zet één van hun Japanse klanten in koeien van letters op zijn verpakking. Of hoe een Vlaams bedrijf er in slaagt om "Mexicaanse" producten aan de man te brengen in Latijns-Amerika... Export Vlaanderen had een gesprek met gedelegeerd bestuurder Patrick Maselis van Snack Food Poco Loco uit Roeselare, dat op 19 november jl. de Leeuw van de Export voor "Best Performer" uitgereikt kreeg.

EXPORT VLAANDEREN: "Had u deze overwinning verwacht?"

PATRICK MASELIS: "Helemaal niet. Er was maar één persoon van ons bedrijf op de uitreikingsplechtigheid aanwezig, omdat we er zeker van waren dat we het niet zouden halen. We vonden de West-Vlaamse nominatie, waar we wél op hadden gehoopt, al een grote eer."

EXPORT VLAANDEREN: "Hoe bent u begonnen met export?"

PATRICK MASELIS: "Ons oorspronkelijk businessplan voorzag in 66 procent export, vooral naar Groot-Britannië, omdat de Britse markt voor "Tex Mex" producten de grootste van Europa is. Voordat onze productie operationeel was, waren we al begonnen met intensief deel te nemen aan voedingsbeurzen: IFE in Londen, Alimentaria in Barcelona, Anuga en ISM in Keulen, PLMA in Amsterdam en SIAL in Parijs. In de beginfase was beursdeelname voor ons de enige manier. Ook daarna is dat steeds een belangrijk element van onze exportstrategie gebleven, maar we hebben het aangevuld met een intensieve bewerking van buitenlandse markten door er een filiaal te openen. Dat waren achtereenvolgens Poco Loco France, Mulder Natuurvoeding in Nederland, Poco Loco UK en in West-Afrika Poco Loco Niger."

V.l.n.r. Antoon Dieusaert van Export Vlaanderen, Patrick Maselis van Snack Food Poco Loco, de presentatrice Lieve Ketelslegers en Vlaams minister van Economie, Buitenlandse Handel en Huisvesting Jaak Gabriëls

EXPORT VLAANDEREN: "Welke markten hebt u achtereenvolgens aangeboord?"

PATRICK MASELIS: "Niettegenstaande ons businessplan, zijn we eerst begonnen in Frankrijk en Nederland, kort daarna gevolgd door Duitsland. De buurlanden vonden we de meest aangewezen markten om mee te starten en om ervaring op te doen."

EXPORT VLAANDEREN: "Hebt u daarbij bepaalde problemen ondervonden?"

PATRICK MASELIS: "Binnen Europa zijn er de verpakkingsvoorschriften, die verschillen van land tot land, bijvoorbeeld op het vlak van talen, lettergrootte, opgave van ingrediënten, enz. Daarnaast vormen ook de gedecentraliseerde recyclagevoorschriften een moeilijkheid: voor elk land moeten we aparte aangiftes invullen om het "groene punt" te behalen. Buiten de Europese Unie zijn het vooral de omslachtige douaneformaliteiten die een hinderpaal vormen."

EXPORT VLAANDEREN: "Welke hulp hebt u gekregen van Export Vlaanderen?"

PATRICK MASELIS: "De grootste hulp was de deelname aan beurzen en het subsidiëren ervan. Ook interessant is het feit dat de douanereglementering per land kan worden opgevraagd. Export Vlaanderen heeft tevens erg nuttige lijsten van potentiële klanten in vele landen. Daarnaast namen we ook deel aan handelsmissies naar bepaalde landen en regio's."

EXPORT VLAANDEREN: "Welke nieuwe markten bent u van plan om in de nabije toekomst te bewerken?"

PATRICK MASELIS: "Voor dit jaar ligt de nadruk vooral op Scandinavië. Verder zijn er dit jaar ook bijgekomen: Libië, Roemenië, Slovakije, Turkije, de Filipijnen, Nauru, Maleisië, Slovakije, Liberia, Guinea, en Trinidad en Tobago."

EXPORT VLAANDEREN: "Hebt u tips voor collega-exporteurs?"

PATRICK MASELIS: "Heb geen angst om het te proberen. Let op de betaling. Buurlanden zijn dan misschien wel minder "sexy" dan de Filipijnen of Uruguay, maar het zijn vele malen grotere en stabielere markten. Je moet wel steeds bereid zijn om je flexibel op te stellen en om je product aan elke markt aan te passen."

De Leeuw van de Export

De Leeuw van de Export is een prijs die voortaan jaarlijks zal worden toegekend aan twee Vlaamse ondernemingen die zich het voorbije jaar bijzonder onderscheiden hebben op het vlak van export. Met deze trofee heeft Export Vlaanderen twee belangrijke doelstellingen: enerzijds verdienstelijke exporterende Vlaamse ondernemingen belonen en anderzijds een stimulans geven voor nieuwe export.

Jaarlijks worden er twee laureaten gekozen die de Leeuw van de Export in ontvangst mogen nemen. De titel van "Best Performer" wordt toegekend aan een onderneming die reeds over heel wat exportervaring beschikt en die tijdens het voorbije jaar een opmerkelijke exportprestatie heeft neergezet. De titel van "Young Exporter" gaat naar een bedrijf dat vrij recent met exportactiviteiten is gestart, maar toch reeds een opmerkelijk exportresultaat kan voorleggen.

De titel van "Young Exporter" ging op 19 november jl. naar PIMC (Professional Interactive Media Centre) uit Diepenbeek. Motivering waren de sterke groei van het personeel, export en toegevoegde waarde gedurende de laatste jaren. Met deze trofee wordt erkend dat PIMC de sterke tanden, de manen en klauwen heeft gekregen en van klein welpje is opgegroeid tot een jonge leeuw in zijn territorium, namelijk de bijzonder competitieve sector van digitale multimediatoepassingen, producten en diensten.

Meer info over de Leeuw van de Export bij: Export Vlaanderen, Cathérine Lamaire, tel. 02/504.87.22, fax 02/504.88.91, e-mail catherine.lamaire@export.vlaanderen.be

Vennootschaps-belasting: de hervorming is nabij

Stephan Janssens
Information Officer
Ernst & Young Tax Consultants

Op 9 oktober 2001, enkele uren voor premier Verhofstadt het parlementaire jaar plechtige opende met een redevoering, stelde zijn minister van Financiën, Didier Reynders, zijn hervorming van de vennootschapsbelasting voor aan de pers.
De conceptie had reeds meer dan een jaar eerder plaatsgehad. Het lijkt wel een ezelsdracht.

Ups en downs: de "ups"

Op het ogenblik dat we dit schrijven is nog niet veel meer bekend over de hervorming dan wat de minister op die 9de oktober meedeelde. Maar dat is toch ook niet niets.
In de categorie "ups" zetten we uiteraard de belastingverlaging. Van 40,17% naar 33,99%. Vanwaar die gekke tarieven? De 40,17% komt overeen met 39% te verhogen met 3% crisisbijdrage. De 33,99% is samengesteld uit 33% netto tarief en 3% aanvullende crisisbijdrage (ACB). Het ziet er niet naar uit dat die crisisbijdrage snel zal verdwijnen voor de vennootschappen. Politieke gesprekken daarover liepen al van in het begin vast.
Een gelijkaardige daling zien we voor de "verlaagde tarieven" die van toepassing zijn voor kleinere ondernemingen. Indien zij aan alle voorwaarden voldoen, kunnen zij genieten van de volgende tarieven:

Op een eerste schijf van 24.789,29 euro (1 miljoen frank) moet **24,98%** (24,25% + 3% ACB) betaald worden, in plaats van 28,84%.
Op de volgende schijf van 64.452,16 euro (2,6 miljoen frank) geldt een tarief van **31,93%** (31% + 3% ACB) in plaats van 37,08%
En op het bedrag van 89.241,67 tot 322.260,78 euro (3,6 tot 13 miljoen frank) bedraagt het **35,54%** (34,5% + 3% ACB) in plaats van 42,23%.

Nog enkele positieve punten in de hervorming:

- KMO's worden aangemoedigd om aan zelffinanciering te doen. Minder lenen en meer winsten herinvesteren. De regering wil dit realiseren via een vrijstelling voor gereserveerde winsten;
- Ook de tewerkstelling binnen de KMO's krijgt weer aandacht: de tijdelijke vrijstelling voor KMO's die bijkomend personeel aanwerven blijft bestaan. Het gaat om aanwerving van personeel met een bruto dagloon dat onder een bepaalde grens ligt. De vrijstelling is definitief verworven na twee jaar;
- Ten slotte komt er - net zoals voor beginnende zelfstandigen - een vrijstelling van de plicht om voorafbetalingen te doen, tenminste voor nieuwe vennootschappen die onderworpen zijn aan de verminderde tarieven. Net zoals bij zelfstandigen geldt deze vrijstelling gedurende de eerste drie aanslagjaren. Bovendien komt er de mogelijkheid om nog een voorafbetaling te doen na de afsluiting van het boekjaar.

Neutraliteit

Maar, zoals u wellicht wel weet, moest heel deze tariefverlaging budgettair neutraal blijven. De "up" moet dus een "down" kennen. Wat heeft de minister allemaal in petto?

De meest in het oog springende maatregel die wordt aangekondigd is de roerende voorheffing van 10% op de liquidatieboni als een vennootschap haar eigen aandelen inkoopt of bij geheel of gedeeltelijke verdeling van het maatschappelijke vermogen.
In het verleden werd de "techniek" van het inkopen van eigen aandelen in plaats van het uitkeren van dividenden, door de Bijzondere Belastinginspectie (BBI) al enkele keren aangevallen, met wisselend succes overigens. Deze maatregel maakt een einde aan die discussie.

Een tweede, zeer belangrijke maatregel, of reeks van maatregelen, viseert de beroepskosten. Sommige aftrekken worden herzien of gewijzigd. De minister van Financiën citeert letterlijk "de afschrijvingsregels en het ten laste nemen van autokosten". Wat betreft de afschrijvingsregels menen we te begrijpen dat de degressieve afschrijving van bepaalde vaste activa zal afgeschaft worden. U kunt dus minder snel de kosten in aftrek brengen.
Wat betreft de autokosten is het nog koffiedik kijken. Naar verluidt zou de 100% aftrekbaarheid van de brandstofkosten aangepakt worden.
Gewestbelastingen zijn niet langer aftrekbaar (dit geldt niet voor onder meer de onroerende voorheffing, registratierechten, ...).
Er komen maatregelen tegen misbruik van rechtspersoonlijkheid en tegen kasgeldvennootschappen.

En dit alles treedt in werking ...

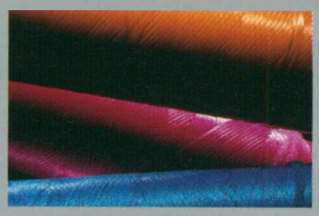
Op dit ogenblik is dit aspect van de hervorming nog volledig duister. We weten dat de minister reeds enkele keren te kennen heeft gegeven dat hij deze hervorming nog voor het einde van dit jaar door het parlement wil laten goedkeuren. Dan zou het nieuwe tarief dus al kunnen toegepast worden op de inkomsten van volgend jaar.

Vraag is echter of die inwerkingtreding op een dergelijk "ongenuanceerde" wijze zal geregeld worden. Wie de bui

ziet hangen (invoering liquidatiebonus, aftrekbeperkingen) kan de gevolgen misschien nog ontwijken of op zijn minst uitstellen door nu nog gauw bepaalde regelingen te treffen. We denken dan bijvoorbeeld aan het nog gauw inkopen van aandelen, of het wijzigen van het boekjaar om bepaalde nadelen pas later te moeten dragen.

De kans is echter reëel dat de minister die inspanningen zal counteren door de inwerkingtreding te koppelen aan de datum van de persconferentie, namelijk 9 oktober. Want had u nu werkelijk gedacht dat de minister al die inspanningen voor de persconferentie gedaan had enkel en alleen om ons goed te informeren?

PROCESSING DIVISIE



PIGMENT PASTA'S
&
GRANULATEN

INDUSTRIËLE FILTERS

PROCESSING

COATING DIVISIE

SPINNERIJ & WEVERIJ

DIRECT COATING
&
TRANSFER COATING

OPENSTRUCTUUR WEEFSELS

CONFECTIE DIVISIE

INDUSTRIËLE BESCHERMKLEDIJ

OUTDOOR VRIJETIJDSKLEDIJ
& SPORTKLEDIJ

SIOEN INDUSTRIES

WWW.SIOEN.BE

SIOEN INDUSTRIES

Fabriekstraat 23 B 8850 ARDOOIE Tel: 051/740.800 corporate@sioen.be

'West-Vlaanderen Werkt'

Abonnement 2002: 25 €
(BTW en port inbegrepen).

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

U kunt een abonnement 2002 aanvragen bij
Sabine Simoens,
e-mail: sabine.simoens@wes.be
fax 050-36 31 86
tel. 050-36 67 78

Reeks WES*

(BTW en port inbegrepen)

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

Reeks Facetten van West-Vlaanderen*

(BTW inbegrepen, exclusief portkosten)

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

De volledige lijst van alle publicaties van WES kunt u verkrijgen bij Sabine Simoens,
e-mail: sabine.simoens@wes.be
fax 050-36 31 86
tel. 050-36 67 78
of op www.wes.be, klik op 'bestellen'

VISIT OUR WEB
WWW.TVH.BE

Dé nummer 1 in heftrucks en onderdelen
THERMOTE & VANHALST

HANDLING EQUIPMENT

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

RENTAL DIVISION

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

FORKLIFT PARTS

Service en wereldwijde verdeler van onderdelen voor heftrucks.

IMPORT-EXPORT

Aanbod uit meer dan 1600 occasie heftrucks.

NATIONAAL

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

EEN TOTAALBEELD OP DE HEFTRUCKMARKT

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

DAEWOO TEREX LIFTING ICEM

MINK www.mink.be

SIGMA-LID

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

ZEEBRUGGE

EEN NETWERK OP EUROPA

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

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

vorm•Johan Mahieu, Brugge